

beherzigenswerte, von reicher Erfahrung zeugende Fingerzeige, wie die Lage der Kollegen in den Klein- und Mittelstädten gebessert werden kann.

Die Entwicklung der Verkehrsverhältnisse bringt es mit sich, daß an kleineren Plätzen von der Kundschaft des Uhrmachers vieles verlorengeht. Wenn man die einzelnen Gründe dafür sich überlegt, so ergibt sich auch, was man dagegen tun kann. Es ist unter anderem zu überlegen, ob an den kleinen Plätzen auf die Ausstattung des Geschäfts immer die erforderliche Sorgfalt verwandt wird. Was als Vorzug der kleinen Plätze erscheint, ist folgendes. Der Uhrmacher in der Kleinstadt ist viel enger mit seiner Kundschaft verknüpft als der in der Großstadt. Was man am kleinen Platze tun kann, um die Kundschaft zu veranlassen, am Ort selber einzukaufen, ist ungefähr folgendes: Die persönliche Verbindung mit der Kundschaft kann hier anders in Betracht kommen als in der Großstadt. Es ist die große Schwäche des Warenhauses, daß es keine persönliche Verbindung hat mit dem Käufer. Diesen Umstand muß man sich zunutze machen. Man muß Fühlung halten mit der Kundschaft und wenn im Haus eines Kunden eine Festlichkeit bevorsteht, muß man im voraus um die Kundschaft sich bemühen. Eine solche Anteilnahme, diese Aufmerksamkeit wird in der Kleinstadt Geschäft. Sie können auch auf die Vorteile hinweisen, die gerade Ihr Geschäft gegenüber den großen Geschäften hat, die Vorteile beim Einkauf, die geringeren Unkosten, und hervorzuheben ist auch, daß Sie im kleineren Geschäft mit kleinerem Verdienst auskommen können. Wichtig ist ferner in der kleinen Stadt, bezüglich des Namens der Kunden Verschwiegenheit zu wahren. Es sollte auch kein

Name eines Kunden in die Verkaufsbücher eingetragen werden. Die Werkstatt könnte viel mehr als es geschieht als Propagandamittel ausgenützt werden. Im persönlichen Verhalten ist stets die Einwirkung auf die geschäftliche Stellung zu beachten. Das Vertrauen, das man sich in der Kleinstadt auch in persönlicher Hinsicht erwirbt, ist ein Kapital, mit dem man ein Geschäft aufbauen kann. In der Kleinstadt kann auch der Wert der Garantie ganz anders ausgenützt werden als in der Großstadt. Bezüglich der Reklame ist zu beachten, daß sie sachlich und wahrheitsgemäß sein muß, wenn sie Vertrauen erwecken soll. Betrachten Sie das Geschäft nicht für abgeschlossen, wenn der Kunde Sie verläßt, kümmern Sie sich auch weiterhin um den verkauften Gegenstand! Jeder Kunde ist dankbar, wenn Sie sich da erkundigen.

Bei Kleinigkeiten soll man nicht teurer sein als in der Großstadt, denn an solchem Verhalten in Kleinigkeiten wird oft das ganze Geschäft gemessen. Lassen Sie den Kunden seinen Kauf möglichst bequem machen und vermeiden Sie jeden Zwang und Druck auf den Kunden. Ihre Kundschaft muß das Gefühl haben, daß sie bei Ihnen besser bedient ist als in der Großstadt, weil Sie eine Reihe von Vorteilen bieten können, die man dort nicht hat. Eine Reihe von Gründen, die für den Kauf am Platze sprechen, lassen sich bei der Werbung anführen.

Es ist Neuland, das wir hier betreten, aber es lohnt sich, einen Versuch zu machen, sich zu wehren. Wenn wir als Uhrmacher auch hier den Kampf führen und einheitlich zusammenstehen, dann muß ein Erfolg erzielt werden können. (Lebhafter Beifall.)

Damit schloß die 1. Sitzung der Reichstagung. (1/94)

Nachklänge der Reichstagung in München

Gruß des Münchner Kindls, gesprochen am Begrüßungsabend von Fräulein Elly Fries, gedichtet von Karl Steinacker

Unter den Klängen des Holzhacker-Marsches zog das Münchner Kindl an der Spitze der kleinen Schäffler in den Saal, begab sich auf die Bühne und sprach:

Recht guat'n Abend allerseits!
Soviel ich seh', seid's Ihr bereits
schon in der schönsten Stimmung drinn,
so ganz nach münchenerischem Sinn!
Und dös, dös g'freut mi, meiner Seel!
Umkehrt waar i glei auf der Stell,
wenn's loami war'ts beinander g'sess'n
als ob Euch d'Henna 's Brot wegg'fress'n!
Dös wißt's, in meiner Münchner Stadt
lean d'Leut net g'spreizt und san net fad,
do macht ma mit, wo sich was rührt,
und freut sich, wenn es „zünftig“ wird!
In Ehren alle Etiquette!!
Nur überspannt wer'n darf sie net,
sonst kommt vor lauter Rückenkrümmung
es nie zu jener frohen Stimmung,
die allerwärts man rühmen hört,
die jeder, der nach München fährt,
erwartet, und sich darauf freut! —
Doch halt — jetzt ist es höchste Zeit,
daß ich hör' auf, mich zu verlieren
in solcherlei Philosophieren;
zu dem bin i net hergekommen!
Ich kam hierher, weil ich vernommen,
daß sich in diesen Räumen eben
ein Stelldichein heut abend geben
die werten Damen und die Herrn,
die hergeeilt aus nah und fern,
um, wie der Ausdruck heißt, zu „tagen“
in Standes- und Verbandesfragen.
So ruf' ich denn: Grüß Gott beinand!
„Grüß Gott“ am schönen Isarstrand
Ihr alle, die ich hier darf schauen
aus Deutschlands weitverzweigten Gauen!
Euch grüße ich, vom stolzen Rhein!
mög' bald ganz frei er wieder sein!! —

Ich grüß' die Sachsen, Hanseaten,
grüß' die aus Württemberg und Baden!
Ich möchte hier willkommen heißen
die Ost- und West- und Mittel-„Dreißigen“ —
besonders jene aus Berlin,
indem daß i gar net so bin,
wie man im Norden drob' oft meint!
O na, i bin koa Dreißigenfeind!!
Wer dös behauptet, kennt mi schlecht
und hat ganz g'wiß damit net recht!
Wenn wir aa hier und da was ham,
a bisserl was, und ruck'n z'amm' . . .,
dös san „Familienkleinigkeiten“,
die's geben hat zu allen Zeiten
und auf der ganzen weiten Welt,
net bloß bei uns! — (Sonst waars ja g'fehlt!)
Doch wenn's um Deutschlands Leben geht,
da kennen wir koan „Norden“ net,
da san wir oans, mit Herz und Hand,
da gilf' bloß oans: das Vaterland! — —
Dann grüß' ich noch — zuletzt kommt's Beste —
vom Ausland uns're lieben Gäste!
Ein „Heil“ den Herrn aus Osterreich,
Uns stammverwandt und wesensgleich!
Ich grüß' die Herrn, die hier vertreten
aus Holland, aus der Schweiz, aus Schweden!
„Willkommen alle“ noch einmal,
die hier versammelt sind im Saal!! —
An neunzehnhundertneun ist's gewesen,
wie aus der Chronik ich konnt' lesen
(also vor beinah zwanzig Jahr!),
daß hier die letzte Tagung war
vom Uhrmacher-Zentralverband.
Hübsch kloa wart's da no beinand!
So ung'fahr um die Tausend rum!
Seitdem seid's g'wachs'n a schöns Trum,

denn fünfzehntausend zählt Ihr heut,
a schöne Zahl, die oan scho freut!
Doch is die Zahl auch noch so schön,
die Hauptsach' bleibt: zusammensteh'n!
Denn in der Einigkeit allein
liegt der Erfolg und das Gedeih'n!
Ihr nennt Euch den „Einheitsverband“!
Der Name sei nicht leerer Tand!
Er heißt: die gleichen Wege geh'n
und auf das gleiche Ziel stets seh'n:
die Hebung Eurer Wirtschaftslage!
Da darf auch die „Alpina-Frage“
nicht Anlaß sein zu Zwistigkeiten,
die sicherlich wär'n zu vermeiden!
Ich weiß, es ist mal so hienieden:
Die Meinungen, die sind verschieden!
Doch wird in Ruh' es dann besprochen,
so hören wieder auf zu kochen
die Seelen, die da sind empört;
und was man erst fand „unerhört“,
wird als „Gebot der Zeit“ erklärt,
mit dem sich's gar net ohne fährt! — —
Die Münchner Tagung überhaupt
(der fromme Wunsch sei mir erlaubt!),
die möge Euch in allen Dingen
ein Stücklein wieder vorwärts bringen!
Das Pensum ist zwar riesengroß,
denn sieb'nundsiebzig Anträg' bloß
steh'n in der Tagesordnung Reih'
noch zur Beratung nebenbei.
Ein wichtiger Punkt da ferner ist
die Vorstandswahl auch, wie Ihr wißt —
dieweil im abgelaufenen Jahr
der Fall doch so gelagert war,
daß man mit leisem Weheklagen
wie einst der Dichter mußte sagen: