

Anwendung der elektrischen Kraft in der Großuhrenindustrie, in den Kreisen der Uhrmacher – als den berufenen Vermittlern und Pionieren für das Neue – so schnell und umfassend als möglich Stimmung zu schaffen, entdeckte wohl Interesse, aber nicht gerade Begeisterung. Das umfangreiche Material, vom Redner vollkommen beherrscht und in seinen Systemen durch Probewerke dargestellt, war anscheinend zu mächtig, um sofort von den Zuhörern voll erfaßt zu werden. Nach der geschäftlichen Seite behindert, vielleicht durch die Gewohnheit an die von Hand aufgezugene Uhr, vielleicht auch durch das Gefühl, daß sich die Vorzüge des einen oder anderen Systems erst noch zu erweisen hätten; nach der technischen Seite ebenfalls, durch die durchaus nicht so große innige Vertrautheit mit Wesen, Wirkung und Anwendung der elektrischen Kraft, als man sie beim Uhrmacher allgemein voraussetzt. Vereint genügt beides, um das Gefühl des Abwartenmüssens zu erzeugen, um nicht Risiken einzugehen und Experimente zu machen, die in heufigen Verhältnissen nicht tragbar gewesen wären.

Inzwischen sind lange Monate vergangen. Was damals in losen Werken und einzelnen Gehäusen zu sehen war, hat inzwischen fertige Gestalt gewonnen. Der Uhrmacher hat Gelegenheit gehabt, in die Sache einzudringen, er hat den Versuch gemacht, diese Uhren seinem Lager einzureihen, und er hat sie auch in seinem Schaufenster ausgestellt und die Einstellung des Publikums dazu erkundet. Mehr konnte er bisher nicht tun, denn eine großzügige Werbung hätte nicht den erhofften Erfolg bringen können. Während die Schuld an der zu geringen Kaufkraft gelegen hätte, wäre es möglich, daß sie dem Objekt, als einem unlauglichen, aufgebürdet worden wäre. Das wäre aber sehr schade gewesen, weil es den Unternehmungsgeist auf diesem Gebiete gelähmt haben würde, der zur rechten Zeit noch sehr erfolgreich sich auswirken kann.

Wir müssen uns darüber vollständig klar sein, daß die Ausschaltung des Handaufzuges und der Pflicht, sich alle acht Tage an das Aufziehen zu erinnern, einen Fortschritt im Geiste unserer Zeit bedeutet. Die elektrisch sich aufziehende Uhr wird ihren Weg machen, so schnell wie es die Verhältnisse erlauben. Doch wird sie die andere Art Uhren erst dann ganz aus dem Felde schlagen, wenn alle Vorbedingungen für ihre Benutzung in ihr selbst und auch außerhalb allerorts gegeben sind.

Der Uhrmacher darf trotz seiner zur Zeit geschäftlich passiven Stellung keinen Augenblick die Aufmerksamkeit unterlassen, damit diese Zukunftsware ihm auch allein erhalten bleibt. Der Industrie könnte man nahelegen, nicht durch Überproduktion sich selbst zu zwingen, dort Absatz zu suchen, wo er nicht hingehört, denn der Erfolg kann nur ein augenblicklicher sein, dem viel größere Schäden für diese ganze Uhrengattung anhängen. Es ist mit Gewalt nichts zu erreichen; aktiv genug für den Vertrieb sind genug Uhrmacher, so daß sie die richtigen Vermittler zwischen Fabrik und Verbraucher sein werden, genau wie auch für jede andere Uhrenart.

Vom Gesichtspunkte eines gesunden Zukunftsgeschäftes in dieser Ware muß man es als Sünde betrachten, wenn dieser Weg des Vertriebes über den Uhrmacher aus Gründen, die nur in der augenblicklichen Geschäftslage zu suchen sind, verlassen würde, denn immer noch handelt es sich um eine Uhr mit all ihrer Empfindlichkeit gegen unfachmännische Behandlung. Sie wird auch später nicht ohne die Pflege des Uhrmachers sein können und nicht ohne Reparatur durch ihn, und vor allem wird es nicht anders als auch bei anderen Uhren sein, daß seine veredelnde oder schützende Hand auf dem Wege von der Fabrik zum Verbraucher irgendwo ein-

geschaltet werden muß, wenn sie als Zeilmesser jenen Grad vollkommener Dienstleistung zeigen soll, der von ihr erwartet wird. Sie wird nicht enttäuschen dürfen, wenn ihre Einführung nicht unter einer erheblichen Tempoverlangsamung leiden soll. Die persönliche gute Erfahrung ihres Besitzers wird einen Gegenstand der Unterhaltung mit dessen Bekannten bilden, und der große Wert der in solchen Mitteilungen liegenden Werbung wird ihrem Gesamtumsatz in gleichem Maße förderlich sein, wie sich ein solcher lobend darüber ausspricht.

