

heitssinn und aus Liebe zu den Kunstwerken gefördert werden.

Wenn Sie einem Kunden eine Brille verpassen, dann sind Sie gezwungen, ein Gestell den Augen entsprechend und auch die Gläser den Augen entsprechend auszusuchen. Sie sind auch gezwungen, gewisse Zeit für dieses Ausuchen zur Verfügung zu stellen. Vergleichen Sie doch einmal diesen Verkauf mit dem Uhrenverkauf. Ich will damit sagen, nehmen Sie sich genau soviel Zeit beim Uhrenverkauf wie beim Brillenverkauf. Man muß dem Kunden also gewissermaßen eine Uhr verpassen, die Uhr muß dem Geldbeutel des Käufers entsprechend sein, der Kunde muß restlos zufriedengestellt werden. Es wäre ein sträflicher Leichtsin, wenn man z. B. einem Reisenden eine Zylinderuhr verkaufen wollte, oder wenn eine Stenotypistin eine Gebrauchs- und Sportuhr wünscht, dann aber von Ihnen eine 5 1/4" Zylinderuhr empfohlen bekommt. Jeder Kunde muß individuell behandelt werden, und immer kommen Ihnen Ihre Erfahrungen im Ein- und Verkauf zugute. Ebenso dürfen Sie mit Ihren Fachkenntnissen nicht zurückhalten, sondern im Gegenteil den Mut haben, die schwierigsten Fachausdrücke zu benutzen. Wir leben im technischen Zeitalter, und die Menschen verstehen heute mehr von den Zusammenhängen eines Werkes als früher.

Auf den Einsatz Ihrer Persönlichkeit kommt es an. Sehen Sie sich restlos ein für den Verkauf der besten Uhren. Ihr Wissen und Können gibt Ihnen das Recht, die Kunden davon zu überzeugen, daß auf die Dauer nur die gute Uhr billig ist. (I/1542)

Der Schaufensterdienst hilft verkaufen!

Das Schaufenster muß Leben besitzen! Uhren allein auszustellen, ist ganz schön, aber sie sagen dem Kunden noch nicht viel, wenn er gerade keinen Bedarf hat! Denn das Schaufenster soll ja den Bedarf erst „wecken“! Es muß dem Vorübergehenden sagen: „Hier ist etwas, was Dir noch fehlt!“

Das tut der „Schaufensterdienst“ des Reichsinnungsverbandes in vorzüglicher Weise. Der Erfolg dieser Einrichtung ist so groß, daß die Preisverbilligung von 48 R.M. auf 11,50 R.M. am 1. Januar 1938 in Kraft tritt! — Lesen Sie noch einmal die UHRMACHERKUNST Nr. 36!

Also — kein Schaufenster unserer gelernten Uhrmacher ohne den „Schaufensterdienst“! (I/1560)

Zahlreiche Obermeister haben sich besonders erfolgreich für die „Berufsförderung“ eingesetzt. Ihnen ist es zu danken, daß in ihrer Innung die von uns als Minimum gesetzte Mitgliederzahl bereits überschritten wurde. Wir möchten durch die Veröffentlichung ihrer Namen die Verdienste dieser Obermeister öffentlich anerkennen:

Johannes Bergwald (Kassel)	Eduard Jacob (Würzburg)
A. Blank (Kiel)	Joh. Klug (Planitz)
W. Brebbermann (Syke)	Horts Landrock (Zittau)
Hans Flügel (Leipzig)	E. Müller (Annaberg)
E. Goltermann (Gronau)	Bernh. Scherer (Triberg)
E. Gohlke (Berlin)	W. Spermhake (Erfurt)
Albert Hein (Ijehoe)	Willi Welbers (Düsseldorf)

Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks

Die Uhr von morgen

Genügen unsere Großuhren den heutigen Ansprüchen?

In diesem Aufsatz setzt sich ein bekannter Fachmann mit dem Problem der heutigen Großuhren auseinander, und seine Ausführungen werden bestimmt großem Interesse begegnen. Wir sind auf die Meinungen unserer Leser zu diesem Aufsatz sehr gespannt und werden gegebenenfalls auch ihnen in unserer UHRMACHERKUNST Raum geben.

In der Abwandlung eines bekannten Wortes kann man sagen: Die Uhr dient dem Verkehr. Demnach hat sie sich also in ihren Leistungen, d. h. in ihrer Ganggenauigkeit stets den gesteigerten Bedürfnissen des Verkehrs anzupassen.

Diese Zeilen sollen aber nicht etwa von astronomischen Sekundenpendeluhren oder von Quarzuhren handeln, sondern lediglich von Großuhren, die zu einem für die breite Masse erschwinglichen Preis herzustellen und zu verkaufen sind, also von unseren gebräuchlichen Zimmeruhren; auch von den elektrischen Uhren will ich nicht sprechen, da ja die Uhr mit Handaufzug wohl noch auf lange Zeit hinaus als meistgekauftete Uhr das Feld behaupten wird.

Der Verkehr hat gerade in den letzten Jahren einen früher nie geahnten Aufschwung genommen, Triebwagen rasen mit immer größer werdenden Geschwindigkeiten durch das Land, immer mehr Menschen benutzen das Flugzeug, Überlandomnibusse verbinden auch das Dorf mit der Stadt, und dieser Riesenverkehr, dessen weitere, immer schneller fortschreitende Entwicklung noch gar nicht abzusehen ist, wickelt sich mit minutiöser Genauigkeit ab. Es ist ganz selbstverständlich, daß sich dadurch die Ansprüche an die Zuverlässigkeit und Ganggenauigkeit unserer Gebrauchsuhrer erheblich steigern mußten. Leider aber muß man feststellen, daß die Entwicklung dieser Uhren keineswegs mit der Entwicklung der übrigen Technik Schritt ge-

halten hat, sondern, so unglaublich es zunächst klingt, es ist ein riesiger Rückschritt eingetreten.

Um sich dies klar zu machen, muß man sich einmal in kurzen Zügen die Entwicklung unserer Zimmeruhren im Vergleich ihrer Ganggenauigkeit zur jeweiligen Entwicklung des Verkehrs vor Augen halten. Vor weit mehr denn 200 Jahren wurde die Waage und der Spindelgang durch Pendel und Hakengang abgelöst, die Schwarzwälder Schottenuhr kam auf den Markt. So einfach diese Uhren gebaut waren, so erreichten sie doch dank ihrer technisch richtigen Konstruktion — verhältnismäßig langes Pendel und Gewichtsantrieb — eine Regulierfähigkeit, die den Ansprüchen des damaligen Verkehrs nicht nur genügte, sondern ihm weit voraus war. Der gemüthlichen Postkutsche kam es auf eine halbe Stunde mehr oder weniger nicht an, und sonst benutzte man das Reitpferd oder Schusters Rappen, um von Ort zu Ort zu gelangen. Und doch hatte man in dieser Schottenuhr schon einen Zeitmesser für billiges Geld zur Verfügung, die sich bequem auf eine Minute Genauigkeit je Tag einregulieren ließ. Diese Uhren waren es ja auch, die den Ruf der Schwarzwälder Uhren begründeten und dies in einem Maße, daß die Schwarzwälder Uhrenindustrie heute noch davon zehrt. Kein Wunder, denn der Besitz einer für die damalige Zeit so genau gehenden Uhr muß ja direkt auch für den einfachen Mann ein erstrebenswerter Besitz gewesen sein, so wie wir es heute beim Radio, Photoapparat oder Auto erleben.