

schneller; denn die hier mit den Vertretern verhandelnden Techniker sind Fachleute oder wenigstens zum großen Teil. Sie prüfen die Angaben der Vertreter gründlich, das Projekt wird, wenn erforderlich, nach den Vorschlägen der technisch am besten orientierten Vertreter geändert, und einer Auftragserteilung an die technisch oder kaufmännisch (oder beides) am vorteilhaftesten anbietenden Firma steht nichts mehr im Wege.

Nachstehend seien noch einige Einzelfälle aufgeführt, wie sie dem Verkäufer auf dem Wege zum Verkaufserfolg helfen und begegnen können.

1. Ein Uhrmacher hat Beziehungen zu einer Schulbehörde, die ein neues Schulhaus baut oder eine Signalanlage einbauen lassen will. Was macht nun der Uhrmacher in den meisten Fällen? Er schreibt an mehrere Fabriken eine (an sich technisch völlig ungenügende) Postkarte und ersucht um Angebot. Die erforderlichen Rückfragen der Fabrik werden oft genug ungenügend beantwortet, man ist „vorsichtig“. Die Angebote werden der Schulbehörde bzw. dem Architekten dann zur Wahl gestellt. Was macht man damit? Nichts, weil man nichts damit machen kann, und weil die Preise zu hoch sind. Denn auch dann, wenn die Behörde oder der Bauleiter die beste Absicht hatte, dem Uhrmacher den Auftrag zu überschreiben, so müssen doch auch von anderer Seite Angebote eingeholt werden. Diese aber sind auf nur ein Fabrikat eingestellt, der entscheidende Beamte kann beurteilen, und die Preise der Vertreter sind meistens auch niedriger. Was aber machten inzwischen andererseits die Fabriken, an die der Uhrmacher sich um Offerte wandte? Diese Fabriken kennen seit langem die Uhrmacher-Taktik, zugleich mit mehreren Firmen anzuknüpfen und dann das nach ihrer Ansicht Günstige zu benutzen: Sie geben, falls sie über das Projekt noch nicht unterrichtet waren (in fast allen Fällen ist das Gegenteil der Fall), ihrer zuständigen Vertretung Auftrag, der Sache nachzugehen und auch anzubieten.

Ausdrücklich und so nachdrücklich wie möglich sei es hier ausgesprochen, daß der Uhrmacher niemals zum Erfolg kommen wird, solange er sich nicht entschließt, mit nur einer Fabrik zu arbeiten. Mit dieser einen Fabrik muß ein Abkommen getroffen werden, daß Vertreter und Uhrmacher Hand in Hand arbeiten, sie müssen sich bei allen Projekten unterstützen. Dabei ist der Uhrmacher der Kenner der lokalen Verhältnisse, der Vertreter der technisch Beratende, der auch in Konkurrenzfällen einen Preisnachlaß herbeiführen kann. Nur so kann, den heutigen Verhältnissen entsprechend, der Anfang gemacht werden. Erweist sich dann der Uhrmacher als rührig und vertriebs-tüchtig, so wird die Fabrik ihm ohne weiteres für seinen Bezirk die selbständige Vertretung übertragen. Derartige Vertreterverhältnisse mit Uhrmachern bestehen bereits, sie haben sich in mehreren Fällen bestens bewährt.

2. Der selbständig verkaufende Uhrmacher wird im Laufe der Verhandlungen von der kauflustigen Firma oder Behörde nach dem technischen Unterschied der Fabrikate, beispielsweise nach der Betriebssicherheit der Dreh- und Schwingankersysteme von Nebenuhren, gefragt, weil die verschiedenen Vertreter reichlich viel darüber geredet haben. Was wird er antworten? Wenn er sehr klug ist, so wird er die Antwort zurückstellen und die verschiedenen Fabriken um Auskunft angehen. Glaubt er, durch diese Auskünfte nunmehr besser unterrichtet zu sein? Keineswegs — weiß jeder recht hat und das eigene Urteil versagt. Er kann sich nur zu einem System bekennen!

