

die Anschaffungsämter der Großstädte sogar durch amtliche Verfügung den Kauf über den Einzelhandel ausschlossen. Selbst wenn der einzelne Uhrmacher durch die ohne ihn verkauften Stoppuhren keinen übermäßigen Verlust hat, so muß er bedenken, daß der Betriebsingenieur, der Sportsmann und andere Kreise, wenn sie auf diese Weise erst einmal „Blut gerochen“ haben, bald auf den Geschmack des direkten Kaufes auch anderer Uhren kommen. Das nächste Mal kauft man „hintenherum“ — man findet schon Möglichkeiten — oder bei den detaillierenden Fabriken wie z. B. Lauffer usw. eine Standuhr oder „direkt aus der Schweiz“ eine Taschenuhr. Und die Verwandten und Bekannten tun das dann auch. Und deshalb nützt es nicht, nur auf die direkt verkaufenden Fabriken zu schelten, sondern man muß sich selbst auch um diese und andere Spezialgebiete kümmern. Und es ist ein ernstes Warnungszeichen, daß gerade die Warenhäuser eine Reihe dieser Sonderuhren stark forcieren (Kuckucksuhren, Eieruhren, Sportuhren, Jahresuhren usw.) und zwar nur deshalb, um eine mögliche Vollkommenheit zu zeigen. Die Frage „Die Stoppuhr dem Uhrmacher?“ ist nicht mehr eine Frage der Beschwerde gegen den direkten Verkauf dieser Typen, sondern

Wilhelm Neuzeit,
Uhrmachermeister

Mühlheim, den 14. März 1931.
Neue Gasse 22

Herrn

Oberingenieur F. Beckenholz,
Betriebsleiter der Maschinenfabrik A. Petzold A.-G.,

Mühlheim,
Schillerweg 31.

Sehr geehrter Herr Beckenholz!

Vor kurzem erhielt ich von einem Ihrer Herren Betriebsingenieure eine Stoppuhr für eine kleine, aber sehr eilige Reparatur. Ich hoffe, daß die Uhr nach meiner gründlichen Durchsicht und Instandsetzung zur Zufriedenheit ihren Dienst tut.

Bei dieser Gelegenheit erfuhr ich, daß Sie bisher Ihre Stoppuhren direkt von einer Fabrik beziehen. Ich führe dieses Fabrikat auch selbst am Lager und kann Ihnen auf Grund meiner Kenntnis der verschiedensten Stoppuhren mitteilen, daß das Fabrikat an sich gut ist, für sehr genaue Arbeitszeitstudien aber vielleicht doch durch ein anderes Modell ergänzt werden müßte. Nach meiner Ansicht entspricht vor allem diese Konstruktion auch nicht ganz dem rauen Werkstattribetrieb und ist mehr für gelegentliche Benutzung beim Sport geeignet.

In der Anlage übersende ich Ihnen zu Ihrer gefälligen Kenntnisnahme einige Katalogblätter nebst Erläuterungen, in denen einige nähere Richtlinien über die zweckmäßige Auswahl einer Fabrikstoppuhr gegeben werden. Sie werden übrigens daraus auch ersehen können, daß man keineswegs direkt von der Fabrik billiger beziehen kann als vom ortsansässigen Fachmann. Hier handelt es sich um einen, freilich weit verbreiteten, Irrtum. Der Bezug derartiger Spezialuhren beim ortsansässigen Fachmann ist aber auch deshalb vorteilhafter, weil dieser nicht auf eine einzige Marke angewiesen ist und so seine Kunden ganz individuell und neutral beraten kann.

Ihr freundliches Einverständnis voraussetzend, werde ich mir erlauben, am Freitagmorgen um 10 Uhr Ihnen in Ihrem Betriebsbüro meine Aufwartung zu machen und Ihnen für spätere Neubeschaffungen noch einige weitere nähere Unterlagen zu unterbreiten. Vielleicht entschließen Sie sich auch, gegen ein geringes Pauschal mir die fachmännische Wartung und laufende Kontrolle der in Ihrem Betrieb vorhandenen Stoppuhren und sonstiger technischer Uhren zu übertragen. Sie würden dadurch vielleicht manchen Ärger sparen können.

