



Für Sie, Frau Meisterin!

FOLGE 10

Stammkundin oder nicht . . .

Die Frau Meisterin ist genau so wie der Meister für die Umwelt die Vertreterin des Geschäftes. Durch sie werden die laufenden Einkäufe für den Haushalt gefällig, und es ist einleuchtend, daß von ihr eine gewisse „Werbewirkung“ – wenn dieser Ausdruck erlaubt ist – ausgeht. Ein in dieser Hinsicht sehr bedeutungsvolles Gebiet behandelt deshalb unser heutiger Aufsatz:

Im letzten Monat ging mir ein Brief zu, in dem mich eine Frau Meisterin bittet, dazu Stellung zu nehmen, ob es ratsam ist, irgendwo Stammkundin zu sein oder beliebig zu kaufen. Es ist dies sicher eine Frage, die jede Uhrmachersgattin interessiert. Deshalb beantworte ich den Brief diesem „Schwobemaidli“ nicht privat, sondern lasse die anderen Damen gerne Anteil nehmen an unserer Korrespondenz.

Liebe Frau J.!

Es ist sehr schade, daß Ihr Gatte es nicht erlaubt, daß Sie sich an unserer 14-tägigen Unterhaltung beteiligen. Sein Standpunkt, daß die Konkurrenz daraus Nutzen ziehen kann, ist nicht im Sinne des Nationalsozialismus, und außerdem, was schadet es, wenn sie wirklich lernen? Meist wird es gelesen und ad acta gelegt. Die Naturen, die nicht kämpfen wollen, es gerne bequem haben, die stürmen die Welt nicht, aber auch nicht den Himmel auf der Welt! Wenn man alles vom Standpunkt Ihres Gatten beleuchtet, ja, dann dürfte auch kein Uhrmacher einen Lehrling ausbilden, aus purer Angst, das Küken könne klüger werden als die Henne. Sehen Sie ihm nur einen strahlenden Optimismus entgegen, denn Sie sind auf dem rechten Wege, nicht er! Aber Sie sind nicht die einzigste Dame, die darüber klagt. Mit Ihrem Brief gingen noch zwei andere Schreiben ein, die ich in Kürze beantworten will. Doch nun zur Sache.

Die Frage „Stammkundin oder nicht?“ wird für jede Hausfrau einmal akut. Abgesehen von Zeiten der Knappheit ist es immer zu überlegen, ob man einem einzelnen Geschäft Einblick darin geben darf, was in unserem Haushalt aus seiner Branche fällig oder wöchentlich benötigt wird. Was wir privat tun, das geht im Prinzip niemandem etwas an. Mit dem Grundsatz kommt man recht weit nach meiner Erfahrung.

Ich hörte einmal beim Friseur, daß in der Kabine nebenan die Klage geführt wurde: „Ja, seitdem ich von ihm eine Registrierkasse gekauft habe, kommt sie nicht mehr! Meine alte Kasse war noch gut und hätte mir noch lange gute Dienste geleistet. Nun bin ich nicht nur mein Geld, sondern auch noch die Kundin los!“ Wenn man Woche um Woche ein und die gleiche Arbeit in einem Geschäft verrichten läßt und bleibt nach gefälligem Gegengeschäft weg, so ist das gemachte Geschäft nicht als Gewinn, sondern als Verlust zu verbuchen.

Sie sagen: Plus ist Plus und Minus ist Minus. Noch lange nicht! Nehmen wir an, Sie kaufen fällig bei demselben Metzger, verkaufen ihm eine elektrische Uhrenanlage und erinnern sich plötzlich, daß es ja noch andere Metzger gibt, an die Sie auch verkaufen könnten. Sie gehen etwas weniger hin, nach und nach eventuell gar nicht mehr, weil Sie der andere durch ein Gegengeschäft verpflichtete. Ihr erster Lieferant ist sicher der gleichen Ansicht wie der vorgenannte Friseur. Geld weg, Kundin hin, ich bin der Unkluge gewesen. An eine Empfehlung von seiner Seite ist nicht mehr zu denken. Ob die Anlage bei ihm nun so viel wert war wie die fortlaufende Empfehlung, ist in Betracht zu ziehen. Ich glaube kaum. Denn jeder neue Kunde bringt wieder neue Empfehlungen. Wenn Sie nie den ganzen Bedarf bei dem ersten Metzger gedeckt hätten, dann wüßte er nicht anders, als daß Sie vielleicht ein- oder zweimal die Woche kommen, und ist damit zufrieden. Die Konsequenz muß für Sie darin bestehen, daß Sie als Stammkundin eines Hauses, in dem viele Menschen kaufen, nicht von heute auf morgen ganz wegbleiben. Zweimal in der Woche fällt nicht so sehr auf, das können Sie wagen.

Möglichst viel Umsatz erreichen ist schön. Man muß aber auch sehen können, daß einmal ein anderer etwas verkauft hat. Sonst werden Sie zum Sklaven Ihres Geschäftes. Wenn Sie hören – Herr und Frau X privat . . ., dann werden Sie neidisch und denken, so gut möchte ich es auch haben. Dabei nehmen

Sie sich das biggen Privatleben, das Ihnen bleibt, noch selbst. Sie gehen nur in das Hotel, das Sie empfiehlt, kaufen nur da Ihr Brot, wo Sie berücksichtigt werden, gehen nur zu der Schneiderin, die zu Ihnen kommt. Man kann und muß Rücksichten nehmen, aber man darf sich von diesen Rücksichten nicht meistern lassen, ebensowenig wie von dem Gedanken der Konkurrenz. Sie müssen als Frau Meisterin weitsichtig, großzügig und absolut Ihrer selbst sicher sein. Sie müssen fühlen, hier ist das Milieu, in das ich hinein passe, hier ist der Geist, der zum Weiterkommen notwendig ist, man mag mich hier und wird mich empfehlen. Richtlinien für „Stammkundinnen“, die gibt es leider nicht.

Und zum Schluß Ihnen und dem Herrn Meister einen schönen Gruß.

Ihre

(I/1878)

Frau Steph. Baudendistel, Freiburg (Brg.).



Das schöne Rathaus zu Lindau

Aufnahme: Jendriški

Sonnenuhr und moderne Turmuhr im Wettstreit