

besseren Ware heraus und ist schliesslich überhaupt froh, etwas verkauft zu haben, ganz gleich, was und zu welchem Preise. Leute mit solcher Art, Geschäfte zu machen, jammern in der Regel am lautesten über den Verfall des Gewerbes. Sie sollten lieber die Zeit erkennen, die heute für den Verkauf auch ganze Verkäufer fordert. Wer einen grossen Umsatz machen und prosperieren will, darf heute den Verkauf nicht mehr so nebenher, sondern er muss ihn mit gleicher Energie und ebensolchem Geschick betreiben wie die Reparatur. Da aber niemand zwei Herren dienen kann, soll er sich für das eine oder andere entscheiden. Wer das nicht will oder kann, der wird niemals in der Lage sein, aus seinem Geschäfte das Höchste herauszuholen, was möglich, und er darf dann auch nicht unzufrieden und mürrisch sein, wenn andere sichtbar vorwärts kommen, während er eben gerade sich ernährt und seinen Pflichten nachkommt.

Was muss der Uhrmacher als Verkäufer für Eigenschaften haben?

Er muss eine gute Allgemeinbildung haben, damit das, was er spricht, auch richtig ist. Er muss sprechen, wo er zu sprechen hat, und wissen, wo er zu schweigen hat. Ein Verkäufer, der fortwährend schwätzt, ist ebenso ungeeignet, als ein solcher, der kein Wort herausbringt.

Er muss Ruhe haben und diese selbst den aufgeregtesten und ungerechtesten Kunden gegenüber beibehalten, die er durch ruhige Sachlichkeit in seinen Bann zwingen muss.

Er muss die Gabe der Menschenkenntnis haben, um zu erkennen, wie die Kunden zu behandeln sind.

Er muss vollendete Höflichkeit mit ruhiger Energie verbinden, dann wird er das Mögliche erreichen und sich auch nichts Unbilliges aufbürden lassen.

Er muss den Willen zum Verkauf haben, damit er sich auch Mühe gibt, wenn die Kundschaft lange wählt oder gar von einem Kauf absehen will.

Er muss den Mut haben, etwas Besseres zu verkaufen, als die Kundschaft zunächst haben will, und er muss seine beste Ware zuerst anbieten und zu verkaufen suchen, wenn die Kundschaft noch nicht weiss, was sie will.

Er muss eine gründliche Sachkenntnis haben, mit der er alle Bedenken, Zweifel oder Informationsfragen der Kundschaft überzeugend erledigen kann, ohne dabei zu weitläufig oder unsicher zu werden.

Er muss sich einen Preis zu fordern getrauen und an diesem dann festhalten, aber doch dabei durch ein Kassaskonto usw. der Kundschaft einen kleinen Gefallen tun und sie wieder zu versöhnen suchen, wenn sie pikirt ist, dass ihr „Handeln“ nichts half.

Er muss auf sein Aeusseres halten, damit dieses nicht abstossend wirkt. Letzteres kann ebensowohl der Fall sein bei gigerhaftem Exterieur als bei direkt unordentlicher Kleidung oder mangelnder Körperkultur. Die richtige Mitte einer bürgerlichen Eleganz ist, wie alle Mittelwege, das Beste.

Ein derartig beschaffener Verkäufer wird das aus jedem Geschäfte herauszuholen, was herauszuholen ist. Er wird trotzdem der Kundschaft das Gefühl der Sicherheit gegeben haben, dass sie gut und vorteilhaft gekauft hat. Und so hat er nicht nur das eine Geschäfte gemacht, sondern gleichzeitig den Grund gelegt für spätere gewinnbringende Geschäfte. Denn es ist nicht allein die Aufgabe eines guten Verkäufers, gerade das eine Geschäfte zum Abschluss zu bringen, denn das wäre vielleicht ohne sein Geschick auch geworden, sondern er muss den Verkauf so abwickeln, dass die Kundschaft eine treue geworden ist und bei nächstem Bedarf sich auch wieder einstellt. Das ist nur möglich, wenn sie zu der Person des Verkäufers Vertrauen gewonnen hat, was durch die oben geforderten Eigenschaften des letzteren vorbereitet wird. Da diese Eigenschaften aber eine gewisse Reife voraussetzen, wird es im Uhrmacherladen immer wieder der Prinzipal selbst sein, der für sein Geschäfte der geeignetste Verkäufer ist, und der in der Kunst, Geschäfte zu machen, auch in diesem Punkte den schwierigsten Teil zu übernehmen hat.

Eine neue Signaluhr.

Das abgebildete Signalwerk ist konstruiert worden, weil es in sehr vielen Betrieben ein Bedürfnis ist, dass die Signalzeiten an gewissen Tagen der Woche, zumeist Sonnabends, andere sind, als an den gewöhnlichen Wochentagen. Sehr oft wird Sonnabends die Mittagspause verkürzt, die Vesperpause fällt ganz weg und dafür tritt abends ein früherer Schluss der Arbeitszeit ein. Die Einrichtung in der Uhr ist so getroffen, dass das Signalrad *S* (Fig. 1) zwei Stromkreise hat. In diese beiden Stromkreise können Kontaktschrauben eingeschraubt werden. Diese

