

Gangmodelle können als Blickfänge eine instruktive Wirkung nur in geringem Maße haben, da ihr Spiel zu schnell und meist verdeckt erfolgt. Die Aufmerksamkeit des Kunden wird von der schwingenden Unruh und der Spirale fast ganz in Anspruch genommen; das Wesentliche im Unterschiede erkennt er nicht. Um das zu erreichen, müßte ein größeres Gangmodell ohne Unruh, Plateau und Spirale geschaffen werden, dessen Bewegungen langsam (Zeillupe) erfolgen. Ähnliches gibt es, freilich ohne mechanische, sondern mit Bewegung von Hand; es hat für das Schaufenster deshalb geringen Wert. Aber vielleicht ist es richtiger, dem Laien einen kleinen Nimbus um die Uhrmacherei zu belassen, etwas, was er nicht ganz versteht; nicht weil wir davon einen Vorteil hätten, sondern weil er den Respekt vor seiner Uhr behält.

Alles, was Uhren heißt und sich bewegt, ist natürlich der gegebene und hinweisende Blickfang. Alles, was mit Uhren zu tun hat (z. B. Darstellung einer hermetisch geschlossenen Uhr in Wasser oder Eis usw.), wird wenigstens für diese Art Uhren Interesse erwecken. Aber die eigene Beobachtung wird lehren, daß ein mehr abweichendes Schaustück, gar eine Art Mysterium, für das Warenangebot keinen Zweck hat. Es kommt nicht darauf an, wieviel Leute auf dem Bürgersteig stehen und staunen, sondern in den Laden kommen und kaufen. Kann man das zweite durch das erste früher oder später erreichen, dann wäre schließlich jedes Mittel recht, aber der wirkliche Käufer von heute will lieber still und kritisch Ware und Preise vergleichen, er legt auf ablenkende Dinge keinen Wert. (V/825)

Zur Frage der Synchronuhren und ihrer Zukunft

„Den Verfechtern des Synchronuhrensysteins als dem »Uhrensysteim der Zukunft« möchte ein Pessimist in dieser Sache folgende Frage vorlegen:

Es gibt heute auf dem Markt selbst anlaufende, nicht selbst anlaufende Synchronuhren und Synchronuhren mit Gangreserve. Der Vorteil der Synchronuhr soll hauptsächlich der sein, daß sie von der Kraftwerkzentrale aus dauernd auf genauer Zeit gehalten wird. Es wird um Beantwortung der Möglichkeit dieser Frage in folgenden praktischen Fällen gebeten:

In einem bestimmten Stadtviertel, dessen Netz von einer Zentrale aus synchronisiert wird, sind sämtliche Wohnungen usw. mit Synchronuhren ausgestattet, und

zwar befinden sich dort in jedem Haus Synchronuhren, die nicht selbst anlaufen, Synchronuhren, die selbst anlaufen, und Synchronuhren mit Gangreserve. Um 10 Uhr vormittags seßt der Strom der Kraftzentrale für 2 Minuten aus. Die Kraftzentrale holt diese Zeit bei Nacht wieder auf. Die nicht selbst anlaufenden Synchronuhren wurden im Laufe des Tages von den Besitzern wieder richtiggestellt und in Gang geseßt; die selbst anlaufenden Synchronuhren liefen von selbst wieder an, zeigen aber vorläufig etwas falsche Zeit oder wurden vom Besitzer auch gerichtet. Die Synchronuhren mit Gangreserve blieben nicht stehen, sie liefen weiter und zeigen infolgedessen die richtige Zeit.

Um 10 Uhr abends brennt in einem Häuserblock die Hauptsicherung oder auch nur einige Nebensicherungen aus irgendeinem Grunde durch. Der oder die Hausmeister werden innerhalb 5 Minuten informiert und bringen die Sicherungen in den nächsten 5 Minuten wieder in Ordnung. Stromunterbrechung = 10 Minuten. Außer den Synchronuhren mit Gangreserve zeigen die übrigen Synchronuhren erneut falsche Zeit. Die nicht selbst anlaufenden Uhren blieben erneut stehen. 50 % der Uhrenbesitzer schlafen aber bereits. Resultat am anderen Morgen: Die Uhren mit Gangreserve gehen um die Zeit, die bei Nacht vom Kraftwerk aufgeholt wurde, vor, die selbst anlaufenden Synchronuhren gehen ebenfalls um die aufgeholte Zeit vor oder aber um die 10 Minuten nach, die durch die Sicherungsdefekte entstanden sind. Die nicht selbst anlaufenden Uhren gehen entweder noch gar nicht oder sie gehen mindestens um das vor, was die Kraftzentrale eingeholt hat.

