

## Umtauschfreuden

In jeden Freudenbecher fällt auch ein Tropfen Wermut, und so stellen sich auch nach den Festtagen unsere allseitig „beliebten“ Umtauschkunden ein. Einige, die es gar nicht erwarten können, kommen sogar schon am heiligen Abend oder noch früher. Meistens ist sich das Publikum kaum bewußt, daß es uns damit eine besondere Freude bereitet, denn sehr oft können wir hören, daß weite Käuferschichten dem Grundsatz huldigen: Ein Geschäft wird ja alles wieder los. Es muß aber auch hier zunächst einmal festgestellt werden, daß das Publikum ein Anrecht auf Umtausch hat, und wenn ein Kollege anderer Ansicht sein sollte, so wird er es bald an seinem Umsatz merken, daß er damit nicht das notwendige Verständnis bei seiner Kundschaft finden wird und daß sie dann eben ein anderes Geschäft vorziehen wird. Wohl aber gibt es Wege, die verhindern können, daß der Umtausch überhand nimmt.

### Frühzeitigen Einkauf empfehlen!

Bei den meisten Kunden spielt der Einkauf, der in letzter Minute erst gefätigt wurde, eine sehr große Rolle. Es liegt in unserem eigenen Interesse, dem Publikum zu empfehlen, ihre Geschenke schon einige Wochen vor Weihnachten zu kaufen, da wir dadurch in die Lage kommen, uns mit jedem einzelnen Käufer voll und ganz beschäftigen zu können. Wir haben dann die nötige Zeit und Muße, den käufern eine sehr große Auswahl vorzulegen, und sicherlich werden sie irgend etwas finden, das ihrem Geschmack vollkommen entspricht. Sehr oft bedarf es nur eines sehr kleinen Anstoßes, um viele zu veranlassen, schon frühzeitiger ihre Besorgungen zu machen. Das Geld ist doch in den meisten Fällen schon seit dem 1. Dezember in dem Besitze der vielen Beamten und Angestellten, so daß bei dieser Käuferschicht doch wirklich kein Grund vorhanden sein sollte, erst im letzten Augenblick ihre Geschenke zu kaufen. Ein sehr wichtiges Hilfsmittel ist uns hierbei das Schaufensterplakat, das bei richtig abgefaßtem Text sicherlich nicht seine Wirkung verfehlen wird. Besonders müssen wir darauf achten, daß es bei den offenen Sonntagen, an denen ja die große Schar der Landbevölkerung in die Städte strömt, wirkungsvoll abgefaßt und aufgestellt ist. Bei der Textabfassung müssen wir uns direkt an den Käufer wenden und nicht ihn einfach nur auf die Tatsache: er soll früher kaufen, aufmerksam machen. Der Inhalt muß also zu dem Publikum „sprechen“.

### Nicht zum Kauf drängen!

Zu einem nicht geringen Teil haben wir auch manchmal selber schuld, wenn später jemand einen Umtausch wünscht. Wir sollen nie sogenannte Gewaltverkäufe tätigen, denn in sehr vielen Fällen kommt der Kunde mit der aufgehakten Ware wieder zurück und von Neuem müssen wir unsere Zeit dem Kunden widmen, der außerdem noch verärgert wurde. Besonders dürften solche Verkäufe dann stattfinden, wenn wir nicht die gewünschte Ware auf Lager haben und durchaus einen Verkauf tätigen wollen.

### Umtauschfristen setzen

Es geht nun nicht an, daß die Käufer noch nach Jahr und Tag erscheinen und einmal gekaufte Ware umtauschen wollen. Auch hier müssen wir das Plakat benutzen und das Publikum aufklären, daß ein Umtausch nur in einer gewissen Zeitgrenze gestattet ist. Eine allgemeine Frist hier zu nennen, ist sehr schwierig, da sich dies ganz danach richtet, wie es allgemein am Orte gehandhabt

wird. Die Umtauschfrist dürfte sich ungefähr in der Zeitspanne von 14 Tagen und 3 Wochen bewegen. Selbstverständlich ist auch hier keine Regel ohne Ausnahme.

### Das Geld wieder zurückerstatten?

Auch dies ist wieder ein Punkt, über den wir verschiedener Ansicht sein können und wo es sich in der Hauptsache darum drehen wird, ist es ein Dauerkunde oder nur ein Laufkunde. In ersterem Falle werden wir sicherlich entgegenkommen, während wir ja eigentlich beim Laufkunden keine Veranlassung dazu haben, es sei denn, wir hoffen ihn zu einem Dauerkunden zu gewinnen. Überhaupt ist dieses ganze ein sehr schwieriges Kapitel, für das sich eben keine Normsätze aufstellen lassen. Was wollen wir zum Beispiel machen, wenn eine Frau unsere Ware wiederbringt, da sie diese ohne Einwilligung ihres Mannes gekauft hat. Muß man dann nicht an das schöne Lied denken: Sie kauft sich so'ne Bluse und sagt zum Mann zahl du se. Hier wird uns wohl auch nichts weiter übrigbleiben, als das Geld wieder herauszugeben.

## Neue Erress-Rahmen-Blätter

Von dem in der Nr. 46 der UHRMACHERKUNST auf Seite 907, 909 und 911 veröffentlichten Inserate der Gemeinschaftsreklame haben wir einem vielseitigen Wunsch der Kollegenschaft zufolge Abbildungen in der Größe wie dieses Bild (mit weißem



*Was immer geschieht im Leben, sie schlägt den Takt dazu!*

*Das Leben ist kurz. Nützt die Minuten, hütet die Zeit - wartet die Uhr!  
Ein zuverlässiger Zeitmesser sei Euer Weggenosse und Wegweiser!  
Draußen, im Berufsleben, stehen wir auf beiden Füßen, wenn wir eine Uhr tragen, die uns nie im Stich läßt.  
Deshalb zum Meister mit Uhren, die stille stehen oder eigenwillig gehen! Und vor allem Ersatz für Uhren, die ganz versagen!*

*Wohl dem, der eine gute Uhr hat!*

DAS ZEICHEN DER UHREN-FACHGESCHAFTS

kauft Uhren nur in Fachgeschäften mit diesem Zeichen!

Außenrand) auf gutem Kunstdruckpapier herstellen lassen, eigens zu dem Zweck zur Benutzung für Erress-Rahmen. Diese Blätter können entweder von der Firma Rudolf Flume, Berlin C 19, Wallstraße 11-12, oder direkt von uns zum Preise von 10 Pfennig für das Blatt bezogen werden.

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle (S.), Königstr. 84