

Diese Argumente muß man beisammen haben, wenn man die Taschenuhr neben der Armbanduhr verkaufen will.

Wie steht es mit den Taschenuhrpreisen? Wieviel Glashütter Uhren verkaufen Sie im Jahr? Wieviel von diesen 8 RM-Uhren, die eine große deutsche Uhrenfabrik jetzt auf den Markt bringt, werden Sie verkaufen?

Man ruft im Fach nach Qualität. Der Ruf ist berechtigt. Viel fehlte nicht und man hätte den Uhrmacher unter dem Schind der letzten Jahre begraben können. Nur soll

man die Qualität im richtigen Zeitpunkt propagieren und sich der Kaufkraft anpassen. Man muß heute vorsichtig vorgehen und zu große Sprünge vermeiden. Absatzstockungen können wir uns heute nicht leisten.

„Eine für das Aussehen und eine für genaue Zeit.“ Sind Sie anderer Meinung? Sollen wir unter dieser Schlagzeile die Taschenuhr propagieren? Es würde mich sehr freuen, wenn Sie der Schriftleitung einmal Ihre Ansicht auseinandersetzen würden. (I/239)

Dipl.-Ing. Werner Busse.

Selbstgespräch des Uhrmachers

Von Heinz Buchholz

Christian Sekunder hat die Tür zu seinem Laden abgeschlossen und zieht den eisernen Vorhang hoch. Sonne flutet herein. Es ist Herbst.

Soeben schlagen die Uhren, die kleinen und die großen, die hellen und die tiefen Stimmen, die ehrwürdigen Gongs und die Bim-Bams, die achte Morgenstunde! Nebenbei: Herr Sekunder ist selbstverständlich ein Frühaufsteher und überhaupt ein pünktlicher und zuverlässiger Geschäftsmann, der es, wie es sich für einen guten Deutschen und zumal einen Vertreter der Uhrmacherzunft geziemt, das Muster eines ordnungsliebenden Menschen ist.

Dicht hinter ihm betreten seine Verkäuferin und zwei Gehilfen den Laden und begrüßen den Chef. Christian Sekunder wechselt seinen Rock, rückt hier und da etwas zurecht und tritt prüfend an die mit Glas verkleidete Eingangstür.

„Schönes Wetter heute“, meint Herr S. zu sich selbst. (Keine Antwort.)

„Na, wie wird's Geschäft heute denn werden? Gestern war es mal so – so.“

„Ob die Menschen bei gutem Wetter mehr und besser kaufen als bei schlechtem? Eine bisher unentschiedene Frage. Ah, da geht ja schon Herr Senator Peinlich zum Dienst. Kaufte vor drei Tagen eine Sprungdeckeluhr bei mir. Gute Sache, feine Sache. Möchte jeden Tag ein oder mehrere solcher Geschäfte machen.“ (Reibt sich die Hände.)

„Wie war das doch: Sagte mir der Herr Senator nicht, daß er in den nächsten Tagen zwei Nichten bei sich zu Besuch erwarte, die nach zwei Jahren aus der Pension zurückgekehrt seien? Richtig, so war's. (Nachdenklich:) Sollten solche junge Damen, die doch sicherlich als Nichten des Herrn Senators aus gutem Hause sind, nicht etwas Schmuckbedürfnis haben?“ (Denkt weiter scharf nach; man sieht es an der scharfen Falte, die sich auf der Stirn des Herrn S. bildet.)

„Habe doch ganz vergessen, mir den Fall zu notieren. Gut, daß es mir jetzt wieder einfällt. Darf doch nicht versäumen, einen netten Werbeflyer zu schreiben. (Lächelt.) Famos, daß ich dem Vorschlag meiner findigen Tochter gefolgt bin und mir eine Anzahl tadelloser Bromsilberabzüge vom Innern meines Ladens und auch von der Außenfront habe machen lassen. Werde nicht vergessen, je einen solchen Abzug beizulegen. Wird sicherlich bei den jungen Damen Eindruck machen, und wenn dann noch mein alter Kunde, der Herr Senator selbst, ein Wort einlegt, ist vielleicht ein gutes Geschäft sicher. Auf alle Fälle aber bringt man sich in angenehmer Weise in Erinnerung.“ (Schreibt.)

Macht einige Schritte durch den Laden, ist sichtlich aufgeräumt. Die Zeit ist unterdessen fortgeschritten, sämtliche Uhren beginnen nacheinander ein Konzert und zeigen an, daß es 8 $\frac{1}{2}$ Uhr geworden ist. Die Sonne ist etwas höher geklettert. Auf seinen Wandelwegen tritt Herr S. wieder an die Tür, die durch die Scheibe einen guten Überblick über die breite Straße bietet.

(Lebhaft:) „Sieh da, Frau Inspektor Breitenbach. Auch schon so früh unterwegs. Auch eine gute Kundin, hat allerdings in der letzten Zeit nichts bei mir gekauft. Habe gehört, daß sie seit 14 Tagen aus dem Bade zurück ist. Habe da entschieden etwas versäumt. Hätte zu Beginn der Ferien diese Dame und eine Reihe anderer schriftlich in geeigneter Weise bearbeiten müssen, wäre sicherlich nicht ganz umsonst gewesen. Eine Dame wie diese, die so sehr für Geselligkeit ist, an vielen Orten zu sehen ist und häufig mit einer Schar Freundinnen gesehen wird, wird einer persönlichen Werbung sicherlich nicht unzugänglich sein. Muß mir auch diesen Fall notieren.“ (Schreibt.)

