

## Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Wie man unangenehmen Reparaturen aus dem Wege geht. Sicherlich, Herr Kollege, kennen Sie eine ganze Reihe von Reparaturen, die Ihnen unangenehm sind und denen Sie lieber aus dem Wege gehen würden. Glauben Sie nicht auch, daß zu solchen Reparaturen in erster Linie das Aufziehen von Perl- und Korallenketten und Steinketten gehört? Die nervöse Dame (und welche Dame ist nicht nervös) spielt doch fast dauernd an ihrem Halsgeschmeide. Wie bald ist es da geschehen, daß der ach so dünne Faden entzweigt.

Dann kommt sie zu Ihnen und will nach einigen Tagen die ausgebesserte Kette wieder abholen. Was, heißt es dann, für dies bißchen Arbeit soll ich eine Mark bezahlen? Die ganze Kette hat ja nicht viel mehr gekostet. Ist das aber teuer. — Sie selbst sind natürlich (und mit Recht) der Meinung, bei einer Mark noch bares Geld zugelegt zu haben, und müssen nun der Kundin gegenüber diesen niedrigen Preis rechtfertigen. Das bringen Sie wohl dann und wann auch in mehr oder weniger geschickter Form fertig, ärgerlich ist eine solche Sache aber trotzdem. Früher ereigneten sich solche Fälle wöchentlich fast mehrmals bei mir, heute aber nicht mehr. Wenn ich nicht dieser Tage bei einem Kollegen erlebt hätte, wie er einen solchen Kettenaufziehpreis verteidigen mußte, wären mir diese Mißstände bei derlei Arbeiten gar nicht mehr bewußt geworden.

Wie ich es angestellt habe, solche Streitigkeiten zu vermeiden? Jeder Kunde wird beim Kauf einer solchen Kette von mir darauf aufmerksam gemacht, daß die Perlen auf einem dünnen Seidenfaden aufgezogen sind, der leicht zerreißen kann. Um die Käuferin nun vor dem Verlust der immerhin kostbaren Perlen zu schützen, empfehle ich gleichzeitig den Kauf eines zu der Kette passenden Seidenfadens, um die Kundin in die Lage zu versetzen, die Perlen sofort wieder aufzuziehen. Dies Argument wird

in 90 von 100 Fällen als sehr richtig anerkannt, und ich verkaufe fast zu jeder Perlenkette auch einen Seidenfaden. Soweit wie der Faden eingekapselt werden muß, erkläre ich mich hierzu selbstverständlich bereit, und wenn ich dann für diese kleine Arbeit 50 Pfennig berechne, so wird das auf keinen Fall als zu hoch bezeichnet. Vergessen Sie jedoch nicht, Ihre Kundin darauf aufmerksam zu machen, daß der Seidenfaden so benutzt werden muß, daß die Aufhefnadel immer am Faden verbleibt. Einigen meiner Kundinnen ist das Aufziehen der Perlen schon zu langweilig geworden, und sie beauftragen mich dann mit der vollkommenen Reparatur.

Wenn für diese Arbeit 1,50 *RM* berechnet werden, so erscheint das der Kundin nicht mehr zu hoch, da sie sich ja vorher selbst von der mühseligen Arbeit überzeugen konnte. —

Auch bei dem Verkauf von Bestecken sollte man immer den Versuch machen, gleichzeitig ein Silberpußtuch mit zu verkaufen. Zunächst hat man dadurch wieder eine Verdienstmöglichkeit, und die Bestecke der Hausfrau, die Ihrem Rat folgte, die Teile mit diesem Tuch zu pußen, sehen immer sehr sauber aus und sind bei Kränzchen und sonstigen Gesellschaften, wo sie von anderen Hausfrauen in Augenschein genommen werden, eine sehr gute Reklame.

