

Die kleine Uhrkunde

Mit freundlicher Genehmigung des Verlages Duncker (Weimar) veröffentlichen wir aus dem Büchlein „Vom Punkt, dem Teufel und der Uhr“ — von Annalise Wiemer — diese niedlichen Verse, um unseren Lesern in dieser UHRMACHERKUNST auch einen besonderen Genuß zu verschaffen. Um die Verse allerdings, voll zur Wirkung kommen zu lassen, müßten Sie die ebenso launigen Zeichnungen sehen!

Zu einer Zeit, da war es Zeit,
daß man die Zeit sich nahm, die Zeit
in ihrem Fluß zu kontrollieren,
denn da sie unaufhaltsam floß,
man endlich sich dazu entschloß,
sie mittels Uhrwerks zu sezieren,
daß, dergestalt nun eingereicht
in bürgerliche Tätigkeit,
die Zeit nicht mehr besitzt die Zeit,
uns, wie so oft, zu desertieren.
Die Ur-Uhr war die Sonnenuhr.
Sie funktioniert am Tage nur.
Dem weisen Mann von ehedem
war sie zunächst sehr angenehm.
Jedoch, wollt' er sich Eier siedern,
so war er nicht so ganz zufrieden.
Denn oftmals grad um diese Zeit
die Sonne trug ein Wolkenkleid;
infolgedessen er nicht wußt',
wie lang das Ei noch kochen mußt'.
Die Sanduhr drum ward flugs erfunden,
da sie ans Wetter nicht gebunden.
Es geht die Sage, daß der Tod
mit ihr dem Menschen gerne droht.
Die Sanduhr war nun wohl ganz gut,
doch leider sie nicht lönen tut.
Der beste Chronometer pflegt
zu wecken nicht, wenn er nicht schlägt.
Nicht lange drauf, da macht es bumm
vom Turm — und niemand geht mehr krumm,
da man den Hals muß lüchlig recken,
will oben man die Zeit entdecken.
Die liebe Kuckucksuhr als Scherz
ist nicht beliebt gar allerwärts.
So lang' noch eine Rechnung harrt,
bedeutsam sie den Schuldner narrt:
„Der Vetter Kuckuck vom Gericht

kommt alsobald, bezahlst du nicht!“
Den Mann drum ich beneiden tu,
der stolz mit würdevoller Ruh
„Ich frage, wo ich gehe“, spricht,
„stets eine Uhr bei mir.“ — Ich nicht!
Wahr ist's — die Uhr geht immer dann
zu schnell, wenn man's nicht leiden kann.
Drauf wieder schleicht sie wie ein Schneck
und rührt nur ungern sich vom Fleck.
Dies fühlt besonders jeder dann,
wenn er den Gast nicht leiden kann.
Besäß ein Herz das tote Ding,
in diesem Fall es schneller ging!
Und der Besuch wär schnell vorbei —
jedoch der Uhr ist's einerlei.
Hier wiederum wär's angebracht,
wenn sie 'ne kleine Pause macht'.
Was die Normaluhr anbelangt,
so ist sie wohl schon lang erkrankt:
denn jeder, der mal kommt zu spät,
sagt, daß sie gar nicht richtig geht!
Die Standuhr — sagt ihr Name — steht.
Trotzdem behauptet man, sie geht.
Das heißt, wenn man sie aufgezogen:
Sonst hat der Name nicht gelogen.
Wenn wir am Schlusse nun betrachten,
was wir am Eingang so bedachten,
so scheint uns fast, die gute Uhr
sei doch höchst unvollkommen nur.
Die Zeit tut weiter, was sie will,
mal rennt sie fort, mal hält sie still.
Der Chronometer ist ihr Knecht.
Jedoch — vielleicht ist das ganz recht,
denn könnten wir je nach Belieben
die Zeit mal vor-, mal rückwärts schieben,
was gäbe das für ein Gezank! —
Trotz allem drum: der Uhr sei Dank!