Der Uhrmacher aber soll diesem Artikel das Vertrauen entgegenbringen, auf das er Anspruch hat, und ihn vor allen Dingen für sich nicht als verloren betrachten, wenn er ihn irrläufig in einem Elektro-, Radio- oder ähnlichem Geschäft auftauchen sieht. Der Zusammenhang kann anders sein, als wir denken. Es ist noch nicht gesagt, daß eine solche Firma dieser Ware großes Interesse widmet, besonders nicht, daß sie sich weiter damit beschäftigt, wenn sie erkennt, daß die Umsatzhäufigkeit bedeutend tiefer liegt als bei ihren speziellen Artikeln. Ganz abgesehen davon, daß ihr Argernisse, die sie nicht gekannt hat, durch eine von ihr unfachmännisch verkaufte Uhr entstehen.

Recht inniges Vertraulichen mit den verschiedenen Systemen, mit ihren Fehlermöglichkeiten und deren einfachster Verhütung und Abhilfe, werden den Uhrmacher am meisten befähigen, etwa vorhandene innere Hemmungen zu überwinden, ein guter Berater des Käufers und ein guter überzeugender Verkäufer zu sein.

Die wahre und erfolgreiche Werbung, die von einer gewissen Begeisterung getragen sein muß, wächst nur auf dem Boden der aus gründlichem Verständnis gewonnenen Überzeugung.

Dieses tiefere Eingehen in die Materie, das Studium der verschiedenen Systeme, die Beobachtung ihrer Funktion, wird dem Uhrmacher erst im Laufe der Jahre so weit möglich gewesen sein, daß er sich selbst ein sicheres Urteil bilden kann; auch muß die Gewohnheit ihren Einfluß ausüben. Dann erst wird seine Seele voll bei diesen Uhren sein, und er wird der gute Werber im Verkehr mit den Kunden für eine gute Sache sein.

Die alte Fachsiffle, mit dem Worte „Garantie“ seine persönliche Ehre zu engagieren, indem nicht etwa gesucht wird, sich der dabei übernommenen Pflicht zu entledigen, sondern über die Pflicht hinaus den Kunden zufriedenzustellen, verleiht dem Uhrmacher ein Verantwortlichkeitsgefühl, was kaum in einem anderen Gewerbe derart allgemein und tief ausgebildet ist. Er ist, wie oft genug schon angedeutet wurde, aus diesem hohen, ja übertriebenen Verantwortlichkeitsgefühl heraus sogar meist ein schlechter Verkäufer, der einem Wettbewerber mit dem kaufmännisch normalen Verantwortlichkeitsgefühl regelmäßig unterliegt. Er ist zu ehrlich, er muß zuviel warnen und auf zu viele Möglichkeiten vorher aufmerksam machen, auf die der Käufer gar nicht genug Gewicht legt. Um so mehr gilt aber sein Wort als Fachmann, und darauf wird es im Laufe der Zeit ankommen.

Begegnet der Kaufmann in seinem Bestreben, Geschäfte zu machen, einer gewissen Passivität in Abnehmerkreisen, so wird diese sofort durch das Wort des Fachmannes behoben, wenn es nicht allein wirtschaftliche Ursachen sind, die sie hervorrief.

Das gilt auch für die moderne elektrische Tisch- oder Wanduhr, und deshalb wäre es bedauerlich, wenn dieser schöne und sichere Erfolg durch die Ungeduld von Lieferanten, die glauben, ein anderer Weg als der normale über den Uhrmacher sei vorteilhafter, geübt und eines kleinen Scheinerfolges wegen das größere Ziel aus dem Auge gelassen würde. (I, 915)