

Es ist wirklich schade um ihn. Er ist so schön, und man umgibt ihn mit Waren, die ihn verdecken und verstecken, statt ihn hervorzuheben. Wie gut könnte er wirken, wenn man ihm einen Sonderplatz gegeben hätte.

Ein Preis ist leider nicht angegeben, aber ich gehe lieber nicht ins Geschäft, um mich danach zu erkundigen, nein, dieser Laden macht mich mißtrauisch.

Im allgemeinen, das stelle ich bei meiner Wanderung fest, geht man achlos an den Geschäften vorbei, aber wenn es dann einmal darauf ankommt, wenn man sein gutes Geld ausgeben will, ist man kritisch!

Da sehe ich als nächstes ein Fenster mit dürftigen Auslagen; es ist zwar nicht schmutzig, aber nichtssagend. Und da schreibt der Mann: Was Sie in meinem Fenster nicht finden, suchen Sie bitte in meinem Laden.

Ich komme jedenfalls dieser Aufforderung nicht nach, und es wird sich wohl auch sonst niemand etwas von diesem Geschäft versprechen.

Ein paar Häuser weiter leuchtet auf der anderen Straßenseite wieder ein Uhren- und Goldwarengeschäft herüber.

Und als ich davorstehe, muß ich sagen, daß es wirklich leuchtet.

Es ist hell und sauber, die Auslagen sind geschmackvoll angeordnet und wirken, trotz der großen Auswahl, nicht überladen.

Es sind teure und billige Sachen da, Ringe in der Preislage, die für mich in Frage kommt, aber auch schon viel billigere, die auch nett wirken.

Man kann alles gut übersehen, und da auch die Beleuchtung günstig ist, schaut man sich gern die schönen Sachen an.

Ich denke so bei mir, was doch die Aufmachung ausmacht. Hier, vor diesem Fenster, das durch seine großzügige Anordnung übersichtlich ist und durch seine Sauberkeit und Helle einen gediegenen Eindruck macht, gewinnt man sofort Vertrauen zu dem Geschäft.

Und so, wie oft im Leben der erste Eindruck maßgebend ist, ist es auch hier: man legt sich nicht erst lange Rechenschaft darüber ab, was eigentlich Vertrauen oder



Foto: Transocean

Das Industriehaus in Pforzheim, wo auch die Ständige Musterausstellung untergebracht ist.

# Werbe-Fahrplan der

## Die Bilderzeitung an der Fensterscheibe

Jeder sieht gern Bilder. Kein Wunder also, daß ständig Leute vorm Schaufenster eines Uhrmachers stehen, an dessen Scheibe eine Tafel mit Bildern in Art einer Fotomontage angebracht ist. Alle diese, die irgendwie mit dem Verkaufsgebiet zusammenhängen, schneiden Sie aus Zeitschriften, Prospekten, Drucksachen Ihrer Lieferanten usw. und kleben sie in geschickter Anordnung auf die Tafel. Dazu schreiben Sie geeignete, werbende Bemerkungen in Zierschrift.



Wir haben aus der Modezeilung Bilder herausgeschnitten, die mit Schmuck zusammenhängen! Selbstverständlich läßt sich das auch genau so gut mit unseren Uhren machen! (W/501)

Abneigung erweckt, man folgt einfach seinem Gefühl. Und da ich weiß, daß Aufmachung nicht Täuschung ist, sondern der Ausdruck der inneren Haltung eines Menschen und natürlich auch eines Geschäftsmannes, übertragen auf sein Geschäft, so sage ich mir, daß ich wohl meinem Gefühl vertrauen und hier kaufen darf.

Im Fenster waren zwar sehr schöne Ringe, doch der, den ich suchte, nicht. Aber ich verließ mich darauf, daß ich hier schon das bekommen würde, was ich haben wollte, und ging hinein.

Es hat sich dann herausgestellt, daß mich mein Gefühl nicht getäuscht hat. Die Auswahl war gut, die Bedienung zuvorkommend, und der Preis ist bestimmt angemessen.

Ich bin fest davon überzeugt, daß ich vorteilhaft gekauft habe und kann nur jedem dies Geschäft empfehlen. (I/1560)

Edith G.