

testen Inseraten versuchen — das Angebot ist außergewöhnlich gering. Es will mir scheinen, daß schon so ziemlich alles „herausgeholt“ worden ist. Und so manches Stück wird eben aufgehoben, für den Fall, daß man selbst einmal irgend etwas kaufen will und dann Goldzugabe gefordert wird und vorhanden ist!

Nach dem „Rationellen“ darf man dabei natürlich nicht fragen. Das angekaufte Altmetall ist durch die Werbungskosten natürlich meist doppelt so teuer, als man direkt dafür zahlte. Dennoch muß man es immer wieder wagen und für den Ankauf

werben. Etwas kommt immer heraus, insbesondere wenn man die Inserate immer wieder einmal anders gestaltet und immer mit neuen Argumenten und neuen „Bildern“ versieht.

Kurzum: es heißt heute, sich auf der einen Seite bescheiden und auf der anderen Seite sich kümmern. Dabei aber immer nett und freundlich bleiben, für Verständnis der Lage sorgen durch zielklare Aufklärung, zuletzt aber immer mit dem notwendigen Optimismus herangehen und ihn zu verbreiten helfen: daß es ja nicht lange dauern wird und der Sieg bald unser sein muß!

Alex. Cottbus.

Eiserne Reserve ist notwendig!

Die Gefahr, von der Kundschaft der böswilligen Warenzurückhaltung verdächtigt zu werden, ist tatsächlich manchmal gegeben. Aber da es anderen Berufskameraden ja auch in der Warenbeschaffung nicht besser gehen dürfte, so kann man annehmen, daß, falls sich wirklich Kunden verärgert fühlen und beschließen, das Geschäft nimmer zu betreten, es auch in anderen Geschäften einmal vorkommen kann, daß beim jetzt schon zur Gewohnheit gewordenen Vertrösten auf später nicht der richtige lebenswürdige Ton gefunden wird. Es wird dann bei Rückkehr normaler Belieferung vorkommen können, daß manche alte Kundschaft ausbleibt, die aber durch manche neue Dauerkundschaft wieder halbwegs ausgeglichen wird. Für die Geschäfte, in welchen die Verkaufskräfte aus Gründen, die in zu starkem Selbstbewußtsein zu suchen sind, des öfteren an der Kundschaft, die in manchen Fällen die Ware sehr, sehr notwendig benötigt, durch unkluge Antworten sündigen, kann allerdings mit Sicherheit damit gerechnet werden, daß dieser erhoffte Ausgleich ausbleiben dürfte. Der Kunde vergißt sowas dann eben nicht so schnell, meistens überhaupt nicht.

Um für einen kleinen Kreis der Stammkundschaft, für Kunden, die fast zu Freunden der Familie gehören, in knappen Zeiten etwas übrig zu haben, wird wohl jeder Berufskamerad eine eiserne Reserve aufgehoben haben. Es ist ganz in Ordnung, wenn man für die Kunden, die auch in schlechten Zeiten den Betrieb durch ihre größeren Käufe unterstützten, jetzt eine gute Uhr auf der Seite hat, wenn der Sohn an der Front gerade eine braucht. Ebenso werden Armbandchronographen, um ein weiteres Beispiel anzuführen, eben nicht mehr an Motorsportler, sondern nur für Ärzte bereitgehalten. Es ist klar, daß bei dieser Berücksichtigung der alten Stammkundschaft es schwer fällt, neue Verbraucher an das Geschäft zu fesseln, aber es dürfte dies wohl auch bei unseren Lieferanten so gehandhabt werden. Man kommt selbst bei strenger Befolgung dieser Regel ja ohnehin noch oft genug in die unangenehme Situation, Kunden, die ihre Treue durch Jahre hindurch hinreichend bewiesen haben, nicht bedienen zu können. Sich da in den Waren für neue, noch ungewisse Kunden zu entblößen, käme fast einem Kreditgeschäft gleich.