Soweit Sie Augengläser führen, ist es ebenso selbstverständlich, daß Sie den Versuch machen, ein Lederpußläppchen mit zu verkaufen. — Haben Sie sich nicht auch schon einmal überlegt, ob die Möbelpolitur in kleinen Fläschchen nicht auch ein Verkaufsartikel des Uhrengeschäftes sein könnte? Wenn Sie der Hausfrau sagen, daß sie beim Großreinemachen auch der Wand- und Standuhr mit dieser Politur ein neues Aussehen verleihen kann, so wird der Artikel gewiß beim Kauf einer Uhr seinen Abnehmer finden. (III 148) Maguf.

## Sprechsaal

„Eine Stimme dagegen!“ Wir Uhrmacher und Besitzer von Ladengeschäften könnten uns eigentlich freuen, daß heute mehr denn je in Tageszeitungen und illustrierten Wochenschriften auf den Kauf der Uhr hingewiesen wird. — Die Hauptsache ist, daß Reklame gemacht wird, und zwar solche, die auch von Wirkung ist, die den Kauf der Uhren fördert!

Nun entbrennt ein Kampf um die Insertion von Preisen, ja, es hat wohl geheißt: „Thiel-Uhren schon von 5 *RM* an!“ Ist das nun so schlimm? Ich sehe darin noch keine Gefahr! Die Fabrikation erzeugt täglich, ja stündlich, und der Hersteller braucht Absatz seiner Erzeugnisse. Das ist selbstverständlich und muß auch gewürdigt werden, zumal von dieser Seite mit großen Kosten die Reklame für den Uhrmacher — der ja finanziell schwächer ist — gemacht wird.

Das Publikum hat gute Augen und ist schon lange im Bilde, daß in Warenhäusern teilweise Uhren noch niedriger im Preise ausgestellt sind. Ob es nun qualitativ dieselben sind, das ist ja ein Punkt für sich. Warum darf nun nicht gesagt werden, daß bei dem Uhrmacher die Uhr zum niedrigen Preise, ja zum Preise von 5 *RM* an, zu haben ist? Soviel Verstand besitzt der Laie doch, daß er sich sagt: „Wenn ich beim Uhrmacher schon von 5 *RM* an eine Uhr erhalten kann, dann kaufe ich dort. Ich habe dann die Gewißheit, beim Fachmanne zu kaufen, was mir immer eine Gewähr für meine Uhr bedeutet.“

Das ist ja das, was uns niemand nehmen kann, unser „Können“. Denn nicht umsonst haben Kauf- und

Warenhäuser Uhrmacher eingestellt, um prahlen zu können: „Wir können auch für die bei uns gekaufte Uhr mit unserem Fachmanne einstehen.“ Sie wissen es doch ganz genau, meine Herren Kollegen, wenn Ihnen Tag für Tag solche Uhren zum Glas- oder Zeigeraufsetzen in die Hand gegeben werden, und Sie sehen doch sofort, daß diese Uhr auch wieder eine von der billigen Warenhaus-sorten ist. Also, gekauft wird genug davon! Wer das Geld zu einer teuren Uhr hat und sich eine bessere kaufen will, der tut es doch.

Für Auto, Motorrad, Radio und schöne Kleider ist das Geld da, aber für die gute Uhr noch lange nicht. Ich möchte einmal so eine Kompagnie ganz hübsch gekleideter Herren antreten lassen und mit ehemaliger Feldwebelgewalt mein Kommando geben: „Uhren heraus!“ Ich glaube, da könnte man sein blaues Wunder erleben, denn es dürfte erstens einmal eine große Anzahl von „Schinken“ zum Vorschein kommen, und dann hätten viele der zum „Appell“ angetretenen Herren überhaupt keine Uhr! Warum? Ja, weil „dafür gar kein Geld vorhanden ist“. Für Zigaretten ist das Geld schon da, und zehn Schachteln davon sind bald in Rauch und Asche verfliegen. So sind auch die Lokale, wo die teuren Qualitätsbiere ausgeschenkt werden, immer voll. Dafür ist heute und morgen das Geld da und wird für Genußmittel immer da sein. Will man aber solch einem Herrn eine bessere Uhr verkaufen, da bekommt man fast immer zur Antwort: „Ja, wenn ich einmal Geld übrig habe, aber jetzt, in den schweren Zeiten...“ So oder ähnlich klingt