

„Daran habe ich noch nie gedacht! Das werde ich tun! Dann habe ich meine Reparaturen an Uhren sicher auch zu sehr abgerundet!“

„Da müssen auch Pfennigbeträge am Ende stehen, wenn Sie keine genaue Aufstellung machen über das, was Sie dem Kunden in Rechnung stellen müssen. Das stärkt das Vertrauen!“

„Haben Sie vielleicht noch etwas an meinem Geschäft auszusetzen?“

„Nun bin ich einmal am Kritisieren! Nehmen Sie es bitte nicht übel — es ist von Herzen gut gemeint! Denn das alles sind Kleinigkeiten, die für einen Kunden den Gesamteindruck bilden! Und vergessen Sie nie: Kunden sind wie Kinder! Auch die sehen und hören alles das, was sie nicht sollen!“

Gucken Sie einmal in Ihren Weckerschrank! Da stehen einige Wecker nach links, der hier dreht sein Gesicht ganz zur Seite. Das kostet gar nichts, wenn alle schön ausgerichtet sind und sogar einheitliche Zeit zeigen!“

Blicken Sie in Ihren Ladentisch! Müssen die Ansaßbänder so durcheinander liegen? Die müssen aufmarschieren wie die Soldaten! Und warum liegen die paar Herren-Armbanduhren so nachlässig da oben? Die werden hübsch aufgestellt — so — den Lochriemen durch die Schlaufe gezogen! Der ganze Kasten sieht nochmal so wertvoll aus!“

„Ja, das ist, wenn man so ganz allein im Laden ist. Man kann nicht alles machen!“

„Aber, lieber Meister, das wird jeder gern einsehen! Überlegen Sie jedoch, ob das der Kunde weiß und ob der Kunde danach fragt! Wenn Sie jeden Abend mal ein bißchen machen, dann kommt der ganze Laden bald in Schwung!“

„Da ist schon etwas Wahres dran. Aber das Schaufenster ist doch besser in Ordnung. Darauf achte ich ganz besonders!“

„Dann werden wir doch gleich einmal hinausgehen: Mir gefällt nämlich manches nicht! Das Wichtigste: Können Sie eigentlich die Preise an den Herrenringen lesen? Ja? Aber nur, wenn Sie Ihren Kopf rechtwinklig stellen! Muten Sie Ihren Kunden nicht ein wenig zuviel zu? Das kostet doch auch nicht mehr, wenn Sie da anständige Preisschilder anbringen! Warum stellen Sie denn die Ständer so dicht nebeneinander? Ich denke,

Sie haben so wenig Ware — da zieht man doch alles ein bißchen auseinander! Dann wird wenigstens das einzelne Stück besser zur Geltung kommen. Jetzt sieht man nur eine einzige Reihe dunkelroter Kartuschen!“

„Unten habe ich auch mehr auseinandergezogen!“

„Ja, aber da haben Sie es wieder auf besondere Weise gemacht. Denn deswegen können die Tischuhren doch ein wenig in Reih und Glied stehen, damit man wenigstens die ordnende Hand sieht. Und die Wecker in der anderen Ecke? Da sind wieder viel zuviel — die können doch bald das ganze Fenster ausfüllen. Jetzt steht beinahe einer auf dem anderen, und die im Hintergrund sind überhaupt nicht zu sehen. Das kann ein ganz anderes Bild geben!“

„Und wie sieht es oben aus? Das geht doch sicher so ganz gut?“

„Da gefallen mir die Stuhuhren nicht, weil sie hinter allen Uhrständern stehen und so gar nicht zum Vorschein kommen. Da müssen Sie auch solche Sockel unterstellen wie drüben!“

„Das habe ich vorher gehabt — aber ich wollte es einmal so probieren.“

„So geht es aber doch gar nicht! Sie müssen bei der Schaufensterdekoration mehr draußen stehen als drinnen ordnen! Sie müssen alles so sehen, wie es der Kunde wirklich von draußen sehen wird. Übrigens — Wanduhren sollen an der Wand hängen, und nicht so auf der Erde liegen! Da wirken sie nicht so, wie sie es könnten. Und Sie haben doch nette Muster, die verkäuflich sind.“

„Sie haben mir ja heute eine tüchtige Predigt gehalten. Daran habe ich wieder eine Weile zu kauen!“

„Und auch hoffentlich zu arbeiten! Machen Sie doch einmal da unten eine Werkzeugausstellung! Stellen Sie sich als Fachmann in den Vordergrund. Das ist mal etwas anderes!“

„Das ist eine gute Idee! Das füllt den Raum im Schaufenster. Dazu kommen noch einige Fachzeichnungen, einige Schilder — das wird gemacht!“

„Nun werde ich Sie endlich in Frieden lassen und mich verabschieden! Ich wünsche Ihnen also alles Gute und denken Sie immer daran, daß solche Kleinigkeiten nichts kosten, aber entscheidend sind für die Meinung, die Ihr Kunde von Ihnen haben soll.“  
(I/1398) Jendrički.

## Die Regulierung der Zylinderuhr!

*Unsere Umfrage hat sehr wertvolles Material gebracht: ein Zeichen dafür, daß diese Frage sehr, sehr brennend geworden ist. — Sie wissen, daß Meister Firl in Erfurt ein vorzüglicher Fachmann ist! Seine Ausführungen über dieses Thema werden Sie deshalb besonders aufmerksam lesen.*



Foto: Uhrmacherkunst  
Meister Firl

„Als ich vor einigen Jahren darauf hinwies, daß die Zylinderuhr wieder mehr in Aufnahme kommen würde, weil die Preislage dies gebiete, glaubte man mir nicht ganz. Leider habe ich recht behalten. Aber die Güte ist noch mehr abgerutscht, und es kann getrost behauptet werden, daß die Zylinderuhr heute eine nicht mehr zu unterbielende Stufe erreicht hat. Die vielen null-, ein-, zwei-, vier- und sechssteinigen Uhren sind geradezu ein Schrecken für den

Uhrmacher. Mancher ist gezwungen, diese Ware zu führen, aber noch mehr müssen sie instand setzen, weil durch die Basare, Versandhäuser usw. diese billige Uhr besonders stark angepriesen wird. Ich habe Kollegen sagen hören, daß diese Art Ware heute den Hauptbestandteil der Werkstattarbeit ausmacht. Die Klagen über die geringen Leistungen dieser Art Uhren werden immer häufiger.

Ich soll mich nun dazu äußern und meine Erfahrungen über die Zylinder-Armbanduhr mitteilen. Ich habe versucht, auch diesen billigen Uhren beizukommen, und ich scheue mich nicht, ab und zu solche Uhren — wenn sie nicht abgewiesen werden können — zu untersuchen und sie wenigstens brauchbar zu machen. Es ist allerdings eine schwierige Aufgabe, hier zum Ziel zu kommen, weil man den Weg einer feinen Arbeit verlassen muß, nur um des Geschäftes willen; die Zeit verlangt es aber manchmal.