

Was die anderen sagen

Zwei Stimmen aus Amerika über Uhrmacher und elektrische Uhren

Es ist Zeit, elektrische Uhren zu verkaufen

Ein Mahnruf von dem Präsidenten der Nationalen Vereinigung der Uhrengrossisten Amerikas

Das Uhrenfachgeschäft ist seit jeher der Platz für den Uhrenverkauf gewesen. Und nun jetzt mit dem Populärwerden der elektrischen Zeitmesser ist es Sache des Uhrmachers, sich eine Vorzugsstellung zu verschaffen mit Rücksicht auf seinen guten Ruf, den er als Uhrmacher genießt, um sich den Löwenanteil an dem neu sich anbahnenden Geschäft zu sichern.

Die Konkurrenz ist jedoch lebhafter, und damit der Uhrmacher seine Position erhält, muß er sich klar werden über die Verantwortung, die ihm auferlegt wird zur Sicherung künftiger Möglichkeiten.

Die elektrische Uhr steckt in der Tat noch in Kinderschuhen. Nach und nach muß sie sich mehr einführen, und so wird sie später ein dauernder Gegenstand sowohl im Haushalt wie im Büro werden. Jeder Haushalt und jedes Büro ist zumindest ein Kunde für eine Uhr.

In vielen Fällen werden hochklassige Zeitmesser, die jahrelang zufriedenstellend gearbeitet haben, alle die billigen Uhren, die den Markt überschwemmen, verschwinden lassen, damit sie dauernd vergessen sind. Der Uhrmacher, der sich in billiger Ware, etwa Dollar-Uhren, spezialisieren will, setzt sich selbst herab.

Der Anziehungspunkt muß Qualität bleiben, weil es das ist, was zuletzt doch das Publikum begehrt. Nur Qualitätsware baut dauernd ein Geschäft auf.

Ein weifblickender Uhrmacher suchte sich zwölf vermutlich an elektrischen Uhren interessierte Kunden heraus und besuchte sie im Hause. In jedem einzelnen Falle überredete er sie, ihm zu erlauben, eine moderne elektrische Uhr im Haushalt für zwei Wochen Gebrauch ohne jede Verbindlichkeit und Kosten zu placieren. Eine überraschend kleine Zahl dieser so untergebrachten Uhren kam in seinen Laden zurück, und in einigen Fällen wurden sogar weitere Uhren für den Haushalt für andere Räume begehrt. Dann suchte sich dieser Uhrmacher ein weiteres Duzend vermuthlicher Käufer heraus und ging mit ungefähr gleich gutem Resultat wiederum ans Werk. Dies mag nur ein Hinweis sein. Er zeigt jedoch, was man mit regem Verkaufseifer erreichen kann. Jeder mag diesem Plane folgen, die Erfolge sind sehr wahrscheinlich überraschend.

Ein wirklich profitables Geschäft bei elektrischen Uhren zu entwickeln, ist natürlich wie mit jeder anderen Ware nur mit regem, hartem Fleiß zu erreichen. Der Verbraucher wird von dem kaufen, der sich um das Geschäft bemüht, und wenn der Uhrmacher ruhig in seiner bisherigen Haltung verharrt und auf das Publikum wartet, bis es in seinen Laden kommt und nach den elektrischen Uhren fragt, so wird er nicht rechtzeitig in dieses Geschäft kommen. Die Möglichkeiten sind nur beschränkt durch Mangel an Initiative des Uhrmachers.

Anfangspreislagen sind nur Abwehrpreislagen. Darum beherzigen Sie:

Die Qualität forcieren
Ist der Vernunft Gebot,
Das Billigste wohl führen,
Doch nur im Fall der Not.
Der Fachmann sieht im Schund
Die Abwehr nur als Grund.

Der fortschrittliche Verkäufer wird derjenige sein, welcher den Vortheil aus der modernen Richtung der Zeit zieht.

Grundsätzliche Tatsachen über die elektrische Uhr

Von dem Präsidenten der Vereinigung der Uhrenfabrikanten Amerikas

Im Jahre 1913 waren synchronelektrische Uhren unter die wenigen Artikel zu zählen, welche einen Zugang im Umsatz herbeiführten. Der Umsatz elektrischer Uhren im Jahre 1929 betrug etwa 8 Mill. \$. Im Jahre 1930 erhöhte sich der Umsatz bereits auf 15 Mill. \$, während im Jahre 1931 der Gesamtumsatz in elektrischen Synchronuhren sich auf 17 Mill. \$ belief. Diese Zahl schließt die große Zahl elektrischer Uhren, die für einen Dollar oder weniger verkauft werden, nicht ein. Bei über 20 Millionen Haushaltungen, bei denen elektrischer Anschluß vorliegt, besteht die Möglichkeit für die Verwendung elektrischer Uhren. Es ist geschätzt, daß nicht mehr als 4 Millionen mit elektrischen Uhren versorgt sind, so daß sich noch ein Handelsmarkt für die übrigen 16 Millionen Haushalte ergibt. Alle diese Haushalte sollten nicht nur einen, sondern viel elektrische Zeitmesser haben.

Die elektrische Uhr ist ein so entschiedener Schritt vorwärts in der Kunst der Zeitmessung, daß sogar in diesen gedrückten Zeiten die Neigung zur Anschaffung solcher Uhren besteht, wie aus der Zunahme der verkauften Uhren hervorgeht. Der Markt im Jahre 1932 ebenso wie im vergangenen Jahre wird wahrscheinlich in der Hauptsache ein Preismarkt sein.

Hierbei ist aber zu bedenken, daß die Sorten billiger Uhren, die sich auf dem Markt befinden, im allgemeinen etwa zweimal soviel Strom verbrauchen wie Uhren besseren Grades, wie sie eben der Uhrmacher anbieten sollte. Das Resultat ist, daß er seinen Kunden zeigen kann, obgleich er mehr für die Uhr verlangen muß, daß der Kunde mehr spart an elektrischem Strom, als sich aus der Differenz der Stromrechnung ergeben wird beim Gebrauch billiger Uhren gegenüber den hochwertigeren. Es kommt hinzu, daß die Lebensdauer der billigen Uhren sehr beschränkt ist und daß sie im übrigen nicht lautos gehen.

Der Uhrmacher ist der natürliche Verteiler, der das Elektrische-Uhren-Feld führend beherrschen sollte, namentlich hinsichtlich der Qualitätsware.

Um jedoch seine ihm zustehenden Anteile am Geschäft zu sichern, wird er sich mit der neuen Ware eingehend bekannt zu machen haben, so daß er in der Lage ist, in dem gegenwärtigen Preismarkt den Kunden zu überzeugen, daß er ihm mehr für sein Geld bietet als in den billigen Uhrenarten, mit denen sich zu beschäftigen er nicht riskieren kann, ohne seinen Ruf auf das Spiel zu setzen. Es muß hervorgehoben werden, daß seine Tätigkeit mit dem Verkauf der Uhr nicht endigt, sondern daß er jederzeit seine fachmännischen Kenntnisse zur Verfügung stellt, falls eine Regulierung, die bei den hochklassigen Uhren kaum notwendig werden wird, verlangt wird. Diese Garantie kann er anbieten, weil er nur Fabrikate zuverlässiger Fabrikanten führt. Er wird sich moderner Handelsmethoden bedienen müssen und vor allen Dingen Vertrauen haben zu seiner eigenen Fähigkeit, um der Konkurrenz der Außenseiter zu begegnen. Der Uhrmacher wird in demselben Verhältnis belohnt werden, in welchem Maße er sich auf dem neuen, immer größer werdenden Felde betätigt. (I/924)