

Mein Amerikaner oder wahr aus dem Leben.

Wie ich eine Glashütter Uhr verkaufte.

Heiss war der Tag gewesen, die Strassen waren leer, nur die rotbemalten Sprengfässer bildeten den einzigen Fuhrverkehr. Die im Zenith stehende Sonne hatte ihren Ruf auch fürs Jahr 1902 trefflich bewährt, und fast konnte man glauben, die Geschäftswelt der Grossstadt habe sich verabredet, alle geschäftlichen Besorgungen und Wege gemeinsam auf den Abend zu verlegen. Jetzt war es 6 Uhr, und allmählich kehrte Leben und Bewegung zurück. Die Jalousieen wurden jetzt in der Strasse überall hochgezogen, die Geschäftstüren weit geöffnet, um frischer Abendluft den Zutritt zu gestatten.

In gleicher Weise hatte auch ich verfahren und dabei sehnsüchtig ausgelugt, ob keiner seine Schritte zu mir lenke, um meine heutigen Tagesspesen zu decken. Da, richtig, mit zielbewussten, gemessenen Schritten nimmt ein distinguiert aussehender Herr, in welchem man schon von weitem den Amerikaner erkannte, Kurs auf mein Schaufenster. Ich verschwinde, damit nichts den Amerikaner in seinen Betrachtungen störe. Lange, lange dauerte die Besichtigung, und die Art des Besehens konnte keinen Zweifel aufkommen lassen, dass der Herr das Wort „Prüfe sorgsam beim Beginnen“ sehr gut kannte.

Endlich war die Vormusterung abgeschlossen und mit dem üblichen Gruss betritt der Amerikaner meinen Laden. „Ich weiss nicht, ob wir ein Geschäft machen werden, doch Sie haben eine schöne Auswahl, wie mir scheint auch gute Sachen, und so glaube ich in Ihnen den Herrn zu finden, der mir aufrichtig und ehrlich Auskunft geben kann und wird.“ Mit dieser Einleitung wurden unsere Verhandlungen eröffnet, worauf ich erwiderte, dass ich alles das gern tun werde, was ein reeller Geschäftsmann tun müsse. „Nun sagen Sie mir, welches sind die besten Uhren? Ich habe etwa 30 Jahre in Amerika gelebt, weiss viel, aber nicht alles, habe auch schon viele Uhren gekauft, jetzt aber möchte ich den Schlussstein legen und mir für eignen Gebrauch noch eine kaufen, die so lange mein treuer Begleiter bleiben kann, bis auch ich ausruhen werde. Ich kenne Elgin und andere amerikanische Marken, habe gehört von Patek, Vacheron und Glashütte, doch fehlt mir zum Entschluss der treue Berater.“

Diese Worte liessen genügend durchblicken, es nicht nur mit einem erfahrenen, sondern auch mit einem klugen Herrn zu tun zu haben. „Wie bei jeder Ware in der Welt, so bestimmt auch bei Uhren der Preis die Qualität“, war meine Antwort, „und der Uhrenmarkt und die Uhrenfabrikation ist heute unter dem Zwange, dass nur der Fabrikant auf sichere Abnahme rechnen kann, der das Beste für den Preis liefert; es kann also für meinen Rat in erster Linie nur der von Ihnen anzulegende Preis bestimmend sein. Wir haben renommierte Waren in prima Qualität, dann Mittelmarken und endlich sehr gute, brauchbare, billige Sorten. Alle sind gut, der Preis bedingt Qualität und Mehrleistung.“ „Aber ich denke, gehen und richtig gehen müssen sie alle, sonst sind es doch keine Uhren“, meint mein Amerikaner. „Dieser Begriff ist nur teilweise richtig, und hier können Sie sehen, wie unrecht der Uhrmacher behandelt wird. Im ganzen übrigen Geschäftsleben weiss jeder, dass er für niedrigen Preis nur bescheidene Ansprüche stellen darf, für höheren Preis aber auch mit Recht erhöhte Ansprüche machen kann.“

„Gut“, sagte der Fremde, „so erklären Sie mir den Unterschied. Wenn ich z. B. 500 Mk. anlege, was habe ich da zu verlangen und welche Ansprüche darf ich stellen?“ „Für diesen Preis erhalten Sie eine der allerbesten Uhren, wofür die Zusage und Garantie gegeben werden kann, dass die Uhr monatlich nicht mehr wie etwa eine Minute differiert.“ „Also doch noch eine Minute, dies sind im Jahre zwölf Minuten — doch noch eine ziemliche Differenz.“ „So wird das Resultat nicht sein“, war meine Erwiderung, „denn die Differenzen werden sich ziemlich ausgleichen, durch Hängen und Liegen, durch Wärme und Kälte. Sofern Sie aber eine gewisse Begrenzung der Leistung von mir fordern, wüsste ich für beide Teile keine andere, gerechtere Fassung.“ „Und wie ist es mit der erwähnten guten Mittelqualität?“ „Für diese könnte ein derartiges Versprechen nur für

