



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

54. JAHRGANG

/ HALLE (SAALE), 11. OKTOBER 1929

/ Nummer 41

Kritik an Elgersburg?

Zu den Ausführungen unseres geschätzten Mitarbeiters haben wir zu bemerken:

Der Verfasser hat an einem Kursus in Elgersburg noch nicht teilgenommen, und aus den darüber erschienenen Berichten konnte man sich natürlich ein wirklich umfassendes Bild nicht machen. Das Hauptgewicht bei den Kursen in Elgersburg ist tatsächlich auf das Verkaufsgespräch gelegt worden, da hiermit zwei volle Tage ausgefüllt und die mit dem Verkauf im Zusammenhang stehenden Fragen immer wieder in den übrigen Tagen erläutert wurden. Auch praktische Verkaufsübungen sind gemacht worden. Allerdings besteht hier die Schwierigkeit, daß die Teilnehmer nicht unbefangenen sein können und daß ein so geführtes Verkaufsgespräch doch immer anders sein wird als das im Laden geführte.

Auch Warenkunde stand in Elgersburg auf dem Programm. Sie wurde unter Vorführung entsprechenden Materials getrieben, so z. B. Vorlage der verschiedensten Hölzer, die für Uhrgehäuse verwendet werden, und zwar in rohem und poliertem oder gebeiztem Zustand; Demonstration des Begriffs Goldfront dadurch, daß durch Wegäßen der Unterlage jeder Teilnehmer ein wirkliches Bild von dem Begriff Goldfront bekam; ferner der Begriff goldplattiert, 10, 20, 25 Jahre, wurde an Gehäuseausschnitten, bei denen die Unedelmetallunterlage weggebeizt war, erläutert; auch die Herstellung des Doublés wurde an einem vollständigen Arbeitsgang gezeigt.

Wenn alle diese Dinge auch nicht so behandelt werden konnten, daß jedes Gebiet völlig erschöpft wurde, so liegt das daran, daß die zur Verfügung stehende Zeit knapp ist. Jeder Teilnehmer aber, der dem Kursus wirklich mit Aufmerksamkeit gefolgt ist, ist in der Lage, zu Hause selbständig in der angegebenen Richtung weiterzuarbeiten.

Daß die Kurse in Elgersburg die Bedürfnisse der Praxis in erster Linie berücksichtigen, dafür geben den Beweis die Einstellung der Kurssteilnehmer selbst, die von jedem Kursus mit Begeisterung nach Hause gingen, und die dem Zentralverband nach einem oder zwei Jahren immer noch bestätigen, welchen Nutzen sie aus den Kursen gezogen haben. (Die Schriftleitung.)

Zum guten Bedienen einer Kundschaft gehört als Grundlage der Besitz guter Umgangsformen, die von einer gewissen Gewandheit, schlagfertiger Beredsamkeit und Nervenruhe begleitet sein müssen. Wie man zum Kaufmann geboren sein muß, so erst recht zum Verkäufer. Man kann beides lernen und sogar, durch Umstände begünstigt, Erfolge haben, aber Rekorde schlagen wird nur der, der es in sich hat. Talente und Anlagen sind etwas anderes, gute Schulung ist wieder etwas anderes, beides vereint kann den vollkommenen Verkäufer ergeben, wenn er sich außerdem durch Intelligenz oder Instinkt auf die Psyche des Kunden einzustellen versteht.

Leider ist die Schulung des Uhrmachers in seiner Lehr- und Gehilfenzeit recht selten auf seinen künftigen Beruf in der Hauptsache Verkäufer zu sein zugeschnitten. Es wird gar nicht daran gedacht; nur im Notfall dürfen die Lehr-

linge und Gehilfen in den Laden, um einen ernstlichen Kunden in der Werkstatt zu melden, Zeitungsfrauen, Streichholzhändler, Bettler usw. aber selbständig abzufertigen. Daraus läßt sich für die spätere Existenz wenig lernen. Als man noch im Laden in einer oder zwei Reihen arbeitete, war es schon etwas anderes. Da hörte und sah man alle Vorgänge, beobachtete und überdachte, wenn der Chef oder in Abwesenheit seine Gattin die Abfertigung aller Hereintretenden übernahm; einen gewissen Schliff, mit Kunden umzugehen, anzunehmen, war unvermeidlich, wenn das Objekt, in diesem Falle der Lehrling oder Gehilfe, nicht allzu untauglich war.

Das Vorbild konnte niemals so ganz und gar untauglich sein, obgleich mancher von ihm auch Unarten gelernt hat, die er besser nicht gekannt hätte.

Bei dieser ganz stiefmütterlichen Erziehung, die der junge Uhrmacher nach der kaufmännischen Seite erfährt, muß man sich wundern, daß so viele Uhrmacher doch noch ihre Läden gut zu führen verstehen, besser als mancher andere Handwerker (Bäcker, Fleischer usw.), die vollkommen erschossen sein würden, wenn ihre Frau nicht das im Umgange mit der Kundschaft mitbrächte, was ihnen selbst fehlt. Auch bei sehr vielen Uhrmachern ist die Frau die Seele des Ladens. Der Herr des Hauses atmet auf, wenn er seinen Laden in ihrer Obhut weiß, damit er an seinen geliebten Werkfisch zurückgehen kann, wohin ihn die Neigung zieht.

Aber allgemein läßt sich doch sagen, daß der junge Uhrmacher, infolge Anlage oder — wenn auch unzulänglicher — Schulung, mehr Verkäuferfähigkeiten mitbringt, als mancher andere Handwerker, sogar der Goldschmied.

Lange vor Elgersburg sprach ich mit Herrn König über diesen Gegenstand und von der Notwendigkeit, den jungen Uhrmacher zum praktischen Verkäufer zu machen. Sagte auch, daß alles Schreiben über diese Kunst, die man in einem Briefkursus eben nicht lernen kann, vollständig für die Katz wäre. Praktische Verkaufsübungen seien nötig.

Wenn ich nun das Programm von Elgersburg betrachte oder Kurssteilnehmer reden höre, so bleibt der Eindruck, daß gerade dieses Gebiet schlecht wegkommt, dagegen viel mehr Geschäftsorganisation, die Vorbedingung für einen Verkauf, gelehrt wird. So notwendig dieser Unterricht ist, so sehr er auch praktisch ausgewertet wird, nicht minder notwendig ist dann der Unterricht im praktischen Verkaufe.