UHRMACHERKUNST

VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 20. JANUAR 1928 / Nummer 4

Man soll — — —!

Von Paul Schönfeld (Leipzig)

Man soll das Vergangene nicht mißachten und als nicht gut gewesen hinstellen; man soll aber auch nicht daran hängen, wenn die Gegenwart Besseres bringt und verlangt.

Diese Worte sollen meine Uhrmacher-Betrachtungen einleiten.

Da sitzt der gute Kollege an der ihm liebgewordenen Werkbank, und er freut sich, dem Zeigerstellriegel dauernden Halt beizubringen. Der Riegel sprißt aus der Kornzange, und just in diesem Augenblick betritt ein Kunde das Geschäft. Nur ein Savonnette-Uhrglas wünscht er aufgesetzt zu haben, und unser vom Künstlerpech verfolgter, mißmutig gewordener Kollege setzt es schweigsam auf, zerdrückt in der Hast noch eins, was ihn nicht freundlicher stimmt, und ist froh, als der Kunde nach kurzem Gruß verschwindet.

Hand aufs Herz, liebe Kollegen, wem ist Ähnliches noch nicht passiert.? Der Kunde denkt mit Recht, daß der Uhrmacher immer so mürrisch ist und kommt nicht wieder. Der Uhrmacher stelle sich einmal vor, er wird in einem anderen Geschäft oder von einem Lieferanten ebenso bedient — ganz bestimmt kommt er auch nicht wieder.

Man soll den Besuch des Kunden als eine im richtigen Augenblick eingetretene angenehme Unterbrechung ansehen und nicht denken, zu allem Pech kommt der auch noch. Man kann nicht wissen, ob der Kunde außer dem Savonnetteglas noch etwas wünschte. Bei dem Gefühl, ein Störenfried zu sein, erstarrte ihm die Frage auf der Zunge und der Uhrmacher hat ein Geschäft und vielleicht auch einen Kunden weniger.

Man soll Selbstbeherrschung üben und kleines Pech nicht ins Mehrfache vergrößern.

Einmal gewonnene Kunden muß man an sein Geschäft zu fesseln verstehen. Aufenthalt und Bedienung müssen ihm angenehm sein. Ein freundliches Gesicht erhellt gleich das ganze Geschäft, und ein mürrischer, zugeknöpfter Kunde wird offener und gesprächiger, wenn er das Interesse für seine Person aus dem Verhalten des Geschäftsinhabers und seiner Leute merkt. Nur verfalle man nie in Aufdringlichkeit. Gerade gebildete Kunden beobachte man erst und befleißige sich bei aller Aufmerksamkeit diskreter Zurückhaltung. Solche Kunden haben oft gerade in bezug auf Geschmack besondere Ansichten oder suchen Wünsche diesbezüglicher Art bei Geschenken zu erfüllen.

In jedem Geschäft ist es schon vorgekommen, daß nach Waren, die nicht am Lager sind, gefragt wurde.

Man soll den Interessenten nicht ohne weiteres mit einigen Worten des Bedauerns gehen lassen. Eine höfliche Frage, bis zu welchem Tage das Geschenk gebraucht wird, und daß man in der Lage ist, dem Kunden bis dahin das Gewünschte in mehreren Ausführungen vorzulegen, wird in vielen Fällen zum Erfolg führen. Kennt man den Kunden noch nicht, so frage man höflich nach seiner Anschrift und ob ihm eine Benachrichtigung durch geschlossenen Brief ohne Firmenangabe oder telephonische Mitteilung und zu welcher Stunde angenehm sei. Hiernach merkt man schon, ob der Kunde ernstlich daran denkt, wiederzukommen. Man übe sich, hier den richtigen Ton zu treffen. Es kann vorkommen, daß manche Kunden nicht besondere Bemühungen wünschen. Diese Auffassung muß man dem Kunden nehmen. Es wird ihm schmeicheln und von seiner Ansicht bekehren, wenn man ihm sagt, daß man auf seine Anregung hin sowieso einige dieser Sachen bestellt und er sie besichtigen möchte, ohne deswegen eine Kaufverpflichtung einzugehen. Auf diese Art wird mancher geschäftstüchtige Kollege mit Erfolg gearbeitet haben, und es wäre wirklich interessant und das Fach fördernd, wenn diese Kollegen einige ihrer Erfahrungen mit den dazu gewählten Verkaufsgesprächen zum Besten geben würden. Die anderen Kollegen würden dann einsehen, daß ihr vielstündiges Plagen und Arbeiten an der Werkbank nur ihrer Gesundheit schadet und ihrem Geldbeutel nichts nützt. Die Hunger- oder Schleuderpreise, für die er unmöglich ehrliche, saubere Arbeit liefern kann, werden vom verständigen Kunden belächelt, und er selbst wird als armer Schlucker mit samt seinem Beruf angesehen.

Wünschen Sie das, lieber Kollege?

Ist dem Staat mit solchen Existenzen gedient? Ihm liegen schon viele Fürsorgeempfänger zur Last. Der Uhrmacher muß sich klar vor Augen halten, daß er ein vollwertiges Glied des Staates sein soll. Das kann er nur, wenn er sein Geschäft und seine Arbeit richtig einsetzt. Er muß seine Ware und seine Arbeit so berechnen, daß er anständig leben kann — und für sein Alter noch eine selbsterarbeitete Pension übrig hat. Dazu hat er, wie

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19280100/64