

„Gewiß habe ich auch in billigeren Preislagen zweckmäßige Waren, jedoch das Besondere, das ich Ihnen hier biete, finden wir nicht dabei. Sie wollen ja etwas Apartes, etwas, was nicht jeder trägt, da ist es richtiger, Sie scheuen die kleine Mehrausgabe nicht und sind restlos zufriedengestellt.“

„Mir liegt es fern, Sie zu einer größeren Ausgabe verleiten zu wollen, ich will nur Ihren Wünschen gerecht werden. Als Fachmann darf ich Ihnen aber den fachlichen Rat geben, gerade beim Kauf einer Uhr mehr die Qualität des Werkes zu berücksichtigen als die eventuelle kleine Mehrausgabe. Die Uhr soll zuverlässig sein, das erreichen Sie mit diesem Werk; sie soll Sie vor Enttäuschungen bewahren. Glauben Sie mir, bei diesem Werk ist das möglich. Heute mögen Sie die Mehrkosten stören, bald aber werden Sie sich freuen, daß ich Ihnen zu der besseren Uhr geraten habe.“

Diese Liste von Entgegnungen läßt sich noch stark erweitern. Je nach Lage der Verkaufssituation wird der Verkäufer die passende Erklärung anwenden. Er soll damit den Verkauf von Qualitätswaren fördern. Und hierfür ist die kleine Mühe, die ihm aus der Anwendung richtiger Argumente entsteht, wohl berechtigt. (I/322)
H. W. Tümena.

Sprechsaal

Qualität des Verkaufs

Soll die Verkäuferin Uhren verkaufen¹⁾? Nein! Diese Frage wäre somit beantwortet. Aber wieso nicht? Weil sie nicht Uhrmacher gelernt hat. Wer nicht Uhrmacher gelernt hat, dem fehlt einfach das Zeug dazu, Erklärungen über eine Uhr: Nachteile bei billigen, Vorzüge bei guten, Besonderheiten bei Präzisionsuhren, zu geben.

Ich spreche damit den Verkäuferinnen des Uhren- und Goldwarenfaches nicht ab, daß sie einem Kunden eine Ware, also auch Uhren, verkaufen könnten. Es ist Tatsache, daß einige Kunden, die eine Uhr kaufen wollen, lieber von einer Verkäuferin bedient sein wollen. Z. B. Ein Herr möchte für eine Dame ein Geschenk kaufen, oder ein Herr und eine Dame wollen zusammen eine Damen-Armbanduhr kaufen, wobei die Dame besonders Wert auf den Schmuck am Arm legt und das genaue Gehen der Uhr als eine Selbstverständlichkeit ansieht.

Doch das alles überwiegt nicht den Vorteil, den der Kauf einer Uhr in einem Fachgeschäft bringt, in dem der Chef oder der Gehilfe die Uhr verkauft, auch wenn der Kunde lieber von einer Verkäuferin bedient sein möchte.

Der Fachmann allein ist in der Lage, eine Uhr zu verkaufen. Er allein kann die Vorteile und Nachteile erörtern, wenn der Kunde danach fragt, was die meisten tun. Ich wollte einmal den Kunden sehen, der in ein Fachgeschäft geht und keine Uhr kauft, nur weil er nicht von einer Verkäuferin bedient wurde. Wenn ich in ein Geschäft gehe, um mir etwas zu kaufen, so brauche ich nur meine Wünsche zu äußern, dann weiß ich bald nach den ersten Anpreisungen, mit wem ich es zu tun habe, mit einer Verkäuferin oder mit einer im Fach ausgebildeten Person.

In meiner langjährigen Praxis ist es mir noch nicht vorgekommen, daß eine Verkäuferin, die schon mehrere Jahre in einem Uhrenfachgeschäft tätig ist, einem Kunden

1) Siehe auch UHRMACHERKUNST 1934, Nr. 5: „Qualität der Uhr, des Verkaufs, der Reparatur“, und Nr. 7: „Etwas mehr Qualität der Verkäuferin.“

Wir stellen vor

Paul Engelmann

(Wiesbaden),

Obermeister der Uhrmacher-Zwangsinnung
Wiesbaden



Seit dem Jahre 1932 wird die Innung Wiesbaden von Paul Engelmann geleitet.

Paul Engelmann wurde am 9. Mai 1886 in Mühlberg a. d. Elbe (Sachsen) als Sohn eines Schlossermeisters geboren. Er mußte von 1900 bis 1904 in Dresden eine schlechte Lehre durchmachen. Er selbst sagt darüber, daß man ihn mehr als Hausburschen benutzte, als daß man ihm Arbeiten an Uhren gab.

Später holte er aber bei einsichtigen Meistern das zwangsläufig Versäumte nach. Er nutzte in seiner Gehilfenzeit das aus, was heute leider unserem heutigen Uhrmachernachwuchs versagt bleibt: Die Möglichkeit, oft andere Stellen anzunehmen. Er arbeitete in Dresden, Plauen i. V., Leipzig, Halle a. d. Saale, Haßloch (Rheinpfalz), in Lothringen, in Frankenstein i. Schl., dann noch einmal in Lothringen und später in Freiburg im Breisgau, Erfurt, Berlin. Schließlich landete er in Wiesbaden. Hier machte er sich 1912 selbständig, zuerst als Heimarbeiter. Bald konnte er seine Werkstatt vergrößern. Er legte dann 1913 die Meisterprüfung ab. 1914 zog er als Kriegsfreiwilliger ins Feld und blieb die ganzen vier Jahre draußen. 1924—1927 war er als Schriftführer im Innungsvorstand. Neben seinem Obermeisteramt versieht Engelmann noch das Amt eines Stadtverordneten. Er ist Beisitzer beim Einigungsamt für Wettbewerbsachen bei der Handelskammer, Vorsitzender der Meisterprüfungskommission, Mitglied des Aufsichtsrats der Wasser-Lichtwerke Mainz-Wiesbaden, außerdem versieht er noch verschiedene Ämter in Kirche und Schulwesen. Dieser Mann, der schon seit langen Jahren Mitglied der NSDAP. ist, hat also ein großes Interesse für die Arbeit an der Allgemeinheit. (W/182)

eine fachliche Beratung geben konnte, so daß er restlos Klarheit über die Unterschiede der einzelnen Uhrengattungen erhielt. Die Preislagen der Uhren sind nun eben nicht aus dem Äußeren zu ersehen, sondern die Werke in ihren Ausführungen sind so verschieden, daß nur das geübte Auge eines Praktikers die verschiedenen Preislagen daraus erkennen und die entsprechenden Erläuterungen dem Kunden geben kann.

Sollte sich einmal beim Kauf einer Uhr eine Störung bei der Vorführung herausstellen, dann kann sie nur der Fachmann schnellstens beheben. Wenn der Kunde sich schwer entschließen kann, man aber auch seine Fragen erkennt, daß er, wenn auch nur ein klein wenig, mit der Technik vertraut ist, dann wird dieser Kunde, auch wenn er nicht alles verstanden hat, was der Fachmann ihm erklärt hat, restlos befriedigt sein und die ihm empfohlene Uhr kaufen. Voraussetzung ist dabei, daß man sich dem Wunsche der Kunden angepaßt und die Preislage besonders erklärt hat, die er haben möchte.

Damit will ich nun nicht sagen, daß es dem tüchtigen und klugen Fachmann nicht gelingen sollte, ihm eine leurrere Uhr zu verkaufen, als der Kunde sich vorgenommen