Was anderes wäre es, wenn Großhandel und dahinter Fabrikanten für einzelne Gebiete, die durch starke Vermehrung der Garnisonen und durch besonders starke wirtschaftliche Erschließung einen höheren Bedarf haben, eine vermehrte Warenanlieferung als wünschenswert betrachten würden. Dann könnten die Wünsche vieler Wehrmatsangehöriger nach Armbanduhren und ausländischer Bauarbeiter nach Wecker und Pendeluhr erfüllt werden. Doch steht eine derartige Regelung vermutlich auch nur im Bereich der Fabriksorganisationen.

Da, wie soeben angedeutet, manche Ware sehr knapp ist, bleibt tatsächlich nichts übrig, als sie eben aus dem Schaufenster auch ganz zurückzuziehen. Ware mit dem Text „Unverkäufliches Muster“ auszustellen, hält der Schreiber dieser Zeilen als

nicht ganz korrekt, weil nicht vom Verbraucher gewohnt. Es widerspricht auch ein wenig dem Grundsatz der unbedingten Wahrheit, im Angebot eine Uhr zu zeigen und dann zu sagen, daß man sie bloß ansehen darf. Für Kunden mit einfacher Denkungsart ist es meines Erachtens dann schon besser, gar keine Ware zu zeigen. Das Ausstellen von Maschinen und Werkzeugen dürfte dann wohl das richtigere sein.

Beim Ankauf von Altgold ist die klare Festsetzung des Ankaufskurses eine wahre Wohltat. Der freie Einkauf geht in meiner Gegend bei fleißiger Anzeigenwerbung in mäßigem Umfang vor sich. Da die Verdienstverhältnisse überall gut sind, trennen sich die Leute nicht allzu hastig von ihren Beständen, ebenso haben sie beim Warenkauf mehr die Neigung, zusätzlich ihren Gold- oder Silberbestand zu erhöhen. Bringen die guten Leute endlich Gold, so suchen sie mit bewundernswürdiger Sachkenntnis die Stücke minderster Legierung hervor und sind dann aufrichtig betrübt, wenn man ihnen vorzurechnen beginnt, wieviel Gramm noch fehlen. Mag man bei kleineren Einkäufen ein Auge zudrücken, so geht es auf die Dauer keineswegs, da man sonst tatsächlich die Bestände angreift.

L. Zerrmeyer, Linz (Donau).

An Lagerauffüllung denken!

Der Vierjahresplan und die damit verbundenen Maßnahmen wirkten sich für unsere nicht sehr lebenswichtige Branche recht einschneidend aus. Bereits 1938 machte sich eine immer fühlbarer werdende Knappheit in Taschen- und Armbanduhren bemerkbar. Die Schwierigkeiten in der Beschaffung von diesen Uhren stiegen langsam bis Ende August 1939 an, und mit Eintritt des Krieges bis zur Zeit wurde die Fertigstellung und somit auch die Ablieferung in diesen Uhren immer geringer.

Nur sehr wenige unserer werten Abnehmer konnten der Nachfrage nach Uhren aller Art widerstehen und verkauften an jedermann, ohne sicher zu sein, daß sie das Verkaufte auch wieder heranschaffen können. Ein kleiner Trost war, daß auch sämtliche älteren Sachen zu ordentlichen Preisen mit fortgingen. Weniger angenehm für den Uhrmacher ist jedoch, daß er nun seine gute Stammkundschaft zu Weihnachten und auch jetzt wieder zu Ostern nicht so gut bedienen konnte, wie dies ihm in früheren Jahren möglich war.

Die Einkaufs- und Lieferungsmöglichkeiten für 1940 sind gering, und es ist zu befürchten, daß dies für längere Zeit anhält. Trotzdem muß versucht werden, den Lagerbestand, wenn auch langsam, wieder aufzufüllen, speziell, um dem Bedarf der alten Kundschaft wieder gerecht werden zu können, also nicht mehr unter allen Umständen zu verkaufen, sondern es muß wieder hausälterische Aufbauarbeit geleistet werden.

Wilhelm Ulrich, Frankfurt a. M.



Ein schönes Eckgeschäft
in Rendsburg

Aufn.: Privat