Als Referenz erlaube ich mir die Firma A. Möller, Textilfabrik, hierselbst, anzugeben, mit der ich jahrelang zu beiderseitiger Zufriedenheit auf dieser Basis zusammenarbeite.

In der angenehmen Hoffnung, daß Ihnen mein Besuch am Freitag gelegen ist, begrüße ich Sie

mit vorzüglicher Hochachtung
Ihr sehr ergebener
(Unterschrift)

3 Anlagen.

Werbebrief-Entwurf für Stoppuhren für Fabrikbetriebe. Vorbereitung für einen persönlichen Besuch

Erfolg durch genaue Selbstkontrolle



Nur mit Methode, beim Wettkampf selbst mit der Stoppuhr in der Hand zu laufen, ist nicht jedermanns Sache.

Aber beim Training für jede Sportart sollte man stets nach der Stoppuhr arbeiten. Es genügt ja, wenn ein Freund sie stoppt. Diese Uhr sollte aber ebenso genau sein wie die beim Wettkampf gebrauchte.

Ein Vereins-Sportwart mit Verantwortungsgefühl bezieht Stoppuhren nicht aus unbekannter Quelle, sondern nur vom Fachmann. Dieser nur bürgt für Qualität.

W. Neuzeit, Uhrmacher Mitglied des Sp.-V. Mühlheim

Mühlheim, Neue Gasse 22

Lieferung und Instandhaltung aller Sport- u. Stoppuhren

Inseratentwurf für eine Sportzeitschrift oder Mitteilungsblätter von Sport-Landesverbänden. Klischee Nr. 67. Preis 2,20 RM.

eine Frage des Ansehens und der Fähigkeit des Uhrmachers, auch auf Spezialgebieten erfolgreich zu sein. Den leistungsfähigeren Geschäften kommt hier gewissermaßen die Aufgabe einer Pionierarbeit für das gesamte Gewerbe zu; auch der Großhandel muß den Einzelhandel gerade auf diesem Gebiet mit allen Mitteln der Verkaufshilfe unterstützen.

Wer soll Stoppuhren verkaufen? In erster Linie leistungsfähige Geschäfte, die auch eine gewisse Auswahl unterhalten können. Dann aber ist es vor allen Dingen die Aufgabe der Jugend, unseres Nachwuchses, der Söhne der Geschäftsinhaber, für die Sportuhr zu werben, denn wer Sportuhren verkaufen will, der muß selbst Sport treiben und etwas vom Sport verstehen. Und man muß auch eine gewisse gesellschaftliche aktive Fühlung zu den größeren Sportvereinen und zu den Sportkreisen überhaupt haben. Man hüte sich aber davor, nur „förderndes“, inaktives Mitglied zum Zwecke der Repräsentation und der „guten Beziehungen“ zu sein. Das kostet einmal meist mehr, als es einbringt, und zweitens können allzu leicht die Vereinsmitglieder mißtrauisch werden, wenn sie den Eindruck gewinnen, daß man nur des Verkaufes von Sportpreisen, Sportuhren usw. willen und nicht in erster Linie aus Liebe zur Sache Vereinsmitglied ist.

Aber auch derjenige, der an technische Betriebe Stoppuhren verkaufen will, muß die Elastizität und die Anpassungsfähigkeit der Jugend mit der Energie und Geduld des erfahrenen Mannes verbinden. Er muß es nicht gleich als verloren aufgeben, wenn er in den Vorzimmern der Betriebsbüros einmal und mehrmals umsonst warten muß. Er muß in der Lage sein, redegewandt und geschickt den Betriebsingenieuren die besonderen Vorzüge des Bezuges von Stoppuhren und technischen Uhren durch den ortsansässigen Einzelhandel gegenüber dem weit entfernten und unbekanntem Lieferanten klarzulegen; hierbei muß er in erster Linie auch den Vorzug der regelmäßigen Kontrolle und der Wartung in die Waagschale werfen können. Und deshalb kann auch nur derjenige wirklich erfolgreich Stoppuhren verkaufen, der sie nicht nur „verhandeln“ will, sondern der auch ihre Technik mit Fleiß und Mühe studiert. Dann ist er freilich dem meist nur auf eine einzige Marke eingestellten Reisevertreter ohne Ortskenntnis überlegen.

Welche Stoppuhren soll der Uhrmacher anbieten? Im Rahmen dieses kurzen Aufsatzes ist eine solche Frage