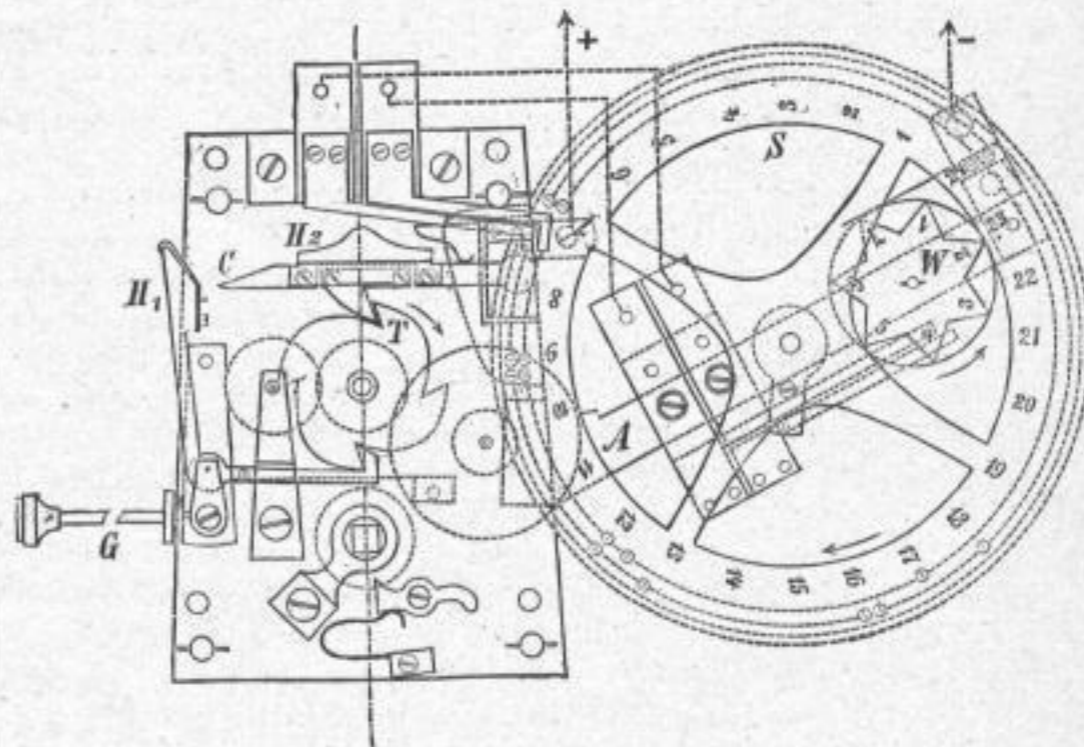


Fig. 1.

Schrauben vermitteln durch zwei über dem Rade liegende Federn den Kontakt. Die Einrichtung ist nun so getroffen, dass auf dem äussersten Signalkreis alle diejenigen Zeiten eingestellt sind, zu denen die Uhr an Wochentagen läuten soll und in dem inneren Kreise werden alle Zeiten eingestellt, die für den Sonnabend in Betracht kommen. Von den beiden über dem Signalrad liegenden Kontaktfedern 1 und 2 (Fig. 2) wird der Strom weiter geführt in zwei

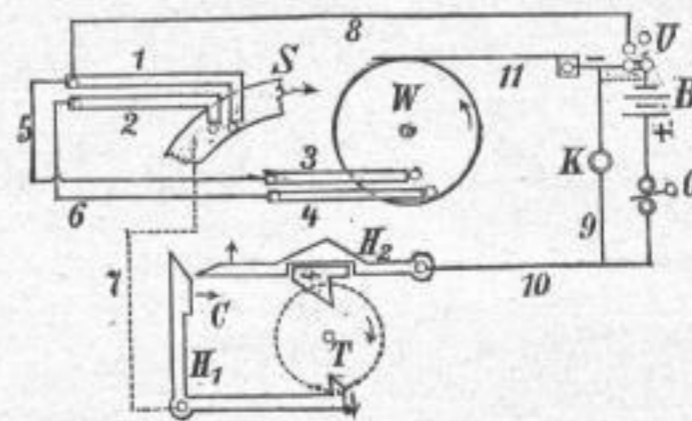


Fig. 2.

kleine Federn 3 und 4, von denen wiederum eine jede über einen Kontaktkreis zu liegen kommt, und zwar über eine kleine Scheibe *W*, welche mit einem siebenteiligen Stern in Verbindung gebracht ist. Dieser siebenteilige Stern wird so weiter bewegt, dass ein am 24stündigen Signalrade befindlicher Stift in jeder Nacht der Stern um eine Zacke weiter dreht, so dass er in einer Woche eine Umdrehung vollendet hat. Die Zahlen von 1 bis 7 entsprechen den 7 Tagen einer Woche, von Montag angefangen. Von diesem Stern aus bzw. von der unter dem Stern liegenden Scheibe, wird der Strom durch die Feder *II* weiter geführt. Natürlich können nur diejenigen Signale stattfinden, deren Stromkreis geschlossen ist, und so findet vom Montag bis Freitag durch den in den äusseren Kreis der Scheibe *W* eingesetzten Stift der Kontakt mit der Feder 4 statt, während für den Sonnabend in den inneren Kreis ein Stift eingesetzt ist, der den Kontakt mit der Feder 3 herstellt, so dass am Sonnabend die anderen Signale ertönen.

Wenn für den Sonntag keine Signale gebraucht werden, so trägt die Wochentagscheibe *W* bei ihrer siebenten Zacke gar

