



Foto: Herr

Abb. 3. Auch ein alles Geschäft kann modern sein (Nürnberg)



Foto: Uhrmacherkunst

Abb. 4. Eine vorbildliche Geschäftsfront in Nürnberg

Nürnberg's Tradition liegt in anderer Richtung, und es ist eine glückliche Fügung, daß uns der erste Besuch bei einem Berufskameraden den Meistersingern nahe bringt. Die Werkstatt der Firma Kristfeld ist nämlich früher die Ralsschreibslube gewesen, und man hat von



Foto: Uhrmacherkunst

Abb. 5. Eines der beiden Geschäfte von Obermeister Hörl (Augsburg)

ihren Fenstern den Blick in die Gasse, in der die Meistersinger Hans Sachs und Beckmesser wohnten. Ein Riesenschlüssel öffnet den Türbogen!

Alles dies schließt aber nicht aus, daß ein alles Geschäft nicht auch neuzeitlich und führend sein kann. Abb. 3 zeigt uns das schon ein wenig. Aber erst ein Blick in den Ladenraum offenbart uns so recht den Geist, in dem das Geschäft geführt wird.

Auffallend ist die Betonung des Fachmannes! Auf dem Ladentisch liegt unter einem Vergrößerungsglas ein Armbanduhrenwerk. Die vergrößerten Uhrteile von Studienrat Gruber sind in der Art, wie sie in unserer UHRMACHERKUNST angegeben wurde, vorhanden.

Schlicht, doch überaus würdig ist der Eindruck, den dieser Ladenraum macht. In fast noch höherem Maße kann das auch von dem Geschäft Eigenmann (Abb. 4) gesagt werden, dessen Ladenraum jedoch viel geräumiger ist. So ist es verständlich, daß die Werkstatt sich als ein Glasabschlag im Laden hinter dem linken Schaufenster befindet; das wird sich besonders günstig auswirken bei der fachlichen Aufklärung, die viel, viel nötiger, aber auch erfolgreicher ist, als sich mancher Kollege denkt.

In Augsburg begrüßt uns Obermeister Hörl schon auf dem Wege zu seinem Geschäft (Abb. 5).

Er hat deren zwei und jedes ist ein Musterunternehmen eigener Art. Der Raum ist nicht groß, aber in jeder Beziehung geschickt ausgenutzt. Eine wahre Freude ist es, den Verkaufsgesprächen zuzuhören, die Meister Hörl immer als Uhrmachermeister führt. Durch diese Aufklärung gelingt es in vielen Fällen, eine bessere Uhr zu verkaufen, als der Kunde vorher beabsichtigte. Gewiß ist die Aufklärung zeitraubend. Ist sie aber nicht in jedem Falle lohnend? Ist nicht der Kunde mit einer guten Uhr leichter zufriedengestellt und ein besserer Werber für das eigene Geschäft? — Wird nicht oft am Stammlisch viel mehr und doch weniger Wichtiges geredet?

Ein anderes Geschäft fällt uns in einer Nebenstraße durch seine sorgfällige Schaufensterauslage auf. Unsere Abb. 6 zeigt die klare, übersichtliche Anordnung der Ware und der Schriftschilder. Bei der Unterhaltung mit diesem Berufskameraden erfahren wir, daß seine Gallin als Kunstgewerblerin das Schaufenster betreut.

Firmungsuhrer sind das große Geschäft in Süddeutschland. Gewiß werden mehr Firmungsuhrer als Konfirmationsuhrer verkauft. Aber doch sind die Firmungsuhrer stark benachteiligt, und zwar aus folgendem Grunde: Die Firmlinge sind erst 9–10 Jahre alt, so daß die Paten mit gewissem Recht sagen, daß für die Kinder eine teure Uhr zu schade ist. Dadurch ist die Verkaufspreislage dieser Uhren auf 10–12 RM zurückgegangen. Hingegen werden für Konfirmationsuhrer doch öfter höhere Preise angelegt.

Wer mit offenen Augen durch die Straßen einer Stadt geht, vermag immer wieder Neues und Besonderes zu schauen! Gewiß ist nicht jedes Geschäft in jeder Beziehung vorbildlich, aber überall ist immer etwas, das wertvoll genug ist, um beachtet zu werden. Dort ist es die Schrifanordnung, hier die Farbenzusammensetzung.

Wir haben schon öfter das große Modell eines Armbanduhrenwerkes in unserer UHRMACHERKUNST erwähnt, das von Kollegen O. Babos in München angefertigt wurde. Wir stiften ihm deshalb unter allen Umständen einen Besuch ab (Abb. 7).

Und es lohnt sehr! Schon im Laden fällt uns ein großes Schild auf: Besichtigung der Werkstatt gern erwünscht.