schweren Fällen gegen die Preistreiberei-Verordnung oder sonstige notwirtschaftliche Gesetze und Verordnungen verstoßen haben. Die mit der Prüfung von Gnadengesuchen befaßten Stellen haben das Staatsministerium verständnisvoll zu unterstützen. Dies gilt insbesondere auch für Gesuche, mit denen in bezug auf Zuwiderhandlungen gegen inzwischen aufgehobene notwirtschaftliche Vorschriften die Tilgung der Strafe im Strafregister erbeten wird."

Jeder Kaufmann hat nach diesem Erlaß die Aussicht auf Tilgung seiner etwaigen Strafe. Das Gesuch um Tilgung ist an die Staatsanwaltschaft bei dem Landgericht einzureichen, in dessen Bezirk der Geburtsort des Verurteilten liegt. Für die in dem abgetretenen Gebiet wird das Strafregister im Reichsjustizministerium geführt. Die Staatsanwaltschaft gibt das Gesuch an den zuständigen Regierungspräsidenten zur Äußerung. Will danach der Oberstaatsanwalt das Gesuch befürworten, so hat er dies dem Justizminister einzureichen. Hält er dagegen eine Ablehnung für geboten, so hat er den Gesuchsteller entsprechend zu bescheiden. Gegen den ablehnenden Bescheid ist die Beschwerde an den General-Staatsanwalt möglich. Lehnt dieser gleichfalls ab, so gibt es eine weitere Beschwerde an den Justizminister. Hat der Justizminister den Bescheid gegeben, daß die Strafe zu tilgen ist, so wird die Karte aus dem Strafregister beseitigt. Die Vernichtung der entfernten Karten erfolgt alljährlich unter amtlicher Aufsicht durch Verbrennen. Wird das Strafregister in Form einer Strafliste geführt, so geschieht die Tilgung durch Unkenntlichmachung des Vermerkes.

Dadurch ist schon eine ganze Menge erreicht, nur darf der Verurteilte nicht etwa glauben, daß er sich von jetzt ab als nicht mehr vorbestraft bezeichnen darf! Nach deutschem Recht wird nicht die Strafe getilgt, sondern die Eintragung! Durch die Tilgung wird demnach dem Verurteilten nicht das Recht gegeben, sich bei Vernehmung als Zeuge oder Sachverständiger als unbestraft zu bezeichnen. Würde demnach ein Zeuge, dessen Strafe getilgt ist, sich unter seinem Eide als unbestraft bezeichnen, so würde darin eine Verletzung der Eidespflicht liegen. Nun bestehen aber zwei neue Ministerial-Verfügungen, in denen den Gerichten zur Pflicht gemacht wird, einen Zeugen, dessen Bestrafung getilgt ist, nicht in die Lage zu bringen, die getilgte Strafe offenbaren zu müssen.

Aus dem Vorstehenden geht hervor, wie schwierig es ist und wie lange es dauern kann, ehe eine derartige Inflationsstrafe im Strafregister gelöscht wird. Doch sollte jeder diese Löschung betreiben. Der Zentralverband der Deutschen Uhrmacher ist gern bereit, den Kollegen, die nicht federgewandt genug sind, bei ihren Bemühungen zu helfen. (I/311) W. Kg.

Wie sollen elektrische Uhren verkauft werden?

Von Nosmos (Schluß)

Die Notwendigkeiten zum Verkauf elektrischer Einzeluhren

„Nicht die Kapitalkraft, nicht die Größe eines Geschäfts ist für den Erfolg allein ausschlaggebend — viel wichtiger ist die richtige Pflege der Kundschaft", sagte Direktor W. König kürzlich so treffend. Die richtige, gute Pflege der Kundschaft aber erfordert kaufmännisches Denken und kaufmännisches Handeln.

