Im Schaufenster nur Verkaufsware ausstellen!

Die richtige Verteilung der Ware, die uns augenblicklich zur Verfügung steht, ist schwierig, und es wird wohl kaum eine Ideallösung dafür geben.

Für Geschäfte mit ausschließlich Laufkundschaft ist vielleicht am besten ein einheitliches Abgabesystem durchführbar, so daß die wenigen Gebrauchsuhren nur an Soldaten und Personen, die beruflich eine Uhr unbedingt benötigen, abgegeben werden. Dagegen ist es für Geschäfte mit viel oder ausschließlich Stammkundschaft um vieles schwieriger, eine halbwegs gerechte Verteilung durchzuführen. Auch hier werden zuerst Soldaten und beruflich auf ihre Uhr angewiesene Kunden berücksichtigt werden müssen. Daneben darf aber auch die treue, alte Stammkundschaft nicht vernachlässigt werden, da in normalen Zeiten diese die Träger des Geschäfts sind. Es muß deshalb keine Mühe gescheut werden, auch diese Stammkundschaft nach Möglichkeit zu bedienen. Dafür ist vor allen Dingen nötig, daß der Verkäufer, der die Kundschaft am besten kennt, immer da ist und von Fall zu Fall entscheiden kann, ob der Kunde zur Stammkundschaft zählt und bedient werden kann. In Zweifelsfällen kann dem Kunden auch gesagt werden, daß der gewünschte Artikel nicht vorrätig ist, aber bald wieder hereinkommt. Man schlägt dem Kunden vor, ihn für diesen Fall vorzumerken; dadurch ist an der Anschrift leicht festzustellen, ob der Kunde zur Stammkundschaft zählt und bedient werden kann. Dieser Kunde wird dann auch, nachdem die angegebene Zeit verflossen ist, nach dem gewünschten Artikel nochmals fragen.

Um nun diese Verteilung so durchführen zu können, bin ich der Meinung, daß die nur beschränkt verkäuflichen Waren im Schaufenster und im Laden nicht ausgestellt werden dürfen, auch nicht mit der Bemerkung: „Verkauft" oder „Unverkäufliche Ware". Man zeigt im Schaufenster und Laden Waren, die nicht so gefragt sind, z. B. antike Großuhren oder Uhren von besonderem Stil. Auch mit wenigen Stücken können Laden und Schaufenster gutwirkend ausgestattet werden.

Jeder Kunde, der eine Ware sieht und dieselbe nicht erhält, wird gekränkt sein, selbst wenn die Bemerkungen angeschrieben sind: „Verkauft" oder „Ausstellungsware".

Es ist deshalb sicher richtiger, dem Kunden die Ware gar nicht erst zu zeigen. Wird nun ein Kunde, der beruflich unbedingt eine Uhr haben muß oder der zur Stammkundschaft zählt, bedient, und es kommt ein Kunde dazu, dem man diese Ware nicht geben kann, so ist diesem zu sagen, daß die Ware frisch hereingekommen ist, aber nicht einmal für Kunden reicht, die schon lange vorgemerkt sind.

Ich glaube, daß man auf diese Weise noch am besten den großen Schwierigkeiten gerecht werden kann, wenn es bestimmt auch keine Ideallösung ist.

Durch die Anordnungen der Reichsstelle für Edelmetalle ist bewirkt worden, daß der Verkauf in goldenen Uhren normal ist. Es hat sich gezeigt, daß die Befürchtung der Lahmlegung des Verkaufs in goldenen Uhren nicht richtig war. Die Kunden, die ernstlich eine goldene Uhr haben wollen, sind auch meistens imstande, Altgold dafür anzuliefern. Den sogenannten „Angstkäufern" ist durch die Goldanlieferung ein Riegel vorgeschoben.

Ohne Gegenverkauf ist es fast unmöglich, Altgold anzukaufen. Meist ist es sogar so, daß die Kunden kein Gramm Altgold mehr abgeben, als sie für die Neuware unbedingt abgeben müssen.

Im Gegensatz zu Altgold ist es ab und zu möglich, Altsilber von der Kundschaft zu kaufen, so daß ich bis jetzt mit der Beschaffung von Altsilber keine Schwierigkeiten habe.

E. Schweizer, Heilbronn.

Unsere Aufgabe!

Eine Meistersfrau schreibt:

Der Ansturm und der Ruf nach Ware waren bis heute so stark, daß der Umsatz immer noch gestiegen ist. Vor dem Weihnachtsfest habe ich viele, besonders die guten Stücke, zurückgelegt und sie nur guten Bekannten und Stammkunden angeboten. So mache ich es auch mit der neu hereinkommenden Ware. Ich lege einen Teil zurück, der andere Teil kommt in den Laden und in die Fenster. Im Fenster sind nur Stücke, die verkauft werden können. In unserer Kleinstadt suchen die Kunden sich ihre Geschenke gern im Schaufenster aus. Das wird wohl überall ähnlich sein, deshalb halte ich es für unbedingt richtig, Verkaufsware auszustellen. Nach Ware, die im Augenblick nicht zu haben ist, sollen auch keine Wünsche geweckt werden. Mit Reklame für diese Artikel kann man zu gegebener Zeit wieder beginnen. Schaufenster werden langweilig, wenn die ausgestellte Ware für den Kunden unerreichbar ist. Wenn man einen großen Kreis Stammkunden hat, wird man auch oft gebeten, eine Ausnahme zu machen und doch ein Stück aus dem Fenster zu nehmen. Da geht es reibungsloser, wenn nur verkaufsfähige Ware ausgestellt wird.

