

1. vereinfachte Lagerhaltung,
2. vereinfachte Korrespondenz und Buchhaltung,
3. bessere Übersichtlichkeit,
4. Vertrauen der Kundschaft.

Ich würde mein größtes Augenmerk darauf richten, verschiedene Preislagen zu schaffen, die in ihrer Zusammensetzung je nach Kundschaft und Lage des Geschäftes genauer ermittelt werden müssen.

Ich würde auf einen möglichst großen Verkaufsraum den größten Wert legen, weil erfahrungsgemäß eine große Auswahl das Publikum anzieht, ferner auch alle Waren mit Preisen versehen.

Ich würde nur zu festen Preisen verkaufen.

Ich würde die Fabriken bitten, für Stapelartikel die Verkaufspreise festzusetzen, um meinen Gewinn zu erhöhen und mich vor Schleuderkonkurrenz zu schützen.

Ich würde mit größter Sorgfalt den Geschmack des Publikums studieren, einmal, damit ich beim Einkauf die richtigen gangbaren Muster wähle und mein Lager nicht mit Ladenhütern belaste. Zum anderen aber, damit ich irgendwelche Geschmackswandlungen beim Publikum rechtzeitig feststellen und entsprechend disponieren kann. Es kostet nämlich Geld, seinen eigenen Geschmack für den des Publikums zu halten.

Ich würde mich mit den Vertretern der Fabriken, die mich besuchen, über alle möglichen Fragen neuzeitlicher Geschäfts- und Vertriebsmethoden unterhalten. Sie kommen überall herum und hören, daß dieser von ihren Kunden mit einer bestimmten Methode große Erfolge erzielt hat, oder jener mit etwas anderem weniger gut gefahren ist.

Gebrüder Junghans, A.-G., Schramberg.

#### Wenn ich Uhren-Einzelhändler wäre,

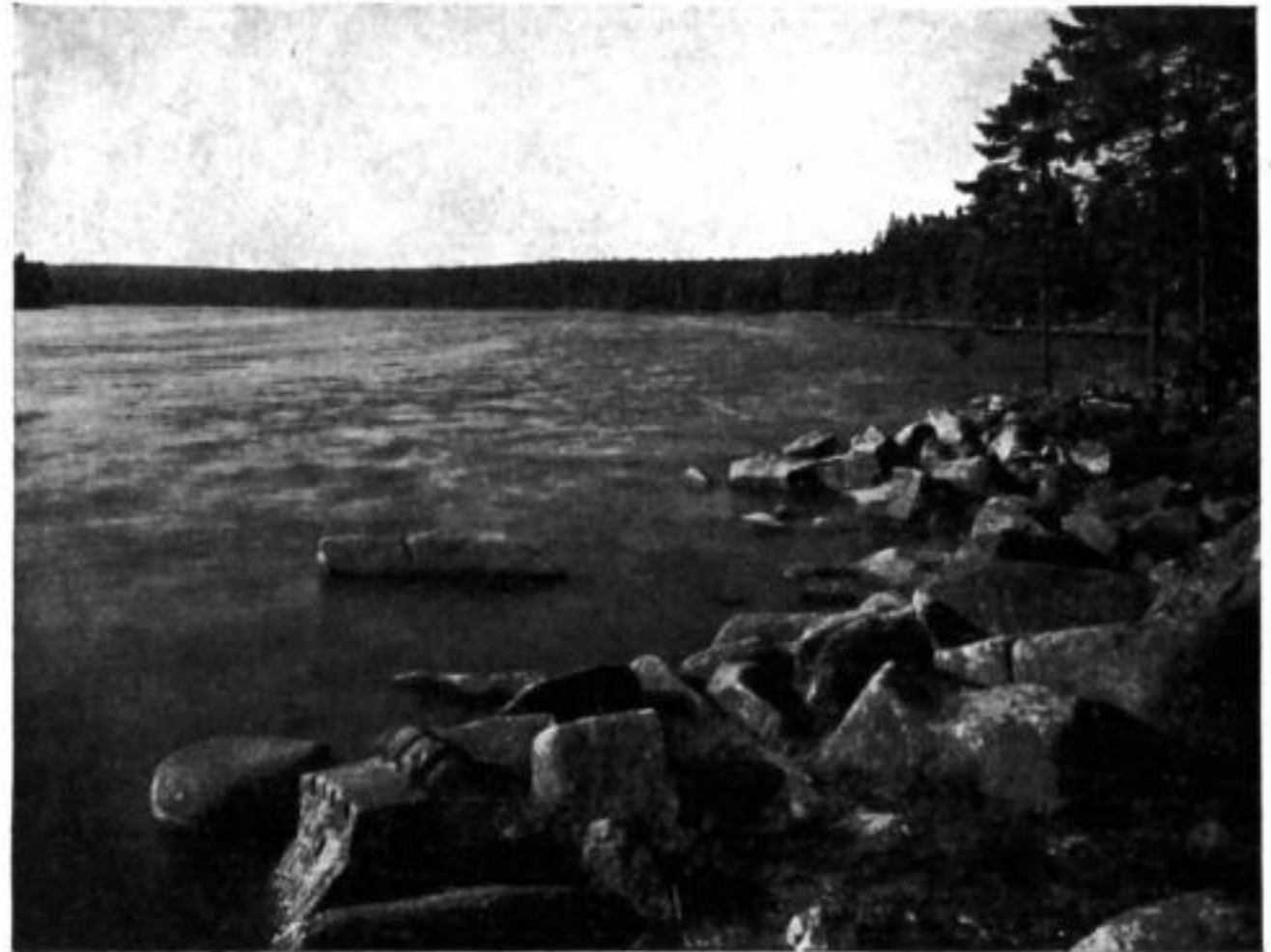
würde ich als Kaufmann mein Geschäft betreiben und besonders darauf achten, daß meine Schaufenster immer geschmackvolle Ausstellung zeigen; irgendein schönes Stück müßte darin immer wieder wechseln und als Blickfang dienen.

