

6. Pendelwerke: Junghans, Kienzle, Mauthe, Ato.
7. Mit Unruh: Jundes, Elektrozeit, Junghans, T. Bäuerle.
8. Nebenuhren können angetrieben werden bei Junghans und Ato.
9. Wiederholung des Aufzuges: Junghans jede Minute, Jundes je 2½ Minuten, Mauthe 20–24 Stunden, Kienzle beim Schlagen, Elektrozeit je etwa 7 Minuten, T. Bäuerle: Feder wird fortgesetzt nachgespannt.
10. Gangreserve besitzen: Kienzle 15–18 Stunden, Mauthe 40–48 Stunden, Junghans 18 Stunden, Jundes 8 Stunden, Elektrozeit 80–90 Stunden, T. Bäuerle 24 Stunden.
11. Keine Gangreserve haben: AEG und Junghans Nebenuhren.
12. Geräusch beim Aufzug: Junghans leichtes Knacken, Jundes harter Schlag, Elektrozeit hustenähnliches Geräusch, Mauthe Motorgeräusch ½–1 Minute täglich einmal, AEG leises Brummen (bei neuerem Motor kaum wahrnehmbar), Kienzle beim Schlagen leises Geräusch.
13. Ohne Geräusch: T. Bäuerle.
14. Radiostörungen: Junghans, Jundes, Elektrozeit, bei allen nicht wesentlich.
15. Stromkosten jährlich bei 0,40 *RM* für die Kilowattstunde: Mauthe 0,40–0,80 *RM*, Junghans Einzeluhr 2,3 kWh = 0,92 *RM*, Junghans Hauptuhr 11 kWh = 4,40 *RM*, Junghans Nebenuhr 3,3 kWh = 1,32 *RM*, AEG jährlich 22 kWh = 8,80 *RM*, Kienzle Anschlußuhren nicht meßbar, ebenso Elektrozeit, Jundes und T. Bäuerle, Kienzle-Elemente jährlich 2 *RM*, Ato 3–6 Jahre neue Elemente.
16. Einzelwerke zum Einbauen werden geliefert: AEG, T. Bäuerle.

Wie aus den Ausführungen, die ungefähr 1½ Stunden in Anspruch nahmen, hervorging, liegen die größten Schwierigkeiten nicht auf technischem Gebiet. Die Schwierigkeiten der Technik, soweit sie für elektrische Uhren in Frage kommen, sind für den Uhrmacher in kurzer Zeit zu überwinden. Selbstverständlich, betonte der Vortragende, wird es bei der Reparatur elektrischer Uhren vorkommen, daß der betreffende Uhrmacher den Fehler nicht findet oder ihn sehr lange suchen muß. Das ist kein Fehler und kein Grund, verzweifelt zu sein. Gerade durch das Aufsuchen derartiger Störungen wird man am meisten lernen und am schnellsten in das Gebiet eindringen. Man hüte sich aber vor einem Fehler, der sehr oft gemacht wird, daß man bei Störungen den Fehler zunächst im elektrischen Teil der Uhr sucht. Meistens liegt eine rein mechanische Störung vor. Einer der häufigsten Fehler, der sehr oft nicht gefunden wird, ist, daß überhaupt kein Strom vorhanden ist.

Viel schwieriger als die technische Seite des Verkaufs elektrischer Anschlußuhren ist die kaufmännische Seite. Hier liegen wirkliche Schwierigkeiten, die zum Teil überhaupt nicht zu überwinden sind oder die doch wenigstens für die Einführungszeit sehr schwer zu beseitigen sind. Man wird sich klar darüber sein müssen, daß für einen Teil der Kollegenschaft die Beschäftigung mit elektrischen Uhren vielleicht überhaupt nicht in Frage kommt, weil das Geschäft so liegt, daß es dem Inhaber nicht möglich ist, die Zeit aufzubringen, um sich mit diesem neuen Gebiet zu beschäftigen. Andererseits aber gibt die elektrische Uhr wiederum vielen anderen Kollegen die Möglichkeit, eine Verbesserung oder überhaupt eine Neugründung in der Existenz vorzunehmen. Die elektrische Uhr – wenigstens heute – wird nicht über den Ladentisch verkauft. Der Kunde verlangt sie nicht beim Uhrmacher. Hier liegt eine der größten Schwierigkeiten; der Uhrmacher muß zum Kunden, um die elektrische Uhr anzubieten. Jede Neuheit, z. B. der Staubsauger, ist auf diese Weise dem Publikum nahegebracht; einen anderen Weg, die elektrische Uhr dem Publikum näherzubringen, gibt es nicht. Diese Vertriebsart liegt sicher dem Uhrmacher sehr wenig. Er ist durch die Führung seines Geschäftes, die zum Teil hohes handwerkliches Können und zum anderen Teil kaufmännische Fähigkeiten voraussetzt, sehr stark belastet. Trotzdem aber müssen Mittel und Wege gefunden werden, damit der Uhrmacher auch in bezug auf den Verkauf elektrischer

