

Tipps zum Schutz vor Diebstahlschäden



Trickdiebstahl ist in der Uhren- und Schmuckbranche immer aktuell. Wir zeigen Ihnen an echten Schadenbeispielen, wie Täter vorgehen.

Klassische Ablenkung

Ein junges englisch sprechendes Paar betrat das Geschäft. Sie baten um eine Beratung zu einer Kette, die im Schaufenster lag. Die Verkäuferin wurde von der Dame so sehr in ein Gespräch verwickelt und abgelenkt, dass sich ihr Partner unbeobachtet in den Geschäftsräumen bewegen konnte. Zum Umrechnen des Kaufpreises in britische Pfund musste die Verkäuferin für einen Augenblick ins Büro und den Verkaufsraum verlassen. Das Paar entschied sich vermeintlich zum Kauf der Kette und wollte beim nächsten Bankautomat Geld abheben. Es kehrte allerdings nicht zurück. Erst nach zwei Stunden bemerkte die Verkäuferin das Fehlen von zwei Uhren und einem Ring in einem Gesamtwert von 6.500 Euro.

Schaufenstertrick

Der potenzielle Käufer bat um Vorlage eines Ringes aus dem Schaufenster. Der Ring lag direkt an der Scheibe und um ihn zu holen, musste sich die Verkäuferin weit in die Auslage beugen. Diesen Moment der Ablenkung nutzte der Täter, um aus der hinteren Auslage zwei Brillantringe zu entwenden. Der Verlust der Ringe fiel erst nach Geschäftschluss beim Abdekorianen auf. Der Schaden durch diesen einfachen Trick belief sich auf 10.000 Euro.

Verlorener Überblick

Eine Gruppe von sieben Personen betrat ein kleines Geschäft. Sie ließen sich viele Produkte zeigen und forderten eine intensive Beratung ein. Am Ende kaufte eine Frau aus der Gruppe zwei Ringe im Wert von 100 Euro. Durch die Anwesenheit der vielen Personen hatten die beiden Verkäuferinnen den Überblick verloren. Einem Mann aus der Gruppe gelang es, sich von den Verkäuferinnen unbemerkt in die angrenzende Werkstatt zu schleichen. Dort entwendete er Waren im Wert von 40.000 Euro aus dem nicht verschlossenen Tresor und vom Werktsch.



Partner des Zentralverbands der Deutschen Goldschmiede und Silberschmiede e. V.



Partner des Zentralverbands für Uhren, Schmuck und Zeitmesstechnik



Partner des Bundesverbands der Juweliere, Schmuck- und Uhrenfachgeschäfte e. V.

Tipps zum Schutz

Art der Vorlage

Bei einer Vorlage sollten dem Kunden – je nach Einzelwerten – maximal drei bis fünf Stücke gleichzeitig gezeigt werden. Bilden Sie bei der Vorlage Muster in Form der Augenzahlen auf einem Würfel. So bemerken Sie selbst aus größerer Entfernung, ob noch alle Stücke an ihrem Platz liegen. Räumen Sie Stücke, die nicht in die engere Wahl des Kunden fallen, unmittelbar wieder ab.

Vorlage aus Schaufenster oder Vitrine

Wenn ein Kunde ein Stück aus dem Schaufenster oder der Vitrine sehen will: Er sollte nie neben Ihnen stehen, sobald Sie sich in die Auslage beugen. Wenn Sie ein Stück herausnehmen, das direkt hinter der Scheibe liegt, entsteht ein toter Winkel. Der Kunde kann dann Stücke, die näher zum Innenraum liegen, entwenden, ohne dass Sie es bemerken. Sollte es Missverständnisse über das richtige Stück geben, können Sie den Kunden bitten, Ihnen das Stück von außen zu zeigen.

Ruhe bewahren

Bewahren Sie auch in unübersichtlichen Situationen – beispielsweise, wenn viele Kunden im Geschäft sind – Ruhe. Wenn Sie Stücke aus mehreren Vitrinen, Schaufenstern oder Tresoren vorlegen, schließen Sie diese Behältnisse immer sofort wieder ab. Auch wenn Sie die Ware unmittelbar wieder zurücklegen, kann dieser kurze Augenblick von Tätern genutzt werden, um andere Stücke aus den offen stehenden Behältnissen zu entwenden.

Qualität der Verschlüsse

Die meisten Innenvitrinen oder rückwärtigen Schaufensterverglasungen sind mit einfachen Möbelschlössern gesichert. Die Erfahrung zeigt, dass diese Schlösser keine ausreichende Sicherung darstellen und leicht zu überwinden sind. Hochwertige Schlösser/Transponderschlosser schützen deutlich besser.

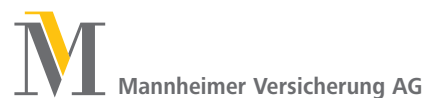
Bauchgefühl

Verlassen Sie sich bei Kundengesprächen auf Ihre Erfahrung und Ihre Menschenkenntnis. Wenn Sie ein ungutes Gefühl haben, dann nicht ohne Grund. Vereinbaren Sie für solche Fälle mit Ihren Kollegen einen Code und bitten Sie einen Kollegen hinzu. Vier Augen sehen mehr als zwei.

Zutritt zu Nebenräumen

Während der Geschäftszeiten sollten Sie Türen zu Nebenräumen verschlossen halten. Dies gilt insbesondere für Räume, in denen Ware offen lagert, wie zum Beispiel die Werkstatt. Wir empfehlen auch, den Tresor während der Geschäftszeit zu verschließen.

Tipp: Wir bieten VALORIMA-Kunden Schulungen für sich und die Mitarbeiter an. Lassen Sie sich von Experten in Sachen Diebstahlprävention fit machen. Sprechen Sie uns an.



Augustaanlage 66, 68165 Mannheim
Telefon 06 21. 4 57 19 40
valorima@mannheimer.de
valorima.de

Ein Unternehmen des Continentalen Versicherungsverbandes auf Gegenseitigkeit.