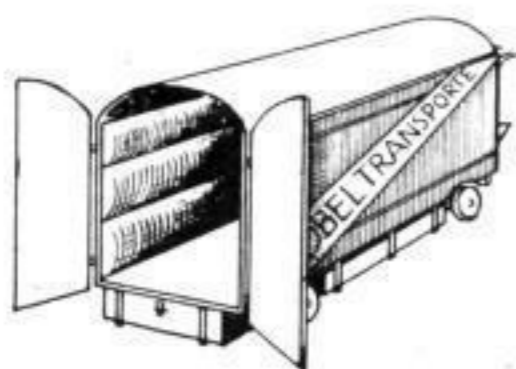


Wir ziehen um!



In wenigen Tagen sehen wir in den Straßen unserer Stadt wieder die großen roten, grünen, gelben und blauen Möbelwagen mit den weit hin sichtbaren Blockschriften auf ihren Wänden. Wir befinden uns vor dem wichtigsten Umzugsstermin des Jahres, dem 1. April.

Ich sehe in dem 1. April die Möglichkeit zu einer Geschäftsanbahnung. Aber wie? Sie sollen nun nicht den Packern und Transporteuren durch Schwarzarbeit ins Handwerk pfuschen. Aber versuchen Sie, von den Ihnen bekannten Spediteuren und Fuhrunternehmern die Anschriften derjenigen zu erhalten, die demnächst umziehen. Die Spediteure wissen sie schon immer weit im voraus, denn bei der großen Nachfrage nach Möbeltransportmitteln bemüht sich jeder Umziehende rechtzeitig. Nun haben Sie die Möglichkeit, den Leuten, die umziehen, einen Werbebrief zu schreiben. Wenn dieser Brief noch in die alte Wohnung geht (natürlich nur dann, wenn der Umzug innerhalb des gleichen Ortes geschieht), können Sie anbieten, das fachmännische Verpacken und Wiederaufstellen der Wand-, Tisch- oder Hausuhr zu übernehmen. Ich kann mir denken, daß es Uhrmacher gibt, die bei diesen Zeilen den Kopf schütteln, weil ihnen jemand zumutet, die Arbeit eines Packers zu verrichten.

Ich denke etwas weiter. Das Überwachen des Ab- und Aufmontierens der großen Uhren dürfte vielen Wohnungsinhabern eine große Sorge abnehmen. Der Vorteil des Uhrmachers ist dann die neu angeknüpfte Verbindung. Sicher wird man sich bei auftretendem Bedarf, sei es durch Neuanschaffung oder Reparatur, gern an den geschäftstüchtigen und gewissenhaften Uhrmacher erinnern, der beim Umzug die Uhren so nett betreut hat.

Wenn Sie erfahren, daß leerstehende Wohnungen vermietet werden, dann können Sie eine Empfehlung in die Briefkästen dieser Wohnungen stecken, damit sie der neue Inhaber entweder schon vor oder bei dem Einzug vorfindet. Diese Empfehlung darf nicht eine nüchterne und nichtssagende Geschäftskarte sein. Am besten wirkt auch hier wieder ein guter Werbebrief. Unterstützen Sie den Wettbewerb dieses Werbebriefes noch durch Hinzufügen von losen Abbildungen oder eines hübschen Prospektes.

Wenn es sich bei dem Einziehenden um einen neuen Einwohner Ihrer Stadt handelt, haben Sie den anderen Uhrmachern voraus, daß Sie ihm das erste Angebot gemacht haben. Ist dieses Angebot günstig, entwickelt sich daraus vielleicht mal ein Geschäft. Wenn der Hinzugezogene eine größere Wohnung als die bisherige bekommt, ist es doch leicht möglich, daß für die neuen Zimmer eine Uhr erforderlich ist.

Der Vorschlag, den ich hier mache, ist nicht neu. Aber wie wenig Uhrmacher solche Möglichkeiten benutzen,

habe ich selbst bei Umzügen von Bekannten und bei meinen eigenen wiederholten Umzügen feststellen können. In dem Briefkasten der neuen Wohnung steckten Angebote von allen erdenklichen Firmen. Da wurden Kohlen und Holz, Kleider, Schuhe und Hüte, Fleisch, Brot, Zeitungen und Zeitschriften angeboten. Nur der Uhrmacher fehlte mit seinem Angebot. Halt, nein, ich will bei der Wahrheit bleiben! Bei meinem Einzug in Halle fand ich im Briefkasten auch eine Karte eines Uhrmachers, der in netter Weise seine Dienste anbot. Meine Freude über die Geschäftstüchtigkeit dieses Uhrmachers wurde getrübt, als ich erfuhr, daß es kein Fachmann, sondern ein Schwarzarbeiter sei. Wenn er in seiner Arbeit so geschickt war wie in seiner Werbung, ging es ihm wahrscheinlich nicht schlecht.

Die Uhrmacher haben das Glück, nie oder nur selten umziehen zu müssen, und denken deshalb vielleicht auch zu wenig an das Umziehen der andern. Wer einmal umgezogen ist, weiß, daß es ganz ohne Beschädigungen nicht abgeht. Wie leicht kann da bei der Wand- oder Hausuhr die Pendelfeder abbrechen. Die Uhren werden durch Staub oder Stoß beschädigt. Sie müssen an ihrem neuen Platz aufgestellt, aufgehängt und reguliert werden. Der Umzug ist überhaupt eine gute Gelegenheit, die Wand- oder Hausuhr, die vielleicht schon acht, zehn oder noch mehr Jahre Dienste geleistet hat, einer gründlichen Reinigung zu unterziehen. Wie selten wird aber daran gedacht, einen Uhrmacher damit zu beauftragen. Sie müssen daran erinnern. Bieten Sie Ihre Dienste geschickt an.

Haben Sie schon einmal beobachtet, wie geschickt es die Bäcker machen? Oft ist der Möbelwagen noch keine Stunde vor dem Haus, da kommt schon der Brötchenjunge mit einem schönen Gruß und einer Empfehlung vom Meister und fragt, ob er nicht von morgen ab immer die Brötchen bringen darf. Mir ist ein Fall bekannt, wo ein findiger Brötchenjunge noch während der Umzugsarbeiten eine Musterkarte in Form einer Tüte mit Brötchen kostenlos abgab. Natürlich waren ihm die Einziehenden für die folgende Zeit als Kunde sicher.

Der Uhrmacher hat es nun nicht so leicht, mit einem neuen Kunden ins Geschäft zu kommen. Er kann nicht schon während des Einziehens einige Uhren mitbringen. Es kommt aber immer darauf an, daß man den richtigen Anschluß nicht verpaßt. Mit Ihrer Werbung bei dem Neueinziehenden können Sie den ersten Schritt zur Gewinnung eines Stammkunden machen.

Sie werden in den nächsten Tagen oft hören können: „Wir ziehen um.“ Dann und auch einige Tage später, wenn die Möbelwagen anrollen, denken Sie daran, ein Geschäft zu machen. In den letzten Tagen im März oder in den ersten Tagen im April geht es vielleicht darum, einen alten Kunden zu halten oder einen neuen zu gewinnen. Versäumen Sie die Gelegenheit nicht, neue Arbeit für Ihre Werkstatt und neuen Absatz für Ihren Laden zu schaffen. (I/364) E. Rautenberg.



Kollegen!

Die Gemeinschaftswerbung hat nur Erfolg, wenn wir alle uns dafür einsetzen.

Darum bezahlt freudig die 1 Prozent, und wir holen uns die Uhr ins Fachgeschäft zurück!