

Frau Dr.: Ich werde sie mitnehmen.

Ich: (Lege die Nadel in ein Etui, schreibe einen Kassenzettel, überreiche beides.) Darf ich bitten, Frau Doktor?

Frau Dr.: (Zahlt.) Guten Tag.

Ich: Guten Tag, Frau Doktor, empfehle mich. (Mit einer Verbeugung geleite ich sie zur Tür und schließe diese hinter ihr.)

Nach zwei Stunden klingelt das Telephon.

Ich: Hier Uhrmacher N.

Frau Dr.: Hier Frau Dr. X. Herr N., ich habe vorhin versehenlich Ihren Kneifer aufbehalten und bin damit fortgegangen. Was kostet er? Meinem Manne gefällt die Form der Gläser sehr gut.

Ich: Der Kneifer kostet 24 RM., Frau Doktor. Die Form der Gläser ist das Neueste, was man jetzt bei Kneifern kennt.

Frau Dr.: Haben Sie denn die Gläser immer auf Lager?

Ich: Jawohl, Frau Doktor, ich kann Sie darin immer sofort bedienen.

Frau Dr.: Ich werde ihn behalten und Ihnen nachmittags durch das Mädchen die 24 RM. schicken.

Ich: Ich danke verbindlichst, Frau Doktor. Dürfte ich aber darum bitten, noch einmal selbst mit vorbeizukommen, damit ich mich davon überzeugen kann, daß der Kneifer auch richtig sitzt. Ich hatte ja nicht damit gerechnet, daß Frau Doktor das Glas behalten würden.

Frau Dr.: Ich komme morgen mit vorbei. Guten Tag, Herr N.

Ich: Empfehle mich, Frau Doktor. Guten Tag.

Nachwort

Das Resultat dieses Verkaufsgesprächs war also der Verkauf einer goldenen Nadel und eines Kneifers.

Wodurch? Die Dame verlangte eine silberne Nadel. Ich legte ihr acht silberne Nadeln vor und die goldenen. Die silbernen mußte ich unbedingt mit zeigen, sonst hätte ich ihren Wunsch nicht respektiert. Warum kaufte die Dame die Nadel, war für mich zunächst die Frage; weil sie eine gute Nadel verloren hatte. Verkaufsargument: Das Nichtverlieren. Ich zeigte ihr den Verschuß an der goldenen Nadel. Von diesem Augenblick an kaufte sie nicht mehr eine Nadel, sondern etwas Unverlierbares. Die Art der Nadelsicherung erschien ihr praktisch, und sie kaufte nicht mehr eine silberne Nadel, sondern ohne auf den Preis zu achten eine gesicherte goldene. Den Verschuß konnte sie zunächst wegen ihrer Kurzsichtigkeit nicht gut sehen. Ich wußte, daß sie eitel war und reichte ihr ein ganz modernes Glas. Ich erinnerte beim Weggehen der Dame absichtlich nicht an die Rückgabe desselben, weil es ihr Mann sehen sollte. Der Erfolg traf ein. Dem Gatten gefiel die Form, das Glas wurde gekauft. Ja, mit dem Kneifer war der Erfolg sogar noch ein zweiter. Am nächsten Tage kam die Frau Doktor wieder, damit ich beobachten konnte, ob der Kneifer auch gut sitzt, und die mitgekommene Freundin der Frau Doktor kaufte sich ebenfalls einen Kneifer in dieser Glasform. (III/956) Magut.

Sprechsaal

Klagebrief eines Kollegen aus Schliß. Am 24. Juli 1929 betrifft der Gemeindevorstand der Gemeinde Ullershausen im Kreise Lauterbach meinen Laden mit der Mitteilung, daß der Gemeinde- und Kirchenvorstand genannter Gemeinde beschlossen habe, eine neue Kirchenglocke anzuschaffen. Die drei Schlißer Uhrmacher werden ersucht, möglichst bald (jeder für sich) ein Preisangebot zu machen. Am 25. Juli begeben sich die drei in den betreffenden Ort, um die notwendigen Maße und Zahl und Größe der in Betracht kommenden Zifferblätter zu erhalten. Gleich danach schrieb ich an eine Turmuhrfabrik. Am 2. 8. begab ich mich in der Angelegenheit nochmals nach Ullershausen und traf dort in der Schreibstube des Gemeindevorstandes den Bürgermeister genannter Gemeinde, weiter Herrn Bauinspektor Pfeifer von Lauterbach und Herrn Bausekretär Degen von Schliß.

Nach meinem Hinzutreten wird die Unterredung kurz abgebrochen, die beiden Herren erheben sich, besteigen ihr Auto und verschwinden. Herr Bürgermeister Enrich erklärt mir nun: Ja, mit der neuen Uhr wird es nichts, die alte soll repariert werden, und zwar hat der Herr Bauinspektor Pfeifer einen Handwerksburschen namens Strasser zur Ausführung der Reparatur vorgeschlagen; er hält sich gegenwärtig in der Herberge in Fulda auf und sammelt für eine dortige Apotheke Kräuter. Auf eine telephonische Anfrage bei der betreffenden Apotheke sei die Antwort gekommen, der Apotheke sei der Name Strasser vollständig unbekannt. Darauf hat dann der Herr Bauinspektor eine Karte an die Herberge nach Fulda gerichtet.

Gegen den Vorschlag, die alte Uhr nochmals zum Klappern zu bringen, wird wohl zunächst nichts einzuwenden sein. Der erste zustehende Beamte in einer Kreisverwaltung hätte doch zunächst einmal die Frage erörtern sollen, ob vielleicht ein Uhrmacher oder Mechaniker in der Lage sei, die Reparatur auszuführen. Das ist wohl der springende Punkt, daß man in einer Zeit, wo der kleine Gewerbetreibende so furchtbar zu kämpfen hat, dafür in den betreffenden Beamtenkreisen keinerlei Mitgefühl und Einsicht hat. (V/957) Adam Habicht (Schliß)

Zum Verkauf elektrischer Uhrenanlagen. In Nr. 32 der UHRMACHERKUNST vom 9. August 1929 steht als Leitartikel eine sehr interessante Abhandlung darüber: „Wie der Uhrmacher elektrische Uhrenanlagen verkaufen kann.“ Die hier gegebenen praktischen Hinweise sind um so wertvoller, als sie gestützt sind auf rechnerische Darlegungen über Amortisation und Gewinn solcher Anlagen, hergestellt durch den Uhrmacher im Blocksystem.

Ich möchte hierzu aus eigener Erfahrung einen kleinen Beitrag geben.

Schon vor vielen Jahren habe ich an meinem Platze und in dem Häuserblock, in dessen Mittelpunkt sich mein Geschäft befand, den Versuch unternommen, die Anwohnerschaft für eine elektrische Uhrenanlage zu interessieren. Es befanden sich damals in diesem Häuserblock zwei große Hotels, Anwalt- und Notariatskanzleien, Ärzte, einige kaufmännische Büros, Pensionate, mehrere Ladengeschäfte usw. Man hätte glauben sollen, daß von Betrieben, ganz abgesehen von den Privatwohnungen, so viel Meinung für den Vorteil elektrischer Zeitangabe aufgebracht würde, um wenigstens eine kleine Uhrenanlage zustande zu bringen. Aber es fand sich unter diesen vielen nicht ein einziger Interessent. Und noch nicht einmal eine Anfrage über Preis oder sonstige Bedingungen kam von allen, welchen ich meinen Prospekt geschickt hatte, an mich zurück.

Ich berichte dies nicht als abschreckendes Beispiel, oder die Sache als aussichtslos hinzustellen. Erstens ist ein Fall noch nicht maßgebend, und zweitens war damals vielleicht auch der Zeitpunkt noch nicht so ganz der gegebene.

Ferner dürfte aber noch ein anderer Umstand den Erfolg vereitelt haben und darauf möchte ich besonders hinweisen. Es unterblieb nämlich die persönliche Werbung. Ich glaube, sie hätte unbedingt der schriftlichen, auf welche ich mich nur beschränkte, folgen müssen. Ich möchte daher bei Versuchen, solche Anlagen einzuführen, ganz besonders empfehlen, die persönliche, d. h. mündlich aufklärende Werbung nicht zu