Können die Wünsche des Käufers augenblicklich nicht erfüllt werden, notieren wir uns den Namen des Interessenten, den ungefähren Preis und legen ihm eine Uhr weg, wenn welche gekommen sind. Ist es einmal möglich, mehrere vorzulegen, so wird das selbstverständlich gemacht. In jedem Falle aber ist der Kunde glücklich und zufrieden, wenn man seinen Wunsch erfüllt hat. Er fühlt sich außerdem noch besonders bevorzugt bedient und ist dankbar dafür. Laufkunden kann man, wenigstens in einer Kleinstadt, wenig berücksichtigen. Soldaten werden nach Möglichkeit immer zufriedengestellt, auch bei Reparaturen.

Sehr oft kann man die Kunden auf andere als die gewünschten Artikel aufmerksam machen. Damit hat man fast immer Erfolg. Voraussetzung ist natürlich, daß Geschenkartikel geführt werden und man nicht versäumt hat, möglichst rechtzeitig entsprechende Aufträge zu geben. Es ist ja unendlich viel Schreibarbeit mit dem heutigen Geschäft verbunden, aber das läßt sich nicht ändern.

Wir legen auch heute viel Wert auf die Fenster, trotzdem die Zeit manchmal wirklich recht knapp ist. Etwas weniger Ware wirkt ja meist viel dekorativer als viel Ware. Hinweise auf den Ankauf von Altgold, Altsilber und Dublee dürfen natürlich nicht fehlen.

Daß die Lieferanten kontingentieren, ist bestimmt gerecht und bei der gegenwärtigen Lage überhaupt wohl die einzig mögliche Lösung. Zu verkaufen ist sowieso alles, also braucht man keine große Furcht vor neuen Ladenhütern zu haben.

Wir haben bisher die Erfahrung gemacht: beim Kunden keine unerfüllbaren Wünsche wecken ist besser und erfreulicher. Unsere Verkaufsfenster haben uns guten Erfolg und zufriedene Gesichter gebracht. Klagen hören wir wenig. Es liegt auch in der Art des Verkaufens, die Lage nicht schlimmer zu machen, als sie ist. Kleine Hinweise, daß es jetzt um höhere Ziele geht, verfehlen wohl nie ihren Zweck. Alle, die wir mit vielen Menschen zusammenkommen, können viel dazu beitragen, daß Ruhe und Zufriedenheit bleiben. Das muß unsere wertvollste Aufgabe sein.

Frau Lotti Lippel, Stade.

Prüfgrenzen für Chronometer- und Taschenuhren-Prüfungen der Deutschen Seewarte zu Hamburg

In Nr. 15 unserer „Uhrmacherkunst" veröffentlichten wir eine Zusammenstellung über die zulässigen Gangdifferenzen bei Chronometern und Taschenuhren. In nachstehendem gibt die Seewarte in Hamburg eine Übersicht, wie diese zustande kommen.

Anfang März dieses Jahres sind die „Prüfgrenzen für Chronometer- und Taschenuhren-Prüfungen der Deutschen Seewarte zu Hamburg" neu herausgegeben worden. Gleichzeitig damit wurden sämtliche früheren Festsetzungen der Grenzen aufgehoben.

Veranlassung zu dieser Neufassung der Prüfgrenzen war die in den letzten Jahren erfolgte Steigerung des Prüfbetriebes auf der Deutschen Seewarte, die zwangsläufig zur Anwendung neuer Prüfmethoden führte.

Jede Prüfmethode besitzt einen gewissen Vergleichsfehler, der stets vergrößernd oder verkleinernd auf das Ergebnis einer Prüfung einwirken kann. Es ist deshalb selbstverständlich, bei der Festsetzung der Grenzen auf die Vergleichsfehler der jeweils angewendeten Vergleichsmethode Rücksicht zu nehmen.

Die früher allein angewendete Handtastermethode, bei der mittels eines elektrischen Handtasters der Vergleich des zu prüfenden Zeitmeßgeräts über einen Spitzenchronographen mit der Normaluhr erfolgt, birgt z. B. bei dem Vergleich eines Chronometers mit Feder und Schnecke gegen die Normaluhr einen Fehler von $\pm 0^s\!,02$ in sich, d. h., daß ein durch Handtastung vorgenommener Vergleich um $0^s\!,02$ zu große oder zu kleine Werte ergeben kann. Je nachdem, auf welche Weise nun die einzelnen Prüfwerte ermittelt werden, wird der Einfluß des Vergleichsfehlers auf diese ein anderer sein. Bei der Gang-

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19400100/154