

6. Führung aufreiben (128)
7. Ventilstößel einbauen
8. Ventilstößel einstellen.

Derartige Handbücher verfolgen genau denselben Zweck wie der Reparaturdienst- und Unterweisungsingenieur: den Kunden durch eine dauernde Beratung als Kunden zu erhalten. Ihr Wert ist daher außerordentlich groß, was aber noch nicht allgemein erkannt ist. Besonders in der Werkzeugmaschinenindustrie könnten sie vorzügliche Dienste leisten, wenn man beispielsweise nicht nur einen Revolver-Automaten mit kurzer Gebrauchsanweisung verkauft, sondern ein kleines, ausführliches Handbuch beilegt, worin mit vielen bildlichen Beispielen gezeigt wird, wie man Revolver-Automaten einrichtet, in welcher Folge die verschiedensten Massenartikel bearbeitet und welche Schnittwerkzeuge dazu verwandt werden. Zu Stufenpressen liefert man ein Handbuch über das Ziehen komplizierter Teile, das jedem Betriebsmann willkommen sein wird, denn es gibt Anregungen, womit er praktisch etwas anfangen kann. Und wenn er wieder eine neue Presse braucht, wird er ganz bestimmt wissen, welche Firma ihm mit der ersten Presse das Handbuch zugesandt hatte.

e) Konstruktions-Steckenpferdreiterei und anderes

Wie oft hört man tüchtige Verkaufsleiter klagen, daß für die Konstruktion dieses oder jenes neuen technischen Erzeugnisses viel Geld vergeudet wird, ohne daß man sich einmal vorher fragt, ob überhaupt ein Bedürfnis dafür vorhanden ist. Man macht kostspielige Versuche mit Apparaten und komplizierten Maschinen und sogenannten Patentwerkzeugen, von denen der Verkaufspraktiker ganz genau weiß, daß sie sehr schwer abzusetzen sind. Aber die betreffende, x-mal patentierte Maschine ist nun einmal das Steckenpferd des Chefkonstruktors oder des Fabrikanten, und so werden für die Serienherstellung keine Kosten gescheut. Lieber streicht man den Propagandaetat für bewährte, praktische Maschinen, die den Betrieb bis dahin rentabel gestalteten.

Es gibt wenige Erzeugungsprogramme, die nicht die eine oder andere Liebhaberei eines „erfinderisch“ veranlagten Konstrukteurs enthalten, Erzeugnisse, die man ohne Rücksicht auf ihre Absatzfähigkeit, unter Mißachtung der Konkurrenzpreise baut und die meist in das Verkaufsprogramm gar nicht hineinpassen.

Ein Fabrikant baute eine Betonmischmaschine, die sich jahrelang glänzend bewährt hatte und an der nichts mehr zu verbessern war. Es wurde eine zweite, dem gleichen Zweck dienende Maschine gebaut, die auf dem Reißbrett sehr vorteilhaft aussah, sich aber bei näherem Zusehen in der Praxis nicht bewährte. Aber das Steckenpferd wurde weitergeritten, man versuchte und verbesserte weiter, vernachlässigte den Verkauf des alten erprobten Modelles, weil man der Kundschaft das neue aufdrängen wollte. Nur dauernde Reklamationen brachten endlich die Firma dazu, das mechanische Steckenpferd in die Schrottecke zu stellen.

Derartige Ingenieurliebhabereien werden wohl nie verschwinden, es sei denn, daß man die Reiter derartiger Steckenpferde für einen besseren Sport begeistert, nämlich für das Konstruieren des Verkaufsplanes, der schon bestehen sollte, ehe man mit der Konstruktion einer neuen Maschine beginnt. Denn erst durch