

der Führung getroffenen Anordnungen in richtiger Weise und mit der erforderlichen Aktivität durchgeführt werden.

Schließen der Innungen

Mit der Errichtung der neuen Innungen sind die jetzt bestehenden Zwangs- und Freien Innungen zu schließen. Die vermögensrechtlichen Fragen sind in den Ausführungsbestimmungen geregelt. Es wird außerdem angeordnet, daß die bisherigen Obermeister sowie alle Organe der Innungen verpflichtet sind, sämtliche Akten sowie die Kassenbestände dem neu bestellten Obermeister auszuhändigen, unter gleichzeitiger Übermittlung einer genauen Vermögensaufstellung.

Die Errichtung der neuen Innungen

Pflichtmitglieder der Innung sind alle dieses Handwerk ausübenden Handwerker, die in die Handwerksrolle eingetragen sind. Übt ein Handwerker mehrere Handwerke aus, so gehört er den den Nebenberufen entsprechenden anderen Innungen ebenfalls – aber ohne Beitragspflicht – an.

Von den Handwerkskammern wird ein namentliches Verzeichnis der eingetragenen Mitglieder dem Obermeister nach seiner Bestellung überreicht. Hierin sind auch die Angaben gemacht, ob das Mitglied die Meisterprüfung abgelegt hat, oder Berechtigung zur Führung des Titels oder Anleitungsbefugnis besitzt. Den Handwerks- und Gewerkekammern wird der Kammertag für jede im Bezirk

zu errichtenden Innung je zwei Mustersatzungen beschleunigt zugehen lassen. Die Kammern haben die Satzungen unverzüglich zu erlassen und ein Exemplar an den Obermeister zu senden. Die Satzungen sollen in den Kreis-Handwerkerschaftsbezirken gedruckt werden. Es ist erforderlich für die schnelle Aufnahme der Innungsarbeit, daß die Mitglieder und deren Gefolgschaft von der Einrichtung der Innung, der Bestellung des Obermeisters und der Gesellenwarte möglichst schnell unterrichtet werden.

Die Kreis-Handwerkerschaften

Sind die Innungen errichtet, so erfolgt ihr Zusammenschluß in der Kreis-Handwerkerschaft, die dem Kreis-Handwerksführer untersteht. Seitens der Kammern ist anzustreben, daß in der Regel sämtliche angeschlossenen Innungen die Kreis-Handwerkerschaft mit der Innungsgeschäftsführung beauftragen. Dadurch wird nicht nur den Innungen und Fachverbänden gedient sein, sondern auch den finanziell schwächeren Innungen die Vorteile einer eigenen Geschäftsführung ermöglicht, die Beitrags-erhebung vereinfacht und auf diese Weise der Kreis-Handwerksführer von allen Vorgängen in seinem Bezirk unterrichtet. Außerdem ist darauf hinzuweisen, daß durch die Übertragung der Geschäftsführung, für welche die einzelnen Innungen Sonderbeiträge zu leisten haben, die Finanzierung der Kreis-Handwerkerschaften an sich verbilligt und eine zu starke Belastung der Innungsmitglieder vermieden wird. (I/456)

Was tun Sie, wenn der Kunde sagt

„Die Uhr ist zu teuer“

Wenn auch der Verkäufer bei einem guten Verkaufsgespräch stets mehr auf die Ware und ihre Qualität eingehen wird als auf den Preis, so kann er es doch nicht vermeiden, daß der Kunde oft sich ausgiebig mit dem Preis der Ware beschäftigt. Bei der Einwendung „Die Uhr ist zu teuer“ will der Kunde andeuten, daß er bei dieser Ware mit einem ganz anderen Preis gerechnet hat, oder daß er diese Uhr in anderen Geschäften billiger gesehen hat. Hierbei ist zu beachten, daß die Vorstellung vom Preis beim Kunden ganz anders sein kann als beim Verkäufer. Der Verkäufer weiß, daß die Ware ihrer Beschaffenheit und ihrer Verarbeitung nach den festgesetzten Preis rechtfertigt. Der Kunde aber, der meist nicht genaue Warenkenntnisse besitzt, berücksichtigt bei dem Preis der Ware in erster Linie seine eigene Vermögenslage.

Der Verkäufer muß sich in die Lage des Kunden versetzen und darf niemals die Einwendung des Kunden einfach abstreiten. Nur ein besonders schlechter Verkäufer würde dem Kunden antworten: „Nein, die Uhr ist nicht teuer!“ Der gute Verkäufer weiß, daß er dem Kunden nicht widersprechen soll, er versucht, den Kunden zu überzeugen. Er antwortet: „Gewiß, der Preis dieser Uhr mag hoch erscheinen, aber wenn Sie die vorzügliche Arbeit des Gehäuses und die besondere Güte des Werkes berücksichtigen, werden Sie ihn angemessen finden.“

„Ich habe die gleiche Uhr in einem anderen Geschäft billiger gesehen“

Vergleiche mit den Preisen anderer Geschäfte führen häufig für den Verkäufer eine schwierige Situation bei dem Verkauf herbei. Allerdings ist auch bei dieser Einwendung durchaus abzurufen, die Behauptung des Kunden

einfach abzustreiten. Abstreiten überzeugt nicht, zumal es durchaus vorkommen kann, wenn auch selten, daß die gleiche Uhr in zwei verschiedenen Geschäften zu verschiedenen Preisen angeboten wird. Es ist viel richtiger, den Kunden davon zu überzeugen, daß die Uhr, die er in einem anderen Geschäft gesehen hat, ein anderes Werk hatte, bzw. eine andere Gehäuseart besaß. Zu dieser Überzeugung kann der Verkäufer den Kunden bringen, wenn er ihm z. B. eine schwierige, nicht leicht zu beantwortende Frage stellt: „Sind Sie ganz sicher, daß es sich um genau das gleiche Werk bei der Uhr, die Sie in einem anderen Geschäft gesehen haben, gehandelt hat? Es gibt gerade in bezug auf das Werk mannigfache Unterschiede, die der Nichtfachmann nicht ohne weiteres erkennen kann.“ Wenn der Verkäufer bei diesen Worten dem Kunden auch praktisch vorführt, wie schwierig es ist, das Werk einer Uhr genau zu erkennen, dann wird es ihm meist möglich sein, den Kunden darüber zu belehren, daß es sich bei der Ware in dem anderen Geschäft offenbar doch um einen anderen Gegenstand gehandelt hat, und daß deswegen die Ware zu einem billigeren Preis angeboten wurde.

„Ich kann mich jetzt noch nicht zum Kauf entschließen, ich will mich noch woanders umsehen“

Diese Einwendung des Kunden führt häufig dazu, daß ein ungeschickter Verkäufer gegen andere Geschäfte, gegen die Konkurrenz spricht. Das muß unter allen Umständen vermieden werden. Wenn der Verkäufer antwortet, daß es in anderen Geschäften auch keine größere Auswahl als bei ihm gebe, so wird er damit den Kunden nicht überzeugen können. Auch bei dieser Einrede ist es besser, dem Kunden „zuzustimmen“. Man kann ihm z. B. sagen: „Ich verstehe es sehr gut, daß Sie auch