

verwechseln, so würde sich beim Eintragen des Preises in dem Buche sofort der Irrtum zeigen.

Ganz besonders wichtig ist es auch, stets zu notieren, für welchen Tag eine Uhr versprochen wurde, denn wenn der Kunde zwei- bis dreimal vergeblich nachfragen muss, so kommt er sicher nicht wieder, selbst wenn er mit der Arbeit zufrieden war. Um dies zu vermeiden, legt man sich ein kleines Heftchen an, knickt die Blätter auf der Hälfte ein, notiert auf einer Hälfte die Reparaturnummer, auf der anderen das Datum, so dass man nicht nur selbst, sondern jeder im Geschäft Tätige auf einen Blick sieht, welche Uhren zuerst gemacht werden müssen. Auf diese Weise kommt man nie in Verlegenheit, wie es so oft eintritt, wenn man sich gewöhnt, alles „im Kopfe“ zu notieren. Reichlich lohnt sich die kleine Mühe, die ja doch schon die Ordnung vorschreibt.

Wenn ich oben anriet, auf der an der Uhr befestigten Marke auch die vereinbarte Reparatur zu notieren, so geschah das, weil es nicht nur praktisch, sondern geradezu notwendig ist, um sich nicht in Widersprüche zu verwickeln. Hat man z. B. einen neuen Zylinder abgemacht und es findet sich später nur ein Lochstein entzwei, so ist es nicht ratsam, den Kunden auf den Irrtum aufmerksam zu machen, denn es würde ihn nur misstrauisch machen. Der Kunde hat es nicht vergessen, was ihm der Uhrmacher sagte, wohl aber dieser, weil ihm inzwischen schon wieder eine Menge Uhren durch die Finger gingen. Wie unangenehm muss es auch den Kunden berühren, wenn z. B. ein Angestellter beim Abgeben der Uhr von ganz anderen Sachen spricht, als mit ihm vereinbart wurde. Ein Blick auf die gemachte Notiz belehrt jeden zu jeder Zeit, was vereinbart wurde, und gibt auch dem Gehilfen an, was bei der Reparatur zu berücksichtigen ist. Wie peinliche Auftritte entstehen doch, wenn man selbst mit dem Kunden nur eine neue Feder vereinbart hat und der Gehilfe macht eine ganze Reparatur. Der Kunde glaubt sich dann sofort überteuert.

Kommt es vor, dass ein Kunde die Marke vergessen hat, so äussere man sich unter keinen Umständen ungehalten, sondern erkläre ihm, wenn er von der Stadt ist, höflich, aber entschieden, dass er sie eben holen müsse. Eine Ausnahme ist nur zulässig, wenn es sich um einen Landkunden handelt, der nur sehr selten in die Stadt kommt, oder wenn die Marke ganz verloren ging; in diesem Falle lasse man sich aber unbedingt einen Zettel unterzeichnen, auf dem man vorgemerkt hat: Die Uhr Nr. . . . ist heute vom Unterzeichneten abgeholt, ohne Rückgabe der Merknummer. Diesen Zettel bewahre man sorgfältig auf, denn es kommt vor, dass Betrug versucht wird, oder aber die Marke von Fremden gefunden wurde. Ueberhaupt wird der Kunde dadurch die angenehme Ueberzeugung gewinnen, dass in diesem Geschäft seine anvertrauten Wertsachen gut aufgehoben sind.

Beim Bedienen der Kunden befehle man sich stets gut überlegter, ruhiger Aeusserungen. Wenn man eine Uhr auch ganz von Staubbäufchen angefüllt findet, so hüte man sich ja, dem Kunden gegenüber in den entsetzten Ausruf auszubrechen: „Ihre Uhr starrt ja förmlich von Schmutz!“ Es würde ihn beleidigen, indem er seine persönliche Sauberkeit in Frage gestellt glaubt. Man mache ihn ruhig darauf aufmerksam, dass Haare vom Kleiderstoff, sowie Reste von Tabak sich so leicht bei dem Scharnier in die Schale schieben, wie überhaupt in der Uhrtasche nichts anderes Platz finden darf, und dass es sich verlohnt, öfter die angesammelten Haare aus den Ecken der Uhrtasche zu entfernen. Man denke stets daran, dass auch der unscheinbarste Kunde freundlich behandelt sein will.

Anders ist es, wenn ein Kunde wirklich anmassend oder beleidigend wird und sich auch durchaus nicht mit Ruhe berichtigen lassen will. Unter keinen Umständen darf man aufgeregt werden, sondern befördere diesen ruhig, aber sehr entschieden hinaus, damit nicht etwa andere Kunden Zeugen dieses Auftritts werden. Solche Kunden halte man sich entschieden fern.

Fast ausnahmslos will der Kunde den Preis für seine Uhr im voraus wissen. Am besten ist, wenn man ihm begreiflich machen kann, dass das vor dem völligen Auseinandernehmen nicht möglich ist, verspreche ihm aber, den Preis so niedrig als möglich zu bemessen. Gibt er sich damit nicht zufrieden, so berechne man den Preis ungefähr, mache aber ausdrücklich darauf aufmerksam, dass sich oft kleine Schrauben usw. zu wechseln als notwendig erweisen, wodurch ein etwas höherer Preis bedingt werden kann.

Der vereinbarte Preis wird aufgeschrieben und findet sich beim Auseinandernehmen ein bedeutender Unterschied, so mache man die betreffende Notiz und lege die Uhr auf die Seite. Dadurch, dass man dem Kunden den Entscheid anheimstellt, wird er die Ueberzeugung erlangen, dass der Preis ein angemessener ist.

Einen besonders wichtigen Punkt will ich noch berühren. Ein grosser Teil der Uhrmacher befindet sich noch in der Meinung, dass es von grossem Vorteil sei, recht viel Wirtschaften zu besuchen. Es mag sich ja dort hier und da eine Verbindung anknüpfen lassen, aber meistens wird der Verdienst kleiner sein, als die dafür gemachten Auslagen. Der verständige Kunde sagt sich mit Recht, dass der Uhrmacher eine sichere Hand und ein gutes Auge braucht, und beides erwirbt oder erhält man sich gewiss nicht, wenn man womöglich schon tagüber in Wirtschaften herumliegt. Diese Meