

schneller und leichter ab, wenn ein Lächeln um die Lippen des Kunden gezuckt hat! Und gar erst bei Reklamationen: Erst auf eine taktvolle Weise ein Lächeln erreichen — dann wird die Reklamationen bald zur beiderseitigen Zufriedenheit erledigt sein.

Auch die Reparaturannahme kann der Anlaß sein zu einer längeren Unterhaltung, da die fachliche Aufklärung oft in dieser oder jenen Weise nötig ist. Nur zu leicht läßt sich der „Meister“ dann aber verleiten, entweder über die Uhr selbst oder aber über „den letzten Uhrmacher“ abfällige Bemerkungen zu machen. Welch ungeheuren Schaden solches Verhalten anrichten kann, darüber wollen wir einmal einen „Nichtuhrmacher“ sprechen lassen, nämlich Dr. Nauck (Solingen), der in der Zeitschrift „Die Klinge“ folgendes sagt:

„Als ich im Alter von etwa 15 Jahren meine erste Armbanduhr hatte und sie einmal zu einem Uhrmacher, einem biederen alten Manne brachte, hielt dieser mir, dem Ahnungslosen, einen fachlich sicher berechtigten, damals aber höchst taktlosen aufgebrachten Vortrag über den Unsinn der Armbanduhren, bei denen die besten Werke wegen der ständigen Bewegung wertlos würden usw. Er berichtete viele Dinge, an die ich mich heute einsichtsvoll erinnere. Aber auf den 15jährigen, der auf seine Armbanduhr stolz war, wirkte dieser Fachvortrag so, daß ich nicht nur nie wieder das Haus dieses Mannes betrat, sondern auch meine Angehörigen zur Meidung seines Ladens bewegen konnte.“

Halten Sie sich also immer vor Augen, welche Folgen eine ganz geringe Kleinigkeit in Ihrem Laden haben kann. Die Werbung von Mund zu Mund ist immer die eindrucksvollste — leider auch die Werbung, die in solchem Falle gegen Sie gerichtet sein würde!

Sprechen Sie auch nicht über Einzelheiten Ihres Geschäftes und nennen Sie besonders bei Geschäftsvorfällen keine Namen. Sie wissen, wie eine Stadt ist: mag sie noch so groß sein, sie ist und bleibt immer Kleinstadt, wenn es gilt, Neuigkeiten herzubringen. Denn die einzelnen Bezirke bleiben meist unter sich, und so ist es bald bekannt, daß sich Bäckermeister Soundso einen fabelhaften Wagen gekauft und seiner Frau einen großen Brillantring geschenkt hat. Doktor Sowieso wollte sich eine goldene Uhr beim Uhrmachermeister kaufen, ist dann

aber auf das Versandgeschäft verfallen, weil er nicht haben will, daß das Finanzamt am Orte bei der Durchsicht der Uhrmacherbücher seinen Namen findet und Schlüsse daraus zieht. Und wissen Sie auch, warum die Frau Fleischermeister — die es doch wahrlich dazu hat — ihren Bedarf an billigen Schmuck im Einheitspreisgeschäft deckt und nicht bei Ihnen? Weil sie erstens zu ihren Kleidern nicht jedesmal einen teuren Schmuck kaufen will, der doch schnell unmodern wird! Und weil sie vor allem befürchtet, daß es bekannt wird — denn es „könnten“ ja durch Sie bekannt werden —, daß sie so billigen Schmuck trägt. Und das wird doch ihrem Ruf schaden!

Sie merken also schon, welche Bedenken Sie als Geschäftsmann zu zerstreuen haben. Vor allem in der Kleinstadt, wo einer den andern kennt, muß unbedingtes „Amlsgeheimnis“ gewahrt werden. Schon eine solche Kleinigkeit wie die Schmuckangelegenheit ist wert, beachtet zu werden, denn dieser Vorfall ist nicht etwa von uns erfunden, sondern hat sich tatsächlich zugefunden.