Vor allem nicht warten, bis irgendein Kunde kommt und seine Wünsche sagt. Man muß schon früher beginnen, man muß von sich aus in die Entwicklung der Wünsche Einfluß nehmen. Man wirbt, man regt an, man weckt das Interesse, damit Wünsche erwachen. Wie oft bedarf es bei vielen Menschen nur eines kleinen Anlasses und ihre Wünsche nehmen greifbare Formen an. Wie viele Menschen sind gerade für Neuheiten — das ist doch die elektrische Uhr — besonders empfänglich. Diese sind leicht beeinflussend anzuregen, andere wieder schwerer, beeinflussen aber lassen sich alle, es kommt nur darauf an, wie durch gute Kundenpflege angeregt und beeinflußt wird.

Die Güte der Kundenpflege als Maß der beeinflussenden Anregung äußert sich bei der Kundschaft immer in dem geweckten Bedürfnis, das nach außen im verlangenden Wunsch auftritt. Je besser es also der Verkäufer versteht, Zweck und Vorteile seiner angebotenen Ware der Kundschaft in interessanter Weise näherzubringen, desto mehr wird er die Stärke des Bedürfnisses erhöhen und den Wunsch zur Anschaffung fördern.

Selbstverständlich muß man möglichst, von vornherein wenigstens, ungefähr beurteilen können, ob der Kunde, den man für den Kauf einer elektrischen Einzeluhr gewinnen will, auch nach Lage seiner Verhältnisse, die sich ja meist annähernd durch Eindruck, Aussehen und Auftreten abschätzen lassen, imstande ist, sich die Anschaffung leisten kann. Diese aus der Beobachtung sich ergebende Beurteilung, die aus der Menschenkenntnis fließt, ist oft wichtig, um nicht unnötigerweise seine Zeit und Kraft an ungeeignete Kunden zu verschwenden.

Der kaufmännisch gesonnene und kaufmännisch handelnde Geschäftsherr aber läßt es nicht damit genug sein, daß er den in seinen Geschäftsraum eintretenden Kunden für den Kauf einer elektrischen Einzeluhr anzuregen und zu beeinflussen sucht, sondern er will auch über den eigentlichen Geschäftsraum hinaus Kundschaft gewinnen. Die Möglichkeiten hierzu gibt die Werbung mit ihren heute fast zahllosen Mitteln.

Aus den vielen Werbemitteln greife man die in unserem Geschäftszweig üblichen heraus. und das sind: Schaufenster, Werbebrief, Handprospekt und Inserat.

Über das gute Schaufenster und seine anregende, wunschfördernde Werbekraft viel Worte zu verlieren, hieße Eulen nach Athen tragen.

Elektrische Einzeluhren sind heute schon öfters in den Schaufenstern der Uhrenfachgeschäfte zu sehen. Man hat sie aber meist nur hineingestellt, lieblos und ohne sich viel Gedanken zu machen. Das ist ein häßlicher Fehler.

Wenn man einen guten Freund — das ist doch diese Uhr im geschäftlich übertragenen Sinne — in einer großen Gesellschaft vorstellen und einführen will, dann gibt man dem Freunde doch nicht einen Schubs, daß er plump in die versammelte Gesellschaft hineintaumelt, man stellt ihn doch artigerweise mit Namen vor, und wenn der Freund etwas bedeutet, so fügt man als wohldenkender Mensch noch so manches hinzu, was zur Kennzeichnung besonders notwendig ist.

So und nicht anders muß auch die elektrische Einzeluhr im Schaufenster behandelt werden. Auch sie wird vorgestellt, und man kennzeichnet sie mit kurzen und treffenden Worten, man sagt ihren Zweck und ihre besonderen Vorteile, damit auch der Vorübergehende und Stehenbleibende weiß, daß die Uhr neu, praktisch und sehr vorteilhaft ist.

Der Werbebrief, dem der Uhrmacher im allgemeinen mehr zutrauen dürfte, als er es meist praktisch tut, bahnt dann immer geschäftliche Erfolge an, wenn er höflich und persönlich gehalten ist, ansprechend in der äußeren Form,

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19280100/115