Uhren den Anschluß nicht versäumt. Ein Teil der Kollegen wird ohne Frage so viel Zeit aufbringen können, um systematisch eine Propaganda für die elektrische Uhr zu betreiben. Ein anderer Teil wird vielleicht in der Lage sein, einen besonderen Reisenden dafür einzustellen, wie es ja heute vielfach in anderen Berufszweigen auch geschieht, und ein weiterer Teil der Kollegenschaft findet vielleicht Mittel und Wege, um sich für diese Aufgabe zusammenzuschließen und sie gemeinsam durchzuführen. Jedenfalls müsse das Uhrmachergewerbe sich klar darüber sein, daß Pionierarbeit vom Uhrmacher geleistet werden muß. Es wäre verfehlt, in einigen Jahren zur Reichstagung den Antrag zu stellen: Der Zentralverband der Deutschen Uhrmacher wolle dafür sorgen, daß die elektrische Uhr nur an Uhrmacher geliefert wird. Solche Anträge haben keinen Sinn und auch keinen Erfolg, weil dann die Zeit lange über uns hinweggeschritten ist. Wenn wir jedoch die Pionierarbeit leisten, werden wir die elektrische Uhr verkaufen, und haben dadurch ein Recht, daß wir als die gegebenen Vermittler zwischen der Fabrikation und dem Publikum anerkannt und daß wir gegen Außenseiter geschützt werden.

Man wird bei dem Vertrieb elektrischer Uhren auch systematisch vorgehen müssen, denn man dürfe nicht glauben, daß man alles auf einmal erreichen könne. Der Redner empfiehlt, in der Nähe des Geschäftes alle die Firmen herauszusuchen, die am leichtesten für den Verkauf elektrischer Uhren interessiert werden können, das sind Büros, Läden usw., und daß diese Firmen durch Drucksachen und dann durch persönliche Besuche, zum Schluß durch probeweises Aufhängen, zum Kauf elektrischer Anschlußuhren gewonnen werden. Diese Arbeit muß aber zielbewußt getan werden, wenn sie Erfolg bringen soll.

Auf einen Hieb fällt auch hier kein Baum, und wenn man erst hier Erfahrungen hat, wird man sich sehr bald weiter vertrauen und allmählich den Kreis immer mehr erweitern können. Voraussichtlich wird der eine oder der andere Kollege dann ein Spezialgeschäft für elektrische Uhren ausbauen, das unter Umständen rentabler sein kann als das bisher betriebene.

Beim Verkauf elektrischer Uhren wird sich auch der Uhrmacher hüten müssen, von der Technik allzuviel zu reden, weil davon der Kunde meistens nichts versteht und auch nichts verstehen will. Es ist notwendig, daß sich der Uhrmacher in die Seele des Kunden versetzt und sich überlegt, aus welchen Gründen der Kunde eine elektrische Uhr kauft. Diese Kaufgründe zusammenzustellen, ist eine dankbare Aufgabe und auch für den Uhrmacher notwendig, wenn er schlagfertige Antworten geben will.

Von den einzelnen Kaufgründen führt der Vortragende eine große Reihe an und erläutert, warum und weshalb gerade darauf besonders eingegangen werden muß und aus welchem Grunde man sich hier die Antwort sorgfältig überlegen müsse, um dem Kunden die Sache richtig darstellen zu können.

In der anschließenden Diskussion wurden die vom Redner stark unterstrichenen Schwierigkeiten beim Verkauf elektrischer Uhren nochmals durchgesprochen, ferner wurden Vorschläge für die Werbung gemacht. Unter anderem wurde der Vorschlag gemacht, besonders das Schaufenster für die Werbung zu benutzen. Man könne den Vorgang des elektrischen Aufziehens sehr lebendig im Schaufenster darstellen, und man wird feststellen, daß immer Interesse beim Publikum vorhanden ist.

In den verschiedenen Städten konnte der Vortragende ferner die Erfahrungen besprechen, die aus den Verkaufsgesprächen bei den Ausstellungen gemacht wurden. Die Erfahrungen, die hier gesammelt werden konnten, sind außerordentlich lehrreich und wertvoll und konnten sofort