



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 22. JUNI 1928

Nummer 26

Im Uhrmacherladen

Was ein langjähriger älterer Uhrenreisender beobachtete

Durch Initiative des Uhrmacherverbandes wurden Kurse abgehalten, um die kaufmännische Ausbildung zu fördern. Es liegt gewiß keine Unehre darin, solche Kurse zu besuchen, denn es kann von einem gelernten Fachmann und Handwerker nicht verlangt werden, daß er ohne weiteres auch kaufmännisch ausgebildet sei, und der bei diesen Gelegenheiten stattfindende Austausch der Erfahrungen, die der einzelne im Verkehr mit der Kundschaft macht, kann der Allgemeinheit jederzeit nur nützlich sein.

Demselben Zweck sollen auch diese Zeilen dienen, aus der Feder eines langjährigen Reisenden, der seine Erfahrungen und Beobachtungen gern der Allgemeinheit zur Verfügung stellt.

Die Zeilen sind natürlich nicht an Sie gerichtet, lieber Leser, denn Ihr Geschäft bedarf keiner Besserung, sondern an die anderen.

Sprechen wir zunächst einmal von dem Preisniveau.

Die Klage ist allgemein, daß für Uhren kein Preis mehr angelegt wird. In erster Linie ist daran ohne Zweifel die allgemeine Verarmung Deutschlands schuld. Fast jeder muß sparen und spart, wo er kann, und lieber an einem Gegenstand, den er verborgen in der Tasche, als an dem, den er offen sichtbar trägt.

Und dennoch würde auch für Uhren oft ein höherer Preis angelegt, wenn die Käufer über den wahren Wert besser unterrichtet wären.

In der Schule fehlt leider das Fach „Warenkunde“, und so ist es häufig Sache des Verkäufers und Fachmannes, aufzuklären; und gerade hierin sündigt mancher Fachmann, indem er in der Angst, ein höherer Preis könnte den Käufer abschrecken, die billige Ware über Maßen lobt.

Ein Beispiel: Eine biedere ältere Bauersfrau — kein Bubikopf, keine seidenen Strümpfe — betritt ein kleines Vorstadtdeschäft; sie kommt vom nahen Markt und wagt sich kaum in nächste Nähe der unter Glas liegenden und Glanz ausstrahlenden Wertsachen.

„Was darf es sein, liebe Frau?“ ertönt es hinter dem Ladenlisch hervor.

„Ich will meinem Patenkind eine Armbanduhr schenken, etwas recht Gediegenes.“

„Nun, was dachten Sie denn anzulegen?“

Verlegenes Schweigen seitens der Angefragten. Sie hat ja keine Ahnung vom Preis der Uhrarmbänder.

„Sie können Gold von 25 RM. an haben.“

Hier lag schon der Fehler! Im Verlauf des weiteren Gesprächs wurde selbstredend erklärt, daß es sich bei 25 RM. nicht um echtes Gold handele; aber der in bezug auf Wert der verschiedenen Uhrengattungen noch jungfräuliche Verstand der Käuferin war nun einmal falsch eingestellt. Das Geschäft wurde mit einem Plaqué-Zylinder-Ziehband zu 30 RM. abgeschlossen. Für 25 RM. eine „goldene“ (plaqué) Damen-Armbanduhr, was muß man da für 50 RM. bekommen! Über Preis und Wertbegriffe herrscht in breiten Schichten erschreckende Unwissenheit, und Aufklärung wäre gewiß am Platze.

Bitte, nicht mißverstehen. Sehr häufig ertönt die Klage: Das Publikum war zu sehr aufgeklärt, zu klug gemacht. Die Klage ist berechtigt, wenn die Aufklärung darin besteht, was diese oder jene Marke kosten darf, oder wenn goldene Uhren, speziell Markenuhren, nach Gewicht verkauft werden usw.; aber eine allgemeine Aufklärung über Qualitätsunterschiede, darüber, daß zwischen Anker 15 Steine und Anker 15 Steine ein himmelweiter Unterschied sein kann, wird nie schaden, wenn vernünftig angebracht.

Es sei zugegeben, daß die Gefahr besteht, daß ein Kunde, der nur einen gewissen Preis anlegen kann, kopfscheu wird, wenn ihm viel höhere Preise für bessere Qualitäten genannt werden; dann ist es eben Sache des Verkäufers, auch die billige Ware gebührend zu loben. Nie wird das Bewußtsein, daß noch bessere Ware zu haben ist, ein Geschäft zerschlagen, aber immer wird es den Wunsch erwecken, das Bessere zu besitzen; und damit ist dem einzelnen und der Gesamtheit besser gedient als durch übertriebenes Lob der billigen Ware. Das Preisniveau wird gehoben.

Bei „Wunsch nach bessere Ware“ kommen wir zu einem zweiten Punkt: die „leidige alte Uhr“, die repariert werden muß; meistens, weil sie ein Erbstück ist oder weil sie doch schon solange geht und der Besitzer so sehr an ihr hängt. In Wirklichkeit aus Sparsamkeit oder Unwissenheit des Besitzers.

Auch hier ein Beispiel:

Ein gut gekleideter Herr bringt seine Uhr zur Reparatur; es ist eine galonierte 17 linige Zylinderuhr, stark ramponiertes Gehäuse, die Zahlen 13 bis 24 hat er selbst mit roter Tinte auf das Blatt geschrieben, ein