

Wem verkaufen wir?

Sie haben recht, wenn sie schreiben, daß das von Ihnen angeschnittene Thema „Gerechte Warenverteilung“ für den gesamten Uhrmacherstand so außerordentlich wichtig ist, daß alle an der Lösung dieses neuen und schwierigen Problems mitarbeiten müssen.

Die Verknappung unserer Waren, die keiner Bezugsscheinregelung unterliegen, zwingt uns ganz automatisch dazu, den Verkauf derselben von uns aus einer Regelung zu unterziehen. Ich habe kaum Schwierigkeiten, meinen Kunden klar zu machen, daß sie die ausgestellten Waren nicht kaufen können. Natürlich gibt es auch hier unbelehrbare Leute, die auf dem Standpunkt stehen, daß der Geschäftsmann nicht das Recht hat, Ware zurückzubehalten, und die dann zur Polizei laufen, um ihr vermeintliches Recht durchzusetzen. Als schon vor Weihnachten bei einem Berufskameraden ein solcher Fall eintrat, setzte sich die hiesige Polizei mit mir in Verbindung und ich stellte mich auf den Standpunkt, daß es ganz im Interesse der Allgemeinheit liegt, wenn bezugsscheinfreie und nicht lebenswichtige Waren nicht hemmungslos gekauft werden können, und außerdem der Uhrmacher die Pflicht hat, die Uhren für diejenigen Volksgenossen zurückzuhalten, die eine Uhr dringend zur Erfüllung ihrer Berufspflichten benötigen, wozu natürlich in erster Linie auch unsere Soldaten gehören. Großuhren seien in erster Linie für neugegründete Haushaltungen zurückzustellen. Die Behörden haben sich hier diesen Standpunkt zu eigen gemacht, und es ist meines Wissens bisher auch nicht einmal einem beschwerdeführenden Kunden recht gegeben worden.

Aus dem eben Gesagten geht auch schon zur Genüge hervor, wem wir heute unsere Uhren verkaufen sollen. Dann kommen natürlich auch bevorzugt unsere alten Kunden in Frage, genau so, wie ja auch unsere Lieferanten nur ihre alten Kunden beliefern.

Bezüglich der Schaufenster wäre noch zu sagen, daß jetzt endlich die günstige Gelegenheit da ist, sich im Dekorieren künstlerischer Fenster zu üben, und zwar so gründlich, daß es auch für spätere Zeiten reicht und das üble Stapelfenster für immer verschwindet.

Da unsere Kunden nun einmal keinen amtlichen Ausweis mitbringen, daß sie unbedingt eine Uhr benötigen, so müssen wir durch eine Unterhaltung mit ihnen festzustellen versuchen, ob dies der Fall ist. In den meisten Fällen wird sich auch leicht ergeben, ob er dringend eine Uhr braucht. Bringt jemand z. B. einen Wecker zur Reparatur, der entweder zu alt ist oder der abgelehnt wird, weil keine Zeit für derartige Reparaturen ist, dann kann man ihm einen neuen Wecker verkaufen. Er soll dann aber den alten für die Altmaterialsammlung da lassen. Damit soll verhindert werden, daß er den alten Wecker noch zu einem



Das Firmenschild — einmal anders als sonst

Sonst finden wir die Firmenschilder immer mit recht steifen Buchstaben ausgerüstet. Auch auf den großen Glasflächen sind sie meistens kühl und wuchtig gehalten.



Aufn.: Uhrmacherkunst

Dieser Berufskamerad hat auf seiner hellgrünen Glasfläche eine sehr wirkungsvolle Verteilung und eine außerordentlich lebendige Schrift benutzt, die ihre Anziehungskraft bestimmt nicht verfehlt, da sie sehr überzeugend aussieht.

anderen Uhrmacher bringt und den Berufskameraden damit befreit. Diese Methode, eine verbrauchte Uhr vorlegen und abgeben zu müssen, wenn der Kunde eine neue kaufen will, läßt sich in vielen Fällen anwenden und hat sich als nützlich erwiesen.

Gold und Silber wird nur sehr wenig angeboten, Gold meist nur dann, wenn eine neue goldene Uhr gekauft werden soll. Aber auch diese Geschäfte müssen auf die alte Kundschaft beschränkt werden.
K. W. Müller, Eberswalde.

