

Badische Landesbibliothek Karlsruhe

Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe

Der große Erfolg

J. Weck und Co. <Öflingen>

Öflingen, 1928

Reisevertreter.

urn:nbn:de:bsz:31-58221

Reisevertreter.

Um die Fühlungnahme zwischen unseren Geschäftsfreunden und uns noch reger und enger zu gestalten, haben wir wieder eine größere Anzahl Reisevertreter herangebildet, die nach und nach unsere sämtlichen Geschäftsfreunde aufsuchen werden. Wir bitten Sie, unsern Reisevertretern Ihre Wünsche und Vorschläge zur Förderung der gemeinsamen Arbeit und des beiderseitigen Erfolges zu unterbreiten. Wir werden Ihren Wünschen unsere größte Aufmerksamkeit widmen und sie soweit wie möglich zu erfüllen suchen.

Wahrheit in der Reklame.

Das ist die erste Forderung jedes Unternehmens, das es ehrlich mit seiner Kundschaft meint. Es gibt aber auf dem Konservenglasmarkte einige Grossisten, die diesen Grundsatz nicht kennen, die vielmehr mit tatsächlichen Unwahrheiten, bewußten Irreführungen und vagen Versprechungen, die zum Teil sogar unerfüllbar sind, die Geschäftswelt zu täuschen suchen. Deshalb haben wir uns gezwungen gesehen, zur Steuer der Wahrheit in der Reklame unseren Geschäftsfreunden durch die Flugblätter: „Was verdienen Sie an der Marke WECK“ und „Wahrheit oder Täuschung“ durch nackte rechnerische Darstellungen darüber aufzuklären, wo der wahre Vorteil der Händlerschaft wie auch Ihrer Kundschaft liegt. An Hand der aufgestellten Berechnungen können Sie ohne weiteres selbst feststellen, daß es nur ein **angeblicher** Preisvorteil ist, wenn ein Glasgrossist auf den niedrigeren Verkaufspreis seiner Gläser hinweist. Er verschweigt dabei, daß er nur $33\frac{1}{3}\%$ Nachlaß gewährt, daß also dieser niedrigere Preis auf Kosten des Händlergewinnes geht.

Dabei dürfen wir wohl auf die allgemein anerkannte Erfahrungstatsache hinweisen, daß die kaufmännische Wohlanständigkeit in der Reklame stets der Gradmesser für die Qualität der angepriesenen Ware ist. Wer selbst überzeugt ist von der Güte seiner Ware, braucht nicht zu unlauteren oder gar unwahren und übertriebenen Lobhudeleien greifen. Eine wirklich gute Ware setzt sich von selbst durch, das beweist der beispiellose Erfolg und die ungeahnt schnelle und große Verbreitung wie die Beliebtheit der Marke WECK.

Für Uebersendung aller derartigen Auslassungen der Konkurrenz wie auch von Mitteilungen über etwa von Ihnen unternommenen Gegenmaßnahmen sind wir Ihnen stets dankbar.