UHRMACHERKUNST

VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

57. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 12. AUGUST 1932 / Nummer 33

Winke aus der Praxis zur Förderung des Besteckverkaufs

Von A. Lange (Bremen), (Hanseaten-Binderwerk)

Der Handel mit Bestecken in massiv Silber und in Alpaka versilbert hat sich in den letzten Jahren zu einem Hauptzweig nicht nur in den ausgesprochenen Gold- und Silberwarengeschäften, sondern auch in den Uhrenfachgeschäften entwickelt. Durch viele Inserate, die die einzelnen Fabriken für ihre Marken in den Mode- und Tageszeitschriften veröffentlichten, ist das Interesse bei den Kunden für ein schönes und praktisches Besteck geweckt worden. Der Fachmann wird daher seine Aufmerksamkeit darauf richten müssen, sowohl in geschmackvoller Hinsicht gut sortiert zu sein, wie auch ein ausreichendes Lager zu unterhalten. Viele Uhrenfachgeschäfte, die früher den Vertrieb von Bestecken streng abgelehnt haben, entschlossen sich nach und nach zur Einführung und sind, durch die guten Erfolge ermuntert, dazu übergegangen, den Artikel weiter auszubauen und mit in den Vordergrund ihrer Verkaufsinteressen zu rücken. Trotzdem findet der Besteckartikel noch mancherorts Ablehnung, und es ist daher notwendig, auf einiges hinzuweisen, um das Interesse zu wecken.

Der Besteckkäufer ist stärker als bei irgendeinem anderen Artikel an seine Lieferfirma gebunden, denn in den meisten Fällen bedeutet ein Besteckkauf nicht die letzte Anschaffung. Es erfolgt vielmehr nach kurzer oder längerer Zeit eine Ergänzung, und der Kunde findet dann gewöhnlich den Weg dahin zurück, wo er früher das Besteck gekauft hat. Der Artikel Bestecke ist dazu angetan, einen erweiterten und treuen Kundenkreis an die Firma heranzuziehen, woraus sich auch oft Käufe in anderen Artikeln ergeben können.

Der Fachmann muß Wert darauf legen, nur in wirklich guten Mustern führender Fabriken sortiert zu sein, damit er in der Lage ist, den Wünschen der Besteckkunden nach jeder Seite hin zu genügen. Vor allen Dingen darf er nur mit Fabriken in Verbindung treten, bei denen er die absolute Gewißheit hat, daß die Muster selbst nach Jahren nachgeliefert werden können, und er so in der Lage ist, seinen Kunden verbindliche Versprechungen zu machen, ohne damit rechnen zu müssen, daß die Lieferfirma in einigen Jahren nicht mehr besteht und die Stanzen der gelieferten Bestecke in alle Winde zerstreut sind. Wie dankbar ist der Kunde, wenn man ihm zusagen kann, daß die Ware nachzuliefern ist, im Gegensatz zu den Porzellanfabriken, die manches Muster nach einigen Jahren eingehen lassen, so daß keine Ergänzungen für zerbrochene Stücke mehr vorgenommen werden können.

Wird im Geschäft nach Bestecken gefragt, beispielsweise nach Fischbestecken, so wäre zunächst festzustellen, ob ein bestimmtes Muster vorliegt, zu welchem die gewünschten Teile passend geliefert werden müssen. Ist dies der Fall, so wäre es unklug, den Kunden davon abzubringen und ihn etwa mit Rücksicht auf vorhandenen Lagerbestand zum Kauf eines Musters zu überreden, welches wesentlich von den gekauften Bestecken abweicht. Wenn die Bestecke nicht am Lager sind, muß man sich auf Grund des eingeschlagenen Firmenstempels vergewissern, von welcher Firma das Muster ist. Es gibt hierfür ein Handbuch, aus dem fast sämtliche Fabrikzeichen ersichtlich sind. Der Verkäufer darf dem Kunden keine festen Versprechungen hinsichtlich der Lieferzeit machen, wenn es sich um ein älteres Muster handelt, bei dem anzunehmen ist, daß die Fabrik es nicht auf Lager führt.

Wird vom Kunden die Frage nach einem vorhandenen Muster verneint, so liegt die Gegenfrage nahe, ob ein Muster gewünscht wird, zu dem jederzeit prompt weitere Teile geliefert werden können, d. h. ob mit diesem Muster der Grundstein zu einer vollständigen Einrichtung gelegt werden soll. Ist dies der Fall, so muß der Kunde besonders sorgfältig bedient werden, da er sich geschmacklich für lange Zeit festlegt. Auch in diesem Fall muß ein Muster verkauft werden, bei dem die Gewähr der jederzeitigen Nachlieferung besteht. Manche Fabriken stellen ihren Kunden kleine Karten für ihre Besteckmuster zur Verfügung, welche Namen, Muster, Marke und Herstellerfirma tragen. Diese Karten werden dem Kunden unauffällig mit in das Paket gelegt. Dadurch werden ihm spätere Nachbestellungen erleichtert. Die Karte trägt einen Vermerk: „Zu diesem Besteckmuster sind Nachbestellungen bei mir erhältlich." Die Karte wird mit der Firma des Verkäufers versehen.

Wird ein Besteck ohne bestimmten Musterwunsch verlangt, das z. B. nach auswärts verschenkt werden soll oder ganz unabhängig ist (Bowlenlöffel, Mokkalöffel usw.), so soll man versuchen, Muster unterzubringen, an deren ständiger Lagerhaltung kein Interesse mehr vorliegt, also Muster, die man eingehen lassen will. Selbstverständlich soll auch ein solches Geschäft mit der gleichen Sorgfalt geführt werden und die geschmackliche Aufnahme bei dem Kunden entscheidend sein. So verlockend es an sich ist, ältere, nicht mehr gern am Lager gesehene Bestecke an den Mann zu bringen, so sollen dennoch die geschmacklichen Interessen des Kunden Berücksichtigung finden.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19320100/478