

Der Verkäufer hat also ganz andere Arbeit zu leisten als die Kunden, die ins Geschäft kommen und eine Ware verlangen, bloß abzufertigen. »Abfertigen« heißt nicht »bedienen«. Ein Kunde, der ein Geschäft »abgefertigt« verläßt, wird dieses höchstens durch Zufall wieder, ein »schlecht abgefertigter« Kunde sogar überhaupt nicht mehr betreten. Dem Geschäfte treu bleiben aber werden abgefertigte Kunden niemals. Und doch ist es eine alte, wenn auch leider nicht mit der wünschenswerten Häufigkeit gemachte Erfahrung, daß Käufer regelmäßig ein von ihrer Wohnung oder von ihren gewohnten Wegen noch so weit entferntes Geschäft lieber besuchen, als ein in ihrem Wohnhaus befindliches, wenn sie sich in dem entfernten Geschäfte gut bedient und gut behandelt fühlen. Und in Geschäften mit großem Verkaufspersonal wird der hervorstechend »gute« Verkäufer von den Kunden ebenfalls stets bevorzugt.

Der gute Verkäufer muß also seinen Beruf virtuos beherrschen. Dazu aber muß er ihn auch richtig kennen und ihn lieben. Er muß fühlen, in wie hohem Maße er die eigentliche »Seele« des Geschäftes ist. Das bestassortierte Lager in der auf dem Papier der Geschäftsbücher bestgeführten Firma bleibt unverkauft, und die vorbildliche Geschäftsführung (in diesem Falle Geschäftsbuch- und Kassaführung) wird zum vorbildlichen Zusammenbruch des Geschäftes, zum Zusammenbruch, wie er in den Büchern steht — wenn der Verkäufer nicht zu verkaufen, die beste Lagerware nicht anzubringen weiß.

Was läßt sich allein schon aus diesen wenigen Zeilen lernen, und wenn es nur die Betrachtung ist: »Wie macht man es, daß sich ein Kunde in die Ware, die ich zu verkaufen habe, verliebt?« Lassen sie mich negativ antworten: Es wird nicht der Fall sein, wenn sie veraltet ist, also unmodern oder gar unansehnlich geworden ist (daher »Inventurausverkäufe«), wenn sie unsauber ist, wenn sie sich schlecht präsentiert.

Ist jedoch ein Kunde in die Ware verliebt, so ist diese Liebe von verschiedenen Graden, oft aber nur ein zartes Pflänzchen, und eine kleine Ungeschicklichkeit des Verkäufers kann sie zum Absterben bringen. Im Gefühl des Kunden ist nämlich auch die Liebe zu seinem Gelde vorhanden, die eine starke Rivalin für den Verkäufer ist. Im allgemeinen kann man aber annehmen, daß der Kunde, der den Uhrmacherladen betritt, auch bis zu einem gewissen Grade entschlossen ist; der Verkäufer hat kaum noch etwas zu tun, um dem Kunden zuzureden, sondern in der Hauptsache sich zu hüten, den Kunden in seinem Entschlusse wankend zu machen.

Es ist nicht meine Absicht, auf Einzelheiten einzugehen, es ist auch nicht meine Aufgabe. Doch denke ich, daß der Hinweis genügt, um den im Schoße des Zentralverbandes ruhenden Plänen eine gute Aufnahme und wo es angeht, Förderung vorzubereiten, wenn ihre Verwirklichung beginnen wird. Daß sie notwendig ist, um unserem Gewerbe an einer seiner schwächsten Stellen aufzuhelfen, werden wenige bezweifeln.

Einfache Methoden zur Untersuchung von echten Naturperlen und Japanperlen

Die nachstehend beschriebenen Methoden zur Untersuchung von Perlen sind der amerikanischen Fachzeitung »The Jewellers Circular« entnommen. Die eine dieser Untersuchungsmethoden stammt von Paul F. Kerr, Lehrer

machen, als der Erste zu gelten, der diese Methode erdacht und angewendet hatte.

