

und zufriedenstellen und dazu weitere Käufer und Kunden gewinnen will. Von entscheidender Bedeutung ist dabei, man sieht es, das Angebot, die Ware und Leistung, die richtige Disposition und der Einkauf, der das richtige, gute und moderne Angebot schafft und die gleichwertige, konkurrenzfähige Leistung. Ebenso wichtig scheint auch die Sach- und Fachkenntnis, die sachkundige Beratung und Bedienung, das Wissen und Können. Der weitere Schwerpunkt liegt in der Kundenbehandlung. Die Kundschaft will aufmerksam emp-

fangen, gut, reell und gewissenhaft bedient sein. Sie legt besonderen Wert auch auf Entgegenkommen und kulanties Verhalten bei Reklamationen, Umtauschwünschen usw. Schließlich will sie die Ware jeweils auch sauber und nett aufgemacht haben, sei es im Schaufenster, sei es im Laden oder auch in der eigenen Verpackung. Ebenso will die Kundschaft geachtet, umworben und entsprechend behandelt sein. Sie will wissen, daß sie ein wichtiger Faktor im Geschäft ist und daß man auf sie angewiesen ist und sie deshalb auch mit Sorgfalt bedient. (I/1442)

Bei Punkt 16 der Aufstellung im vorstehenden Aufsatz wollen wir einmal Halt machen: er ist fast der einzige, der Ihnen besondere Kosten verursacht. Alles andere ist mehr oder weniger nur von Ihnen und Ihren Mitarbeitern abhängig. Auf wie einfache Weise gutes Aussehen erreicht wird, soll Ihnen ein Beispiel der Praxis beweisen:

## Ein Geschäft wird übernommen . . .

Aufnahmen Uhrmacherkunst

. . . und modernisiert! Das ist natürlich meist die wichtigste Voraussetzung.

Eine solche Veränderung braucht aber gar nicht viel zu kosten – schon mit geringen Mitteln läßt sich das Ziel erreichen.

Wir haben eine solche Geschäftsübernahme einmal im Bild festgehalten! In der ersten Aufnahme zeigen wir das alte Geschäft – einige Tage vor der Aufgabe. Das Warenlager wurde von dem Nachfolger nur zu einem geringen Teil übernommen, um nicht durch Ladenhüter belastet zu sein.

Das mittlere Bild zeigt Ihnen schon die Hauptsache: das alte Glas-Firmenschild wurde übermalt und gibt nun eine prächtige Grundfläche für die aufgekitteten Reliefbuchstaben der neuen Firma ab! – Auch bei Ihnen läßt sich vielleicht auf diese Weise sehr billig ein ganz neues Bild der Geschäftsfront erreichen!

Die letzte Aufnahme stellt das neue Geschäft dar – mit blühender Ware und freundlichen Gardinen!

Es wird Sie bestimmt interessieren, wie sich der neue Inhaber in der Umgegend seines Geschäftes eingeführt hat. Er verschickte Werbebriefe mit dem nebenstehenden Text und legte diesen die hübschen Osterprosperkte der „Berufsförderung“ bei.

Vertrauen gegen Vertrauen!

Ist Ihnen das kleine Uhren- und Juwelengeschäft in der Kleiststraße 28 (Ecke Lutherstraße) auch schon angenehm aufgefallen?

Ich habe es kürzlich übernommen und zeitgemäß umgestaltet.

Zehn Jahre lang war ich in großen Spezialgeschäften meiner Branche erfolgreich tätig, und die dort gesammelten Erfahrungen möchte ich Ihnen zugute kommen lassen. Darf ich Sie beraten und Ihnen unverbindlich die nicht im Fenster ausgestellten Waren zeigen?

Wenn es Ihre Zeit erlaubt, werfen Sie bitte einen kurzen Blick in mein Schaufenster, es sind viele nette und aparte Dinge dabei, die wahre Osterfreude bereiten könnten. Sei es für die Dame oder auch für den Herrn.

Und vergessen Sie nicht, mir Ihre Uhren und den Schmuck zur Instandsetzung bzw. zur Umarbeitung zu geben; ich bin besonders darauf eingeteilt und Sorge bei billigster Berechnung für ladellose Ausführung.

Ihre Uhr – der Gegenstand, der gleich wertvoll und wichtig für Sie ist. – Sie können sie mir anvertrauen, denn ich bin Uhrmachermeister und bestand die Prüfung im fachlichen Teil mit „Ausgezeichnet“.

Ich freue mich auf Ihren Besuch und empfehle mich Ihnen

mit Deutschem Gruß!

(I/1742)



Das alte Geschäft . . .



. . . wird mit geringen Kosten . . .



. . . ganz modern gestaltet!