Und nun die Frage: Wie wird die Technik je in der Lage sein, zu gewährleisten, daß ein Drifter, der auf unsichtbare Weise die Uhr in meinem Zimmer zum Andersgehen bringen kann, dies garantiert so tut, daß die Uhr immer richtig geht?

Derjenige, der diesen zweifellos in der Praxis ohne weiteres denkbaren Gedankengang aufgestellt hat, steht auf dem Standpunkt, daß sich mit diesem Falle die Verfeinerung der Technik zum ersten Male wieder in ihren eigenen Schwanz beißt. Das Synchronuhrensysteim kann, wenigstens solange es nicht verstaatlicht wird und nur eine Uhrentype Verwendung finden darf, zu keinem befriedigenden Erfolg führen.“

Der Verfasser hofft, daß die angeschnittenen Fragen eine ergiebige Diskussion herbeiführen werden. (V/840)

Verschiedenes

Durch Klagen wird es auch nicht besser! Überall, wohin man kommt, wird über das schlechte Geschäft geklagt. Zugegeben, daß oft Grund zum Klagen vorhanden ist. Unsere Branche, die in der Hauptsache keine Bedarfsartikel, sondern Luxusgegenstände zu verkaufen hat, wird von der Krise besonders stark mitgenommen. Es ist aber noch kein Geschäft durch Klagen besser geworden. Man tut besser daran, keine Möglichkeit, den Absatz zu steigern, unbenußt zu lassen. Lieber Leser, Hand aufs Herz, haben Sie schon alles versucht, um mehr zu verkaufen?

Gewiß kann der einzelne an der Wirtschaftslage nichts ändern, sicher aber wird ein rühriger Uhrmacher hin und wieder einen Verkauf tätigen, den der Pessimist schon gar nicht mehr erwartet. Wenn wir verkaufen wollen, müssen wir Optimisten sein. Wenn wir unsere Mitmenschen veranlassen wollen, Geld auszugeben, müssen wir sie davon überzeugen können, daß der Käufer durch den Kauf profitiert.

Haben Sie Ihr Schaufenster stets zugkräftig aufgemacht? Sind Ihre Werbefriefe, die Sie hinausenden, wirklich erfolgreich gewesen? Haben Ihre Inserate die gewünschte Geschäftsbelebung gebracht? Ist Ihre Verkaufskunst so groß, daß Sie auch den unangenehmsten Kunden so bedienen und behandeln, daß er Ihr Geschäft in angenehmer Erinnerung behält? Beantworten Sie diese Fragen einmal. Hätten Sie nicht in vielen Fällen anders handeln müssen?

Natürlich kann nicht jeder Uhrmacher ein geschickter Schaufensterdekorateur sein. Es kann auch nicht jeder Uhrmacher ein perfekter Graphiker sein, um seine Klischees für Inserate und Geschäftsdrucksachen selbst zu entwerfen. Es ist auch nicht jeder Uhrmacher ein guter Psychologe, dem nicht Fehler in der Kundenbehandlung unterlaufen. Es gibt jedoch eine Möglichkeit, sich alles, was zu einem fortschrittlichen Geschäft gehört, anzueignen durch die Schulungswochen der Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel.

Bedauerlich ist, daß sich von den vielen deutschen Uhrmachern an diesen Veranstaltungen nur wenige beteiligen. Woran liegt das? Gibt es hierfür triftige Gründe? Der Preis für den Kursus kann es nicht sein. Aufstieg oder Rückgang des Geschäftes muß jedem mehr am Herzen liegen als der geringe Kursusbetrag. Vergleichen Sie einmal die Kursusgebühren für ähnliche Veranstaltungen anderer Branchen. So ist z. B. für Kurse der Drogenhändler für einen 32-stündigen Kursus 60 RM zu zahlen. In diesem Kursus wird nur ein engbegrenztes Gebiet behandelt, woliingegen in den Kursen der Verkaufsberatung alles, was den Uhrmacher in kaufmännischer Hinsicht erflüchtigen kann, ausführlich und eingehend erlernt und erarbeitet wird.

Das beste Zeugnis für die Kurse stellen unaufgefordert frühere Kursusteilnehmer aus. So schreibt z. B. ein Teilnehmer:

„Ich benutze diese Gelegenheit, um Ihnen zu sagen, daß ich mich glücklich schätze, den Verkaufskursus besucht zu haben.“