die Woche gegeben werden und für die gut gangbaren, geringen Sorten nur für den Tag.“ „So, dann wäre ich ja jetzt über die Wirkungen der Qualitäten aufgeklärt, aber noch nicht über den Unterschied der Marken. Ich weiss, in Südamerika sind Patek-Uhren hoch geachtet, während in Nordamerika vielfach und hier in Deutschland besonders ‚Glashütte‘ den Ruf als ‚Bestes‘ haben; woher kommt dieses?“ „Dass in diesen Prima-Marken ein grosser Unterschied in der Leistung besteht, möchte ich nicht behaupten, in der Bauart aber besteht er. Hier geht es ähnlich wie bei anderen Maschinen. Es gibt stehende und liegende Dampfmaschinen und Motore; beide Bauarten haben Vorzüge und Nachteile; beide Systeme haben dementsprechend auch ihre Liebhaber. Auf diese Art wird bekanntlich stets der Ruhm geteilt und die Gelehrten und Fachleute werden nie einig. So ergeht es auch den allerbesten Uhrenmarken; es ist in vielen Fällen eine Ansicht, die kaum richtig zu begründen ist, denn vergleichsweise kosten Patek- und Glashütter Uhren dasselbe und leisten gleiches.“

„Diese Auslegung ist mir begreiflich“, meint mein Amerikaner, „und die übliche geschäftliche Art des Interesses wird dann noch hinzutreten, dass der gute Verkäufer das empfiehlt, was er am Lager hat, resp. gern verkaufen möchte.“ „Dies ist wohl möglich“, war meine Erwiderung, „doch begeht kein Verkäufer in solchen Fällen etwas Unrechtes, da er ja für den Preis eine entsprechende Ware gibt.“ „Und welche Marken führen Sie?“ „Ich habe Patek und Glashütte als Bestes, Schaffhausen, Badollet und Omega als Mittel und dann noch verschiedene billigere, noch gute Sorten.“ „Nun sagen Sie mir bitte, wenn Sie eine Uhr kaufen wollten, was würden Sie für eine nehmen?“ Dies war endlich die Kardinalfrage.

„Wenn der Preis mir keine Schranken auferlegen würde, so nehme ich das Allerbeste und demnach könnte nur Patek oder Glashütte in Frage kommen.“ „Es ist aber merkwürdig, dass unter diesen beiden Sorten nicht die eine doch allgemein bevorzugt wird; wie erklären Sie sich das?“ „Dieses zu erklären können wir ebenso gut auch jeden anderen Artikel in Betracht ziehen, denn naturgemäss wird jeder Verkäufer den Markt besuchen, wo er den Absatz am leichtesten zu gewärtigen hat, also das Gebiet, welches von der Konkurrenz wenig oder gar nicht besucht wird. Hier wird er am leichtesten das Geschäft machen, und wenn der Markt durch Renommee erst erobert ist, wird es dem Nachfolger sehr schwer halten, mit gleicher Ware zu gleichen Preisen noch Verkäufe zu machen.“

„Sie sind mein Mann“, sagte mein Amerikaner, doch bekam ich allmählich das Frage- und Antwortspiel satt. Die Liebenswürdigkeit des Amerikaners machte es mir aber vollständig unmöglich, irgend eine Veranlassung für den Abbruch der Verhandlung zu finden. Stets vornehm, mit Ruhe und Liebenswürdigkeit setzte der Fremde wieder ein, und die eine Frage war noch nicht richtig beantwortet, so hatte der Herr, glaube ich, schon wieder zwei neue in Bereitschaft.

Nachdem nun mein Amerikaner in etwa 1½ stündiger Unterhaltung, welche er hin und wieder mit Beispielen seiner amerikanischen Erfahrung würzte und verlängerte, seine Vorkenntnisse zum Uhrenkauf genügend gekräftigt hatte, ging es an die Besichtigung. Meine Vorlagen waren Glashütter und Patek-Uhren.

Jetzt blitzten die Augen hin und her, mein Amerikaner wusste, wie mir schien, die richtigen Worte nicht zu finden, und mit Hervorziehung eines Klümmers fing er an, den Namen A. Lange & Söhne zu studieren. Jetzt endlich löste sich die Zunge, und nun gingen seine Kenntnisse doch noch weiter, wie ich ganz richtig auch von Anfang an ahnte. „Vorn bei der Konkurrenz habe ich zwei ausgestellt gesehen, da stand an einer Union und an einer anderen Assmann und hier nun Lange; wie kommt dieses? Die wirklich gute, echt renommierte Glashütter kann doch wohl nur eine sein? Jetzt sehe ich, gibt es schon drei Fabriken, vielleicht sind es noch mehr. Wenn ich Sie jetzt frage, welches ist die berühmteste, bekannteste, so müssten Sie ja ein schlechter Verkäufer sein, wenn Sie einen anderen Fabrikanten nennen würden als Lange. Und gehe ich zu Ihrem Konkurrenten, so wird mir dieser Union oder Assmann sagen. Wie jetzt?“