Betritt Kundschaft meine Räume, so würde ich sie natürlich auf das zuvorkommendste bedienen. Man glaubt nicht, wie schnell ein Kunde durch eine unvorsichtige Äußerung verlorengelht. Meine Kunden müssen überzeugt sein, daß sie reell bedient werden und daß sie alles Einschlägige in meinem Geschäft erhalten. Ich würde jeden Besucher unverbindlich auf etwas Neues hinweisen, das für ihn oder Angehörige in Betracht kommen könnte. Der Kunde müßte also merken, daß mir etwas an seiner Kundschaft liegt.

Reparaturen würde ich nur zu angemessenen Preisen ausführen. Massenartikel, wie Wecker, würden daher fast immer durch neue Fabrikware ersetzt. Lehrlingsarbeit wird genau kontrolliert und deshalb genau so teuer berechnet.

So viele Menschen haben überhaupt keine Ahnung, welches Kunstwerk eine Uhr ist, und ich würde keine Gelegenheit vorübergehen lassen, sie hierauf hinzuweisen und ihnen zu erklären, welcher Künstler nötig ist, z. B. eine Reparatur an einer der modernen kleinen Armbandührchen auszuführen.

Als Kaufmann weiß ich, daß der Dienst am Kunden Geld einbringt, und ich würde deshalb meine Waren mit einem möglichst geringen Nutzen absetzen, dadurch den Umsatz steigern und jedenfalls dann mehr



Der Oderteich

Phot. Rudolphie (Braunlage)

verdienen als mein Konkurrent, der es vielleicht gerade umgekehrt macht.

Reklame macht sich bezahlt; also benütze ich sie, um dem Publikum mein Geschäft zu empfehlen.

Bequemlichkeit wäre es, seine Waren nur im nächsten Lager auszusuchen oder gar Kundschaft dorthin zu bringen. Ich würde jedermann, der etwas anzubieten hat, Gelegenheit geben, mir seine Muster zu zeigen, und würde mit Vorliebe auch solche Stücke führen, die nicht regelmäßig in jedem Geschäft am Platze zu sehen sind. Es wäre mir daher auch nicht zuviel, diese Waren auspacken zu müssen.

Zeit ist Geld! Die Reisenden würde ich anhören, aber prompt abfertigen.

Zahlungsweise. Ich würde mir eher ein Vergnügen verkneifen als mit meinen Zahlungen in Rückstand zu kommen.

Uhren-Einzelhändler, die ihre Geschäfte so betreiben, gibt es in jeder Stadt, und es ist eine Freude, feststellen zu können, daß bei Geschäftsleuten, die ihr Geschäft auf diese Weise handhaben, das Handwerk auch immer „goldenen Boden“ hat. (I/549)

Uhrenfabrik Mühlheim Müller & Co.,  
Mühlheim a. d. Donau.

#### Wenn ich Uhren-Einzelhändler wäre,

würde ich mein Ladengeschäft in einem gut gelegenen Stadtteil aufmachen. Die Auslagen der Schaufenster anziehend in moderner Aufmachung – nicht überladen – einzelne Stücke als Blickfang und das Ganze öfters wechselnd. Geschmackvoll wie die Ausstattung der Schaufenster muß sich auch die Inneneinrichtung des Ladens selbst dem Käufer bieten.

Ordnung, Übersicht, keine Überfüllung, dazu noch gute Außen- und Innenbeleuchtung, zeigen die Waren wirkungsvoller.

Jeden Kunden individuell behandeln, sich dabei ganz auf den Verkauf konzentrieren und die Werkstatt in diesem Moment ausschalten.

Nicht gleich mit dem „Allerbilligsten“ anfangen, nur die zuverlässige Uhr befriedigt den Kunden auf die Dauer.