Der Unterschied zwischen natürlichen Perlen und den sogenannten Japanperlen besteht bekanntlich darin, daß

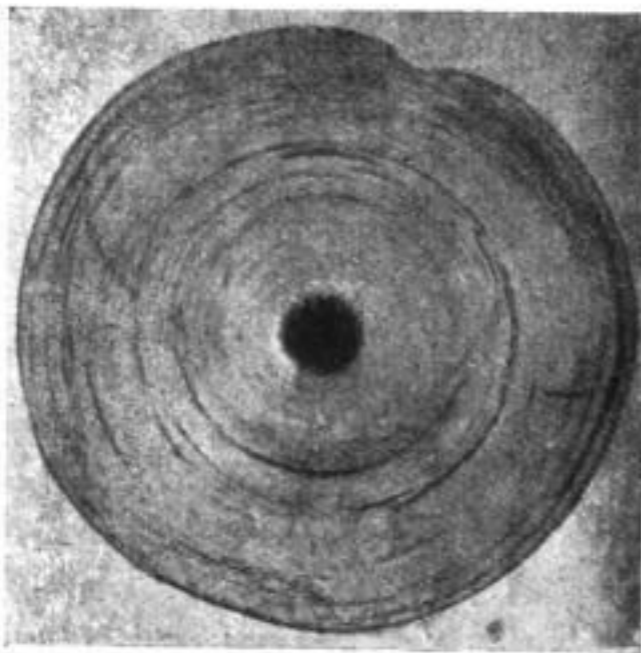


Abb. 1. Schnitt durch eine natürlich gewachsene (echte) Perle, ungefähr 16 mal vergrößert. Konzentrische Struktur von der Oberfläche bis zu dem kleinen, die Bildung der Perle verursachenden Fremdkörper

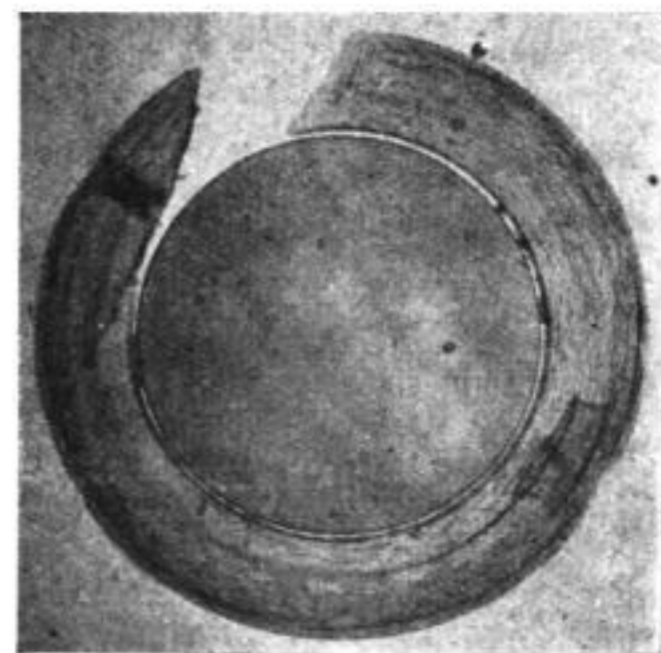


Abb. 2. Schnitt durch eine gezüchtete Perle (Japanperle) 16 mal vergrößert. Im mittlern Kern fehlt die konzentrische Struktur, eine Spaltlinie trennt die Perlmutterschicht des Kernes von der äußeren gewachsenen Perlschicht

für Geologie und Mineralogie an der Columbia-Universität. Die Methode wird schon seit Mai vorigen Jahres angewendet, doch wurde eine Veröffentlichung zurückgehalten, um das Verfahren zuerst gründlich in der Praxis ausprobiert zu haben. Dann wurde etwa um die Mitte des Jahres bekannt, daß französische Wissenschaftler dieselbe Methode gefunden haben. Es liegt da also der manchmal vorkommende Fall vor, daß ein und dieselbe Erfindung an ganz verschiedenen Orten fast gleichzeitig gemacht worden ist. Paul F. Kerr kann nach obigem aber Anspruch darauf

erstere einen kleinen Parasiten als Kern hat, der in die lebende Perlauster hineingeraten ist und der im Laufe vieler Jahre mit Perlsubstanz umgeben und von dem Muscheltier eingekapselt und unschädlich gemacht wird. Bei der künstlich gezüchteten Perle wird von Menschenhand ein kleines Kügelchen aus Perlmuttersubstanz in die lebende Perlauster eingeführt, um welches sich in verhältnismäßig kurzer Zeit eine Schale von wirklicher Perlsubstanz auf natürlichem Wege bildet. Abb. 1 zeigt eine Naturperle im Durchschnitt und Abb. 2 eine künstlich gezüchtete Perle,