

Und die Antwort! Ja, diese Antwort, dieselbe ist leider beinahe so verschieden, als die hier in Frage kommenden Verkaufsobjekte selbst verschieden voneinander sind.

Dem stillen Beobachter muss es gewiss auffallen, dass in diesem Punkte keine oder doch wenigstens nur eine annähernde Einigkeit herrscht, um so mehr, da dieses für alle eine etwas wichtigere Frage bleibt — für den Einzelnen sowohl, als für die Gesamtheit — als ein grösserer Teil der Kollegen nur zu meinen scheint. Wo wir beim Verkaufe der gewöhnlichen täglichen Gebrauchsgegenstände unsere Blicke auch hinwenden, so gilt in allen, wenigstens in den weitaus meisten Fällen, die Versicherung von seiten des Verkäufers, dass der fragliche Artikel gut oder dass derselbe gutes Fabrikat sei. Damit begnügt sich dann der Käufer und verlangt nichts weiter.

Anders gestaltet sich die Sache jedoch beim Verkaufe einer Uhr. Da ist bekanntlich niemand, oder nur ausnahmsweise dieser oder jener zufrieden, wenn man ihm sagt, die eine oder andere der ihm vorgelegten Uhren sei gut oder werde ihm — dem Käufer — gute Dienste thun. Es ist gerade, als wären die Uhrmacher die einzigen rühdigen Schafe in der grossen Herde der Kaufleute. Könnte man da nicht auf den Gedanken geraten, dieselben wären Ausnahmemenschen, die keinerlei Vertrauen verdienen oder auch nur dessen wert seien?

Die Uhrmacher sollen durch Leistung einer so und so langen Garantie die Verpflichtung auf sich nehmen, den Beweis zu liefern, dass das, was sie beim Verkaufe ihrer Ware versprochen haben, auch wirklich wahr sei. Man wird mir nun entgegen halten, mit einer Uhr, besonders Taschenuhr, sei es insofern eine ganz andere Sache, wie mit irgend einem andern beliebigen Kaufgegenstand, als der Käufer ja nicht die geringste Warenkenntnis besitze. Diese Annahme ist nur ein Stück weit richtig. Wir sehen stündlich Tausende von Gegenständen verkaufen, wobei der Käufer nicht die geringste Kenntnis von der Qualität der betreffenden Sache hat.

Nehmen wir unter den täglichen Beispielen nur ein einziges: Wenn sich dieser oder jener auf einer Reise oder auch in der ihm benachbarten Stadt, überhaupt an einem Platze, wo ihm der Verkäufer fremd ist, etwas kauft, sei es einen Hut, Schirm, Cigarren oder Wein u. s. w., welche Warenkenntnis hat er dann von dem zu kaufenden Gegenstand? Gewiss in den meisten Fällen gar keine. Und welche Garantie leistet der Verkäufer? Welche unnütze Frage! Mit der allgemeinen und allbekannten Modeäusserung: „Ja ich versichere Sie, Sie können sich ruhig darauf verlassen, das ist ein gutes oder das beste Fabrikat“, wird der Käufer entlassen.

Diese dann wahre oder auch nicht wahre Versicherung ist seine ganze erhaltene Garantie. Selbst bei Abschluss von Geschäften, die insofern wichtiger sind wie die vorerwähnten, als der weit höhere Kaufwert in Betracht kommt, wie z. B. bei Goldwaren, Edelsteinen, ausländischen teuren Stoffen u. s. w., Gegenstände, die in sehr vielen Fällen weit teurer sind wie eine Uhr, da wird es eben meistens auch nur nach der vorerwähnten Mode gehalten.

Nur zum Uhrmacher sagt man indirekt: Ich glaube deinen Angaben nicht so ganz recht, darum leiste mir Garantie, und zwar will ich es schriftlich haben. Ich bin nun sehr weit davon entfernt, diese unsererseits zu leistende Garantie aus der Welt schaffen zu wollen, ganz im Gegenteil. Aber drei Punkte sind es, die mich vorwiegend zur heutigen Meinungsäusserung veranlassten.

Fürs erste soll diese Garantie nicht zu weit ausgedehnt werden; denn was über eine gewisse Zeit geht, ist vom Uebel und für den betreffenden Uhrmacher nur eine Last.

Fürs andere sollte mit diesem Worte nicht soviel — um in deutscher Sprache zu reden — Unfug getrieben werden, wie es thatsächlich der Fall ist. Für alles ohne jede Ausnahme Garantie geben und übernehmen, das gehört geradezu zum Schwindel, und für Reellität bleibt nur noch ein kleiner Platz übrig. Entweder gebe man Garantie und halte solche dem Kunden gegenüber aufrecht, oder man gebe keine und sage demselben die Wahrheit bezüglich der Qualität der Ware, damit er weiss, woran er ist. Bei geringer oder gar schlechter Ware aber

auch noch Garantie übernehmen, wo der Verkäufer im voraus schon weiss, dass dieselbe nur ein leeres Wort ist, ist dazu angethan, das aufsteigende Misstrauen des Käufers etwas nieder zu dämpfen, das kann nur Nachteile im Gefolge haben, die sicherlich nicht ausbleiben, abgesehen davon, dass eine solche Handlungsweise auch ein moralisches Unrecht bleibt.

Fürs dritte wäre eine Einigung bezüglich der Dauer der Garantie gewiss sehr am Platze. Nicht, dass der eine ein Jahr Garantie giebt, viele andere zwei, drei oder, was „Garantiemillionäre“ sind, welche solche zu verschwenden haben, gar vier bis fünf Jahre Garantie leisten.

Wir wollen einmal den Fall annehmen — derselbe kann ja bei jedem Kollegen vorkommen —, dass der eine oder andere bezüglich der Garantieleistung in einen gerichtlichen Rechtsstreit verwickelt wird. Bei dieser Veranlassung wird an den Betreffenden oder eventuell an den zugezogenen Sachverständigen von seiten des Richters die Frage gestellt: „Wie lange wird im allgemeinen für eine Uhr Garantie geleistet, und worauf erstreckt sich solche?“ Was soll er antworten? Denken Sie einmal, wie verschieden diese Antwort ausfallen würde von den Kollegen zwischen Konstanz und Tilsit.

Diese beiden Fragen, die der Richter zu stellen berechtigt ist, sind — wenigstens soviel mir bekannt — bis heute noch nicht präzisiert worden, so dass dieselben eine genaue, übersichtliche Klarstellung des Sachverhaltes bilden.

Anders jedoch würde sich die Sache gestalten, wenn man entschieden angeben oder behaupten könnte: „Es ist nicht nur orts-, sondern landesüblich, dass man für eine Reparatur oder neue Uhr so lange oder so lange Garantie leistet.“ Ob zwischen diesen beiden Arten überhaupt ein Unterschied gemacht werden darf, das lasse ich vorläufig dahingestellt. Solange ich ein Geschäft betreibe, habe ich für Reparaturen ein, für neue Uhren zwei Jahre Garantie gegeben. Wenn letztere auch auf ein Jahr reduziert werden kann, soll es mir nicht nur doppelt, sondern zehnfach recht sein.

Es könnte gewiss dieser meinerseits angeregten Sache nur förderlich sein, wenn die Vorsitzenden, bezw. Obermeister sämtlicher Uhrmacher-Vereine und -Innungen dieselbe an diesem oder jenem Vereinsabende zur Diskussion brächten und die Ergebnisse in diesem unserem Verbandsblatte veröffentlichen würden. Dadurch könnten wir, wenn persönlich auch weit voneinander getrennt, doch erreichen, dass die Dauer der zu leistenden Garantie im ganzen Deutschen Reiche bei allen Kollegen dieselbe wäre, wenigstens vom kommenden 1. Januar an. Es wäre dieses wieder ein, wenn auch kleiner Schritt zu der uns allen so nötigen Einigkeit.

Es würden drei Fragen zu beantworten sein: Wie lange soll Garantie gegeben werden: a) für neue Uhren? b) für Reparaturen? c) ist zwischen beiden Teilen überhaupt ein Unterschied zu machen?

Ich für meinen Teil halte die möglichst kürzeste Frist als am besten.

Mit kollegialischem Grusse

W.



Die Entwicklung der Elektrotechnik in Deutschland.

Vortrag von Herrn Professor E. Arnold, gehalten zur Einweihung des neuerbauten Elektrotechnischen Instituts der Technischen Hochschule zu Karlsruhe.

(Fortsetzung aus Nr. 16.)

Die Firma Siemens & Halske baute in den 70er Jahren ebenfalls hauptsächlich Dynamomaschinen für galvanoplastische Zwecke und für die elektrolytische Gewinnung von Kupfer. Auf der Berliner Gewerbeausstellung von 1879 trat sie mit zwei epochemachenden Leistungen an die Oeffentlichkeit: erstens mit der Teilung des elektrischen Bogenlichts durch die Hefner'sche Differentiallampe, die zum ersten Mal ermöglichte, mehrere Lampen in einen Strom-