3. Der Uhrmacher wird um Auskunft über die technisch beste Art der Signalgebung angegangen, die für industrielle Anlagen ja meist mit einer Uhrenanlage verbunden ist. Weiß er die Raum- und Geräuschverhältnisse, die Signal-

apparate, die Strom- und Spannungsverhältnisse so zu beurteilen, daß er eine richtige Antwort und ein bestes Angebot zu geben vermag? Der Vertreter kann es.

4. Namentlich kleinere Uhrenanlagen werden öfters einschließlich der Leitungsanlage vergeben, weil den kleineren Firmen der eigene Elektrotechniker fehlt, sie aber mit nur einem Lieferanten arbeiten wollen. Kennt der Uhrmacher die Preise für eine Leitungsanlage, hat er eine Verbindung mit einem Installateur angeknüpft, um jederzeit ein Angebot mit konkurrenzfähigen Preisen erhalten zu können?

5. Kann der Uhrmacher auf die Frage Auskunft geben, welche Kapazität die Akkumulatoren für eine Uhrenanlage bestimmter Größe benötigen, welche Betriebsspannung die beste ist, welcher Art eine Ladevorrichtung für Gleich- und für Wechselstrom ist, welchen Stromverbrauch die einzelnen Fabrikate und Größen der Nebenuhren bei verschiedenen Spannungen haben, ob man fünf oder zehn Nebenuhren noch in einer Entfernung von x Kilometern von der Hauptuhr betreiben kann, wie eine Arbeitszeit-Kontrolluhr angeschlossen wird, welche Kontrollkarten man für bestimmte Lohnperioden bestellen muß, mittels welcher Apparate man kurzzeitig-periodisch arbeitende Maschinen kontrolliert und steuert?

6. Kennt der Uhrmacher die Arten der Nebenuhren und die vielseitigen Verwendungszwecke derselben genau genug, um sofort für bestimmte Fälle die geeignete Uhr angeben zu können?

7. Hat der Uhrmacher die Preise der elektrischen Uhren so gut im Gedächtnis, daß er damit in den Verhandlungen operieren kann, daß er das angebotene Fabrikat zu verteidigen imstande ist?

Fragen wie die vorstehenden, mit allen erdenklichen Varianten, und noch viele nicht erwähnte treten an den Verkäufer von Nebenuhren und Uhrenanlagen heran; die Auslese mag als eine Projektion der Tätigkeit dienen. Die Ausführungen sollen nur den einen Zweck haben, den Uhrmacher allen Ernstes darauf aufmerksam zu machen, daß er sich für den Verkauf technische Kenntnisse aneignen muß. Wie könnte er sonst bestehen, da jeder Vertreter sie besitzt? Hat man aber erst einmal die Überzeugung gewonnen, daß es ohne diese Kenntnisse nicht geht, so wird auch bald ein Weg gefunden sein, um sie sich anzueignen. Man arbeite vor allen Dingen erst mal ein gutes Lehrbuch dieses Spezialgebietes mit aller Gründlichkeit durch. Aber man ruhe nicht, bis das Verständnis für die Ausführungen aufgegangen ist. Und dann fange man mit dem Basteln an, man mache praktische Übungen an Versuchswerken. Man zerlege eine Nebenuhr, man beobachte sie bei allen Spannungen, mit und ohne Zeiger und mit belasteten Zeigern. Man löse die elektrischen Verbindungen und stelle sie wieder her, man wickle Spulen ab und wieder auf. Nichts kann mehr die Kenntnisse heben als das Studium eines guten Buches in Verbindung mit dem praktischen Versuch. Und damit wird das Selbstvertrauen kommen, der feste Wille, seine Kenntnisse auch im Verkauf zu verwerten. Wie ist doch mit Recht der Uhrmacher so stolz auf seine in jungen Jahren selbstgebaute Uhr!

\*

Ohne uns in allen Punkten dem Verfasser anzuschließen, haben wir gerne seine aus der Praxis kommenden Vorschläge veröffentlicht. Wir sind freilich vor allem nicht mit ihm der Meinung, daß die Einzeluhren nur eine untergeordnete Bedeutung haben. Sie haben unserer Ansicht nach insbesondere für die Einführung der elektrischen Uhr im Privathaus und in kleinen Firmen ihre große Bedeutung, und sie bieten dem Uhrmacher manche Gelegenheit, ganz im Sinne der letzten Ausführungen des Verfassers sich in das neue Ge-