



## VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

62. JAHRGANG

BERLIN W 35, 15. OKTOBER 1937

NUMMER 42

### Die „Unruhe“ des Herzens

Von E. C. Christophé

*Etwas, das für uns so selbstverständlich ist, erscheint dem Kunden als ganz außergewöhnlich. Wir müssen uns mehr in den Gedankengang der Kunden versetzen. Deshalb wollen wir uns die Meinung vom Publikum selbst sagen lassen:*



Ich habe einmal einen gekannt, der behauptete, daß ein rechter Uhrmacher mehr Feingefühl besitzen müsse als ein Arzt zum Beispiel, denn wenn der Arzt einen Menschen kuriere, kommt ihm meist die Natur des Kranken mit Hilfstoffen und natürlichen Heilungsprozessen

zu Hilfe, wenn aber der Uhrmacher ein so eigentümliches Ding wie eine Uhr kuriere, wer hilft ihm da, wenn nicht sein eigener Verstand und die Kunstfertigkeit seiner Hände?

Denn so ist es doch und so soll es ja auch immer sein. Uhrmacher sind Uhr-Macher. Und wenn der Uhrenkäufer, der Laie, auch glaubt, beim Betreten eines Ladens fasse der Uhrenverkäufer nur unter den Tisch, hole eine Kollektion heraus und preise sie an wie die Fischfrau auf dem Markt die Fische, so ist dem nicht so. Soll dem nicht so sein.

Auch die Uhr, die der Uhrmacher aus dritter Hand zum Verkauf erhält, ist ja ein lebendiges Ding und wird vielleicht seinen Besitzer durch gute und böse Tage bis an sein seliges Ende begleiten.

Deshalb wird kein Uhrmacher, kein Uhr-Macher, so einfach mir nichts dir nichts unter den Tisch fassen und Uhren anpreisen, von denen er nicht weiß, was mit ihnen ist.

Wenn der Laie auch nichts davon sieht, es ist schon so: Der rechte Uhrmacher untersucht das Werk, das man ihm zum Verkauf ins Haus schickt, nicht nur mit dem Blick von außen, sondern mit dem ernsthaften Uhrmacherblick von innen. Das aber ist es, was das Publikum nicht weiß.

Ich wette, in neunundneunzig von hundert Fällen wird der Uhrenkäufer ungläubig lächeln, wenn ihm der Uhrmacher versichert, daß er die Uhr, obwohl sie vielleicht die Marke einer bekannten Fabrik trägt, auch persönlich auf Herz und Nieren geprüft habe, um dem Käufer mit gutem Gewissen sagen zu können:

„Diese Uhr ist in Ordnung. Ich habe sie selbst untersucht. Ich kann sie mit gutem Gewissen so verkaufen, als habe ich sie selbst hergestellt, denn ich bin ja ein gelernter, gewissenhafter Uhrmacher.“

Dann wird der Käufer für einen Augenblick stußen. Aber den ernsthaften Sinn der Rede wird er sehr schnell erfassen. Und er wird mit dem Gefühl nach Hause gehen, daß er nicht irgendeine beliebige Uhr, sondern eine von sachkundiger Hand überprüfte Qualitätsuhr erstanden habe, für die sich der aufgewendete Preis in jedem Falle lohnt.

Das ist es ja, was es zu gewinnen gilt: das Vertrauen der Kundschaft.

Man sage doch nicht, das Publikum habe ein Vorurteil gegen die Uhrmacher, weil es die schwierige und mühevollen, ja, die oft künstlerische Arbeit des Uhrenmachers nicht zu würdigen weiß. Vorurteile sind doch nur dazu da, mit den geeigneten Mitteln ausgeräumt zu werden. Ein solches Mittel ist der Hinweis, daß jede Uhr, wohlverstanden, jede verkaufte Uhr, eingehend, wohlverstanden eingehend und nicht nur flüchtig, vom Uhr-Macher untersucht wird, bevor sie in die Hände des Käufers gelangt.

Aber wenn sie dann zufällig dennoch nicht ganz in Ordnung ist? Durchaus möglich, denn der Patient, der den Arzt verläßt, wird unter Umständen, kaum, daß er wieder in seinen vier Wänden anlangt, an einer neuen Krankheit erkranken können. Kann einem so unendlich feingliedrigen Werk einer Uhr nicht ähnliches passieren?

Und wenn der Kunde erregt ist? Je erregter der Kunde, desto ruhiger der Uhr-Macher, der von seiner Arbeit und seinem Werk überzeugt ist. Es gilt ja nicht nur, böse zu sein, weil ein nervöser Kunde ungemütlich wird, es gilt ja viel mehr!

Es gilt, die Vorurteile vieler Menschen auszuräumen, es gilt, überzeugend darzutun, daß ein Uhrenkauf etwas anderes ist als der Kauf von Preßkohlen oder von Brennholz für den Keller.

Wer vom Werte seiner Arbeit überzeugt ist, und welcher rechte Uhrmacher wäre das nicht, den kann auch ein aufgeregter Kunde nicht erschüttern.

Wenn wir als Publikum einen Uhrmacherladen betreten, dann bringen wir dem Mann, der mit den winzigen,