

gekauft werden könne. Wenn man sieht, was für andere Luxusbedürfnisse viel weniger auffälliger und dauerhafter Art, wie z. B. Parfüms, Pelze, Zigarren und Zigaretten, sowie Spirituosen, ausgegeben wird, so kann man ruhig sagen, daß es vielleicht auch, vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, für unser Volk besser wäre und nicht schwerer fallen würde, wenn es einen Teil des für solche Zwecke ausgegebenen Geldes in Schmuckwaren anlegen würde. Auch im Hinblick auf unsere innere und äußere Lage wird derjenige, welcher einen Teil seines Geldes in Schmuckgegenständen anlegt, klug und vorsichtig handeln.

Die Wohnungs- und Baunot verhindert ja, daß das Kapital in diesen an sich wichtigen Sachwerten angelegt

wird, und eine gewisse, immer noch nicht beseitigte Unsicherheit hält sehr viele davon ab, ihr Geld in immobile Werte hineinzustecken. Der Schmuck hat vor diesen den großen Vorzug, daß ein hoher Wert in einem leicht mit sich zu tragenden kleinen Gegenstand steckt, und er hat für den Besitzer den Vorteil, daß er, wie sich ja gerade in den Inflationszeiten gezeigt hat, trotz aller Kursveränderungen und wirtschaftlichen Schwankungen, seinen hohen Materialwert behält. Der Einkäufer, welcher umsichtig ist, braucht also nicht zu fürchten, daß ihn die Zinsen seines Lagers erdrücken werden, sondern wer Umschau hält und einkauft, wozu ihm die Jugosi-Fachmesse die beste Gelegenheit gibt, wird mit den sorgfältig gewählten Artikeln auch ein gutes Geschäft machen.

## Eine Feierabendstunde

Eine Feierabendstunde nennt sich eine Broschüre, die die rührigen Inhaber der Firma C. Filius in Berlin C 19 ihren Kunden gewidmet haben. Wir sind heute in der Lage, die interessantesten und beachtenswertesten Ausführungen unseren Lesern zugänglich zu machen. Wir tun das mit dem Wunsche, daß die Ausführungen, denen zahlreiche Gespräche mit rührigen und geschickten Kollegen zugrunde liegen, auf fruchtbaren Boden fallen. Weiter sollte es uns freuen, wenn sich an den Aufsatz eine recht rege Aussprache knüpfen würde.

Die Schriftleitung.

### Was ist gegen die allgemein herrschende Geldknappheit zu tun?

Es unterliegt wohl keinem Zweifel, daß jeder von uns sehr gut ein kleines Zuschußkapital brauchen könnte, um das Geschäft auf die Höhe zu bringen, auf der er es gern sehen möchte. — Aber woher nehmen? — Ich gehe von der Voraussetzung aus, daß niemand bei den augenblicklichen Zinssätzen von 36 bis 60 % für das Jahr von anderer Seite Geld aufnehmen möchte. Es wird sich also darum handeln, zu überlegen, ob nicht im eigenen Betriebe noch Kapital schlummert und wie dieses mobil gemacht werden kann.

#### Die Edelmetallbestände

Es ist aus der Zeit der Geldentwertung noch vielfach Brauch, einen gewissen Fonds von Gold oder Silber aufzubewahren. Dagegen ist an sich nichts einzuwenden, und jeder ist glücklich zu preisen, der noch recht viel davon hat; aber es sollte sich dies nur so weit erstrecken, als man für außergewöhnliche Fälle mit unvorhergesehenen Ausgaben rechnen zu müssen glaubt. Darüber hinaus hat es keinen Sinn, Edelmetalle aufzubewahren. Insbesondere wird niemals damit zu rechnen sein, daß die frühere Silbermark wieder in ihre alten Rechte eintreten könnte. Der Staat würde ein recht schlechtes Geschäft dabei machen. Es ist also nicht gerade empfehlenswert, sich an Edelmetallbestände zu klammern, denn damit kann man nichts verdienen.