Für zielklare Aufklärung sorgen!

Bei der derzeitigen geringen Warenzuteilung ist die „gerechte Verteilung“ — zu der wir Einzelhändler und Uhrmacher unbestritten ja verpflichtet sind — ein ganz besonderes Problem geworden.

Es steht fest, daß die Zuteilungen nicht ausreichen! Wir brauchen dabei nur an die starken Anforderungen unserer „Feldgrauen“ zu denken. Hier hapert es sehr stark an billigen Strapazieruhren. Das aber wirkt sich besonders unangenehm aus, denn dafür sollen und müssen nun im stärkerem Umfange ältere und defekte Uhren repariert und wiederhergestellt werden. Ziemlich alte, ausrangierte Uhren werden zur Reparatur gebracht, und das ist bei der an sich schon starken Beanspruchung der Werkstatt nicht immer leicht.

Aber auch sonst kann die Nachfrage nach Uhren natürlich keineswegs befriedigt werden. Konfirmanden mußten in diesem Jahre fast ausnahmslos zurücktreten, damit der dringendere und wichtigere Bedarf befriedigt werden konnte. Es war aber nicht immer leicht, hier gerecht zu entscheiden, zumal Kunden in den Laden kamen und nach Uhren fragten, die sonst nicht zum Kundenstamm gehörten. Man konnte die Zuteilung also wahrhaftig nur für die bekannten und ständigen Kunden zur Verfügung halten.

Ich habe es so gehalten, überhaupt keine Armbanduhren auszustellen, da ich mir sagte, daß das lediglich zu falschen Schlüssen bei der Kundschaft führen könnte. Ich fand es jedenfalls grundfalsch, noch Dutzende oder Hunderte von Uhren im Fenster zu haben (wie ein Fall hier am Ort wirklich vorlag), um dennoch jedem Kunden eine Absage zu erteilen! Das muß verbittern und zu einem falschen Urteil seitens der Kundschaft führen.

Verantworten könnte man es vielleicht noch, einige goldene Uhren auszustellen, um auf einem Schildchen zu sagen, daß die

Abgabe nur „Gold gegen Gold“ erfolgen könne! Aber auch das ist nur möglich, wenn man weiß, daß diese paar goldenen Uhren nicht etwa auch in wenigen Tagen herausgekauft werden könnten.

Geschäfte mit mehreren Schaufenstern hatten bisher immer ein Fenster für Großuhren vorgesehen. Was sollen nun diese tun? Andere Waren für die Dekoration eines solchen Fensters sind nicht vorhanden oder ebenso knapp. Hier müßte es so gehen, daß man einige Tischuhren usw. ausstellt mit dem Hinweis, daß es unverkäufliche Musterstücke seien und daß Bestellungen gern angenommen würden — die Lieferungsmöglichkeit aber vorbehalten sei! Die Erfahrung zeigt, daß die Kunden dann auch ganz gern einige Wochen warten, um zu einer zugehörigen Tischuhr zu kommen, während die „Hamsterkunden“ abgeschreckt werden.

Bei all diesen Schwierigkeiten — bei den öfteren Abweisungen und Aufklärungen der Kundschaft — kommt es sehr darauf an, immer wieder höflich zu bleiben und sich die Mühe nicht verdrießen zu lassen, durch ein paar richtig gesetzte Worte und etwas Aufklärung Verständnis zu erwirken. Es ist ja nicht so, daß die Kundschaft das nun durchaus wissen muß, daß auch unsere Waren heute zu den „kontingentierte“ gehören und der Export immer noch vorgeht!

Nicht ganz so schwierig liegt das Geschäft mit Schmuck. Wenigstens soweit es sich um silbernen, vergoldeten oder Dublee-Schmuck handelt. Hier wird es in Zukunft ja wohl auch nicht mehr ganz so leicht sein, insbesondere wenn man an die Dublee-anlieferung bei Dublee-Schmuck denkt. Wir müssen daher den Bedarf mehr auf Silber und Silber-vergoldet umlenken und dürfen keine Mühe scheuen, hierfür das notwendige Silber aufzukaufen.

Der Ankauf von Silber, Gold- und Dublee ist zwar auch sehr schwierig geworden. Man kann es heute mit den raffiniert-