Die Wanderung beginnt aufs neue, unterbrochen wird sie durch eine Käuferin, die er dienstfertig abfertigt. Es ist zwar nur ein kleiner Kauf, aber er belebt die Stimmung des Chefs. Inzwischen ist Post gekommen, die aufmerksam gelesen wird.

Dann beginnt die Wanderung wiederum. Und wieder ist Christian Sekunder am Guckloch angelangt. Sein Blick fällt auf einen beleibten Herrn, den er als den Gastwirt und Besitzer der

„Glocke“, einer neu erbauten und modernen Vergnügungs- und Geselligkeitsstätte, erkennt.

„Eigentlich hätte ich Herrn Schönekamp schon längst eine Uhr für seinen Turm verkaufen können. Das gelegentliche Anklopfen im Gespräch hat ihn anscheinend noch nicht reif gemacht. Will ihm doch einen von den neuen Prospekten von F. & S. schicken mit einem netten Schreiben und dann am anderen Tag einmal bei ihm vorsprechen. Sein Turm ist eigentlich wie geschaffen für eine von den neuen Uhren von F. & S.“

„Und da geht ja auch der Herr Architekt Kippendahl. Soll ja den großen Auftrag der Regierung für die Siedlung in gewisser Aussicht haben. (Sinnend.) Wie ich höre, soll da ja auch so etwas wie ein Festsaal und ein Gemeindehaus geplant werden. Muß der Sache doch einmal nachgehen. Gleich morgen werde ich ihn aufsuchen, habe ja doch wegen des Umbaus meines Landhäuschens etwas zu besprechen, da geht das in einem hin.“

Der Morgen schreitet weiter voran. Der Chef hat selbstverständlich auch noch einige andere Dinge zu erledigen als Selbstgespräche zu halten, seien sie auch noch so fruchtbarer Art. Auch einige Verkäufe sind inzwischen geläufig. Meister Sekunder ist fortschrittlich und modern, aber nicht im übertriebenen Sinne, er läßt von Zeit zu Zeit einmal ein speziell angefertigtes Prospektblatt verteilen und schickt gelegentlich auch gut abgefaßte Rundschreiben heraus. Er macht das so, daß es nicht allzu viele Kosten verursacht, denn das kann der Etat eines mittleren Geschäftes heute nicht gut tragen. Aber er marschiert mit festem Tritt im Rhythmus der geschäftlichen Zeit mit, und sichtlich nicht ohne Erfolg.

Alle Uhren haben inzwischen planmäßig noch verschiedentlich ihre Morgenmusik veranstaltet, und Sekunder ist ebenso häufig in seinen freien Momenten immer wieder an sein „Guckloch“ getreten.

Häufig entfährt ihm dabei ein Ausruf, der aber stets in geschäftliche Bahnen lenkt.

„Sieh da, sieh da, Schwester Oberin vom Henriettenstift. (Macht unsichtbar für die Gemeinde eine kleine Verbeugung.) Eine feine Dame, eine kluge Dame. Hörte ich nicht kürzlich, daß vom Henriettenstift so etwas wie eine Verlosung zum Ausbau des Institutes veranstaltet werden soll. Gewiß soll die Sache noch nicht spruchreif sein. Könnte mich aber nicht hindern, gelegentlich die Sache anzuschneiden. Kleiner, moderner Schmuck wäre doch sicherlich neben anderen Dingen nicht ungeeignet für eine solche Verlosung.“

Meister S. notiert eifrig, und wer ihn über die Schulter guckt, sieht, daß sein „Merkzettel“ eine beträchtliche Länge angenommen hat. Hier hat man eine Vereinigung des Angenehmen mit dem Nützlichen. Im Geiste entwirft S. schon die verschiedenen eindringlichen und gefälligen Werbeflyer.

So hat Christian Sekunder mindestens in jeder halben Stunde einmal die Gelegenheit, draußen einen „bemerkenswerten“ Vorgang festzustellen, der ihm in irgendeiner Weise einen geschäftlichen Einfall liefert. Und in den nächsten Tagen – ich wette! – flattern eine größere Anzahl Briefbogen an die entsprechenden Empfänger und Empfängerinnen in der Stadt und in der Umgebung heraus. Diese modernen und charakteristischen Briefbogen, die sich unser Sekunder auf den Rat eines befreundeten Graphikers hin hat anfertigen lassen und die an der linken Längsseite in dezent humoristischer Form eine Station des Erdenbürgers aufzeichnen, wie sie vorkommen, wenn er mit Zeitmeßgeräten, aber auch mit Schmuckgegenständen sich umgibt, die nicht vom Fachmann gekauft sind.

Und ich wette, meine lieben Leser, daß Christian Sekunder, ohne mit seinem Verfahren die gesunden und sozusagen traditionellen Grundlagen des Gewerbes aufzugeben, die ja nun einmal auf eine gewisse Reserviertheit eingestellt sind, doch stets auf dem laufenden ist und vor allen Dingen die Menschen, also die Kunden oder die, die er zu Kunden gewinnen möchte, an ihrer Achillesverse zu fassen weiß, an ihrer höchstpersönlichen Eigenart nämlich; mit einem Wort: der Stelle, „wo jeder Mensch sterblich ist“.