

findet. Dass eine solche Auskunft niemals ganz zutreffen kann, im Gegenteil meist ein schiefes und ungünstiges Bild geben muss, wird keines weiteren Beweises bedürfen. Oft spielen persönliches Uebelwollen oder Wohlwollen eine Rolle, die ein geschickter Rechercheur gewiss erkennen soll. Aber in kleinen Städten ist oft der Vertrauensmann der Auskunft selbst mit dem verfeindet oder befreundet, über den er Auskunft gibt, und seine Auskunft wird dann, selbst wenn die Absicht nicht vorliegt, einen entsprechenden Unterton haben, der sie entweder zu einer guten oder zu einer schlechten macht, jedenfalls aber zu einer unzutreffenden.

Den vorerwähnten Rechercheuren soll damit, dass es ihnen selten gelingt, eine zutreffende Auskunft zu erreichen, kein Vorwurf gemacht werden, denn ihr Beruf ist schwierig. Die Grundursache liegt darin, dass dem Auskunftswesen bei uns nicht der Wert beigelegt wird, wie in anderen Ländern, z. B. Amerika. Wer dort ein neues Geschäft eröffnet, geht mit der Eröffnungsbilanz zu der Auskunft und unterrichtet sie selbst bis in das Kleinste von dem Stande des Geschäfts. Jährliche Berichte über die erzielten Gewinne und Verluste ergänzen die erste Mitteilung und setzen die Auskunft in die Lage, stets eine richtige Auskunft zu geben, ohne dass sie erst mit zweifelhaftem Resultat Nachbarn und Konkurrenten befragen muss.

An einer derartig richtigen Auskunft hat freilich nur der Interesse, der in seinen Verhältnissen Ordnung hat. Es gibt aber Leute, die kein Interesse daran haben und froh sind, eine gute Meinung über sich bei der Auskunft zu haben.

Die frühere Art, „Referenzen“ zur Auskunft zu benutzen, kommt auch im Uhrenhandel mehr und mehr in Abnahme. Der Hauptgrund ist wohl der, dass sich solche Auskünfte nicht selten als unrichtig — und wie böse Zungen behaupten, mit Absicht unrichtig — erwiesen haben. Die Auskunft dagegen steht unparteiisch da und hat kein Interesse daran, ob ein Kunde infolge der Auskunft geliefert oder nicht geliefert erhält. Aus diesem Grunde ist anzunehmen, dass bei Bestellungen von Firmen, mit denen noch nicht gearbeitet wurde, eine Befragung der Auskunft in steigendem Masse erfolgen wird.

Es gibt Uhrmacher, die meinen, sie brauchen darauf kein Gewicht zu legen, was die Auskunft von ihnen denkt, weil sie selbst wissen, in welchen guten Vermögensverhältnissen sie sich befinden. Dass es falsch ist, so zu denken, werden sie eines Tages Gelegenheit haben einzusehen, wenn sich irgend eine eilige Bestellung verzögert, so dass sie nicht mehr zum Abschluss des Geschäfts zeitig genug eintrifft.

Aus diesem und aus anderen Gründen ist es empfehlenswert, dass jeder Uhrmacher sich bei Befragung durch die Auskunft nicht verschliesst, sondern offen so viel über seine Verhältnisse und sein Geschäft mitteilt, als notwendig ist, ein richtiges Bild

davon zu geben. Wenn er aber merkt, dass sich manche Bestellungen auffallend verzögern, oder dass sie gar nicht ausgeführt werden, wenn Lieferanten mit den Zahlungen drücken oder sonstwie unangenehm werden, so ist es richtig, zur Auskunft zu gehen, dort um Einsicht in die Auskunft zu bitten, und sie zu berichtigen.

Man darf nicht vergessen, dass die Auskunft den Extrakt des geschäftlichen Rufes eines Geschäftsmannes darstellt. Mag mancher engere Bekannte eine andere Meinung von den Dingen haben, dem Fremden ist die Auskunft massgebend, und auch den Besserunterrichteten wird sie in seinem Urteil beeinflussen und ablenken.