(I/1544)

Mehr Mut zum Verkaufen

Entscheidend für den Erfolg eines Verkaufsgesprächs ist neben der Persönlichkeit des Verkäufers „das richtige“ Verkaufsgespräch. Wertvolle Ratschläge zu diesem wichtigen Thema gibt Ihnen nachstehender Aufsatz.

Es ist ein dankenswertes Unternehmen der Schriftleitung, einmal die Frage von allen Seiten zu klären, warum noch immer so viele billige Uhren verkauft werden. An billigen Uhren hat niemand Freude. Derjenige, der eine billige Uhr kaufen muß, weil er nur wenig Geld hat, kauft teurer, weil eine billige Uhr natürlich nur eine beschränkte Lebensdauer hat. Er wird auch wirklich Freude an der billigen Uhr nur unmittelbar nach dem Kauf empfinden. Da gerade er darauf angewiesen ist, pünktlich zu sein, wird er an der billigen Uhr sehr oft Enttäuschungen erleben. Der Arbeiter, der billige Uhren herstellt, wird bei angestrebter Tätigkeit immer nur einen beschränkten Lohn erreichen können und keine Freude an seiner Arbeit haben. Auch der Fabrikant wird auf die Dauer keine Befriedigung in der Herstellung billiger Uhren finden, denn sonst wäre ja die Entwicklung der Uhrenfabriken von der billigen Uhr zur Qualitätsuhr nicht erklärlich. Diese Entwicklung von der billigen Uhr zur Qualitätsuhr können wir bei allen erfolgreichen Uhrenfabriken feststellen. Der Uhrmacher hat am wenigsten Freude an der billigen Uhr. Seine Unkosten kann er selbst bei großem Umsatz in billigen Uhren nicht verdienen. Dann aber steht er an der äußersten Front, und die Mißstimmung der Käufer über die ungenügenden Leistungen oder über die zu geringe Lebensdauer der billigen Uhr muß er über sich ergehen lassen. Trotz allem wird offenbar die billige Uhr viel gekauft, und die Frage der Schriftleitung deutet darauf hin, daß hier ein Zwiespalt besteht.

Ich bin gleichfalls der Meinung, daß mehr billige Uhren verkauft werden, als notwendig wäre. Ich bin kein absoluter Gegner der billigen Uhr. Sie wird immer notwendig sein, weil sie schließlich denjenigen die Möglichkeit gibt, überhaupt eine Uhr zu tragen, die den Geldbetrag für eine Qualitätsuhr nicht aufbringen können. Die billige Uhr erfüllt damit, volkswirtschaftlich gesehen, einen wichtigen Zweck, und es ist müßig, gegen die billige Uhr einen Vernichtungskampf führen zu wollen.

Ich bin der Meinung, daß mehr billige Uhren verkauft werden, als notwendig ist, weil es den Verkäufern an Mut zum Verkaufen fehlt.

Wenn man durch die Uhrengeschäfte geht, und ich kann behaupten, daß ich sehr viele Uhrengeschäfte kenne, so muß man sich oft fragen, ob in diesen Geschäften überhaupt Uhren verkauft werden. Man wird verwundert fragen, wie ich diese Frage überhaupt stellen kann. Nun, unter Verkaufen verstehe ich mehr als das, was jeden Tag zu vielen tausend Malen in den deutschen Uhrengeschäften oder in den Uhrengeschäften in der ganzen Welt geschieht. Es werden dort keine Uhren verkauft, sondern es werden Uhren von den Kunden abgeholt. Der Verkäufer ist geneigt, den Weg des geringsten Widerstandes zu gehen und sich einfach einem geäußerten Wunsch des Kunden anzupassen. Der Kunde will mit Recht möglichst billig kaufen, d. h. er will nicht nur möglichst wenig Geld ausgeben, sondern er setzt dabei selbstverständlich voraus, daß er einen möglichst hohen Gegenwert für sein Geld bekommt. Beim