#### Die Warenbestände

Bezüglich des Warenlagers liegen die Verhältnisse bei jedem wohl verschieden. Sicher ist nur das eine, daß die überwiegende Mehrzahl nicht ein so gut sortiertes Lager hat wie vor dem Kriege, wenn es auch quantitativ vielleicht in einzelnen Fällen gleich geblieben ist. Durch überstürzte Einkäufe in den Zeiten der Geldentwertung haben sich wohl bei manchem Geschäftsmann von dem einen oder anderen Artikel Bestände angesammelt, an denen er vielleicht noch ein Jahr oder länger zu verkaufen hat, während ihm auf der anderen Seite Waren dringend fehlen, die zur Vervollständigung seiner Auswahl nötig wären. Wenn man sich nun überlegt, daß diese überzähligen Warenmengen nur Zinsen vertilgen, so wird man sich doch wohl entschließen, davon etwas abzustoßen, um andere Lücken füllen zu

können. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, dies zu tun. Erstens kann es durch einen Austausch von Waren unter Kollegen geschehen, wozu allerdings ein gutes Einvernehmen mit diesen Voraussetzung ist. Zweitens aber durch den von mir schon oft mit gutem Erfolge empfohlenen Serienverkauf.

#### Der Serienverkauf

Es soll hier nicht den Saisonverkäufen, wie sie in vielen Branchen üblich sind, das Wort geredet werden, das verträgt sich nicht mit der Stellung, welche der Uhrmacher und Juwelier im Publikum einnimmt. Ein Sonderverkauf einzelner Artikel jedoch kann sogar in sehr vornehmer Weise stattfinden. Wenn jemand seine Schaufensterauslagen nicht dazu benutzen will, so kann er diese Artikel in einem seiner Schaukästen oder auch in seinem Geschäftslokal ausstellen. In der Hauptsache kommt es darauf an, daß die Kundschaft aufmerksam wird. Nun ist es aber eine altbekannte Tatsache, daß ein einzelnes billiges Stück unter soundso vielen anderen vom Laien nicht sofort als besonders preiswürdig erkannt wird. Deshalb empfehle ich stets, gleich mehrere Stücke zu einem Einheitspreise auszustellen und diese mit einem Schildchen zu versehen<sup>1)</sup>. Es ist nicht einmal erforderlich, daß diese Serien immer nur Artikel enthalten, welche man zu einem billigeren Preise ausverkaufen will, sondern man wird auch einen neuen Artikel, den man an sich für vorteilhaft hält, in dieser Weise ausstellen und wird damit sicherlich die Aufmerksamkeit des Publikums erhöhen.

#### Das Modernisieren der Waren

Wenn auch die Artikel unseres Faches nicht so der Mode unterworfen sind wie beispielsweise Kleidungsstücke, so kommt es doch oft genug vor, daß einige Artikel unverkäuflich scheinen, und dabei handelt es sich doch vielfach nur um kleine Schönheitsfehler. Entweder ist ein Artikel unansehnlich geworden, und da kann man ihn dem Lieferanten zum Auffrischen einsenden (die Fabrikanten haben jetzt vielfach die beste Zeit dazu), oder ein Artikel ist durch die augenblickliche Geschmacksrichtung überholt. Manchmal hilft sogar schon ein kleiner Kunstgriff, z. B. das Ersetzen eines Emailzifferblattes durch ein schönes Metallblatt und dergleichen mehr. Man kann mitunter durch solch kleine Änderungen sehr viel aus alten Ladenhütern herausholen.

#### Die Außenstände

Es wird nicht sehr viel Kollegen geben, welche von sich sagen können, daß sie überhaupt keine Außenstände haben, weil sie alles nur gegen Kasse verkaufen. Speziell

<sup>1)</sup> Passende Schildchen hat die Firma Filius ihrer Broschüre gleich beigelegt.