Es ist deshalb auch zu verurteilen, wenn Uhrmacher nicht nur nichts zur Hebung ihres geschäftlichen Rufes tun — manchmal, weil sie das über der Pflege ihres fachlichen Rufes vergessen —, sondern manchmal auch noch leichtsinnig den geschäftlichen Ruf gefährden. Wer in 30 Tagen zahlen kann, aber erst das Ziel ablaufen und sich dann noch einige Male mahnen lässt, ehe er aus Bequemlichkeit daran denkt, zu zahlen, ist nicht nur ein schlechter kaufmännischer Rechner, sondern er bringt seine geschäftliche Ordnung und seine Zahlungsweise in schlechten Ruf, er verdirbt sich die Auskunft und damit seinen geschäftlichen Ruf. Wer wegen einer Differenz sich nicht vorher verständigt oder nicht früher bezahlt, bis er verklagt wird, wer Tratten oder Akzente aus Unordentlichkeit oder aus anderen Gründen zu Protest gehen lässt, muss es sich gefallen lassen, wenn er als fauler Zahler betrachtet wird. Ist Geldmangel die Ursache dafür, so ist er das mit Recht, ist es aber, wie so oft, nur handwerksmässige Lauheit und Gleichgültigkeit, so wäre diese schwere Schädigung des geschäftlichen Rufes unter allen Umständen zu verhüten gewesen. Sie spiegelt sich in der Auskunft wieder, und zwar unauslöschlich. Vom kaufmännischen Standpunkte aus ist es ein grösserer Schandfleck, wenn es unnötigerweise geschieht, als wegen tatsächlichen Geldmangels, der selbst bei dem sorgsamsten Geschäftsmanne durch unvorhergesehene unglückliche Zufälle einmal eintreten kann.

Die Sorge für eine Auskunft, welche nicht schlechter ist als die tatsächlichen Verhältnisse es zulassen, liegt daher, wie jedem anderen Geschäftsmanne, auch dem Uhrmacher in hohem Masse ob. Wo Irrtümer bestehen, muss er sie beseitigen und sich hüten, durch sein Verhalten Tatsachen in die Auskunft hineingelangen zu lassen, die ihm für immer schweren Schaden bringen. Es liegt das im Interesse seines geschäftlichen Rufes, der von seinem persönlichen Ruf nur schwer abzutrennen ist. Die Auskunft, dieser Extrakt aus dem geschäftlichen Rufe, bildet daher für sich und seine Persönlichkeit ein weit schärferes Charakteristikum, als es sich mancher denkt; sie ist der schriftliche Niederschlag der Rolle, die er in den Augen seiner Zeitgenossen spielt. Das ist wichtig genug, für die richtige Beleuchtung Sorge zu tragen.

Zum Reparieren von Goldwaren.

Von Georg Nicolaus in Hanau.

[Nachdruck verboten.]

Grundsatz aller Reparaturarbeit soll neben der sachgemässen und guten Ausführung auch immer das Aufpolieren der reparierten Gegenstände sein.

Man mache es sich zur unerlässlichen Aufgabe, jede Reparatur, wäre es auch nur nach dem Einsetzen eines Nadelstieles, frisch aufpolieren zu lassen, oft genügt es ja schon, wenn wir nur mit dem Wollpuff über das Stück gehen.

Die grosse Masse der Kundschaft wird dem Aufpolieren des Gegenstandes oft eine grössere Wertbemessung angedeihen lassen, als vielleicht der eigentlichen Reparatur selbst, und sicher dem Geschäftsmanne seine Anerkennung und Freude darüber aussprechen. Einem Kunden aber freudige Anerkennung abzulocken, heisst ihn weiterhin an das Geschäft fesseln.

Eine weitere geschäftliche Gefälligkeit dem Kunden gegenüber liegt in dem Nachschleifen einer jeden Nadelspitze (auf dem Oelstein), auch wenn wir mit der Nadelreparatur selbst gar nichts zu tun haben. Kleinigkeiten, die aber doch bezeugen, dass der, der sie übt, im Reparaturgeschäfte zu Hause ist.

Mit dem Gesagten soll nun keinesfalles einer minder sorgfältigen Ausführung der eigentlichen Reparatur das Wort geredet sein, aber das Aufpolieren gehört ein für allemal mit zur kleinsten Reparatur.

Ein Kunde, der in den Laden tritt und etwa nur eine Oese an einem Sicherheitskettchen seines Armbandes zudrücken lässt, wird überaus erfreut sein, wenn wir bei dieser Gelegenheit einmal mit dem Rotpuffe oder Rotfilze über das Armband gehen und so dessen ursprünglichen Glanz wieder herstellen, konnten wir für das Zudrücken der Oese gewiss nichts verlangen, dann wird der Kunde anstandslos sich für das Auffrischen des Armbandes 20 bis 50 Pf. berechnen lassen und bei nächster Gelegenheit im eigenen Bedarfsfalle oder durch Weiterempfehlung dem Geschäft sein Wohlwollen erhalten.

Natürlicherweise ist es ausgeschlossen, dass man einen jeden Gegenstand gründlich schleifen und polieren lassen könnte, das würde sich in vielen Fällen ohne Gefahr für den Gegenstand nicht bewerkstelligen lassen, in den meisten sich überhaupt nicht bezahlen.