Schwierig sind ganz besonders Anfragen der Kunden zu beantworten, wenn es sich um Neuheiten handelt, die Sie entweder nicht auf Lager haben, oder aber, die Ihnen noch nicht zu Gesicht gekommen sind. Dann dürfen Sie niemals einfach die Anfrage mit einem einfachen: „Bedauere sehr!“ abtun, sondern zuvorkommend auf den Fall genau eingehen und wenn es gar nicht anders geht und Ihnen wenigstens etwas nützen kann, den Kunden zu Ihrem „nachbarlichen Berufskameraden“ schicken — wenn es auch schwer fällt. Das Geschäft wäre bestimmt auch so für Sie verloren, denn meist handelt es sich um eilige Besorgungen, die eben unter allen Umständen sofort erledigt werden sollen und für die eine Bestellung zu viel Zeit erfordern würde. Es macht den allerbesten Eindruck, wenn Sie so uneigennützig nur auf das Wohl Ihrer Kundschaft bedacht sind!

Das Bedienen der Kunden ist eine immer wieder neue Wissenschaft und niemand wird darin jemals auslernen. Mit Bedacht jeden einzelnen Vorfall behandeln, ihn früher oder später wieder überdenken — und auch gemachte Fehler einsehen und daraus lernen, dann werden Ihre Kunden immer wieder gern zu Ihnen kommen.

Weil sie bei Ihnen so freundlich bedient werden!
(1/1256) Jendrißki.

Eine Glockenspieluhr entsteht!

In der Kunstuhren-Bauwerkstätte des durch Rundfunk, Film und Presse bekannten Meisters für Uhrenbau „Franz Steggemann, Berlin-Charlottenburg 2“, wurde eine Glockenspieluhr hergestellt, die für die auftraggebende Familie ein ganz besonderes Stück darstellen soll. Sie stellt auf der Vorderseite die jetzigen Familienmitglieder als Relieffiguren dar und wird auch mit einem schönen Glockenspiel versehen sein. — Ein Architekt hatte einen sehr streng wirkenden Gedanken für die künstlerische Ausgestaltung der Uhr entwickelt, der den Beifall des Auftraggebers fand: Ein nur leicht angedeutetes Zifferblatt mit sehr markanten Zeigern — die auf unserem Bild gezeigten Zeiger sind nicht die endgültigen — wird umrahmt von den Angehörigen des Bestellers, das Ganze eine Ahnentafel darstellend, die als Erbe der Familie überliefert wird.

Uns interessiert aber besonders die technische Ausgestaltung dieses Werkes! Abb. 2 läßt uns die Rückseite des Zifferblattes mit dem Westminster-Synchronwerk in der Mitte, den 3 Baßglocken und den 21 Melodieglocken sehen. Jede Glocke wird mit einem elektro-

magnetisch betätigten Hammer einzeln angeschlagen, wozu die Kontakte von einem besonderen Spielwerk gegeben werden.

Dieses Spielwerk wird in einem getrennten Kasten untergebracht und beherbergt vor allem den Motor, der die Walzen — auf die die Notenrollen aufgewickelt werden — in Drehung versetzt. Nichts als Drähte sehen wir in diesem Spielwerkkasten! Aber sie werden erst dann wirksam, wenn zur vollen Stunde ein Quecksilberkontakt nach Ablauf der $\frac{1}{4}$ -Westminstermelodie und der Stundenschläge den Starkstrom (220 Volt) einschaltet, der über ein Relais einen Transformator speist, den Motor mit 110 Volt betätigt und gleichzeitig einen Gleichrichter beschickt, dem 15 Volt Gleichstrom für die Spielkontakte entnommen werden.

Jetzt läuft der Motor an und dreht die Notenrolle. Sie gleitet über eine silberne Kontaktwalze und auf ihr wiederum gleiten die Kontaktfedern. Solange wie Papier zwischen Walze und Feder ist, ist Isolierung vorhanden; kommt aber in der Notenrolle ein Loch, so wird die entsprechende Feder mit der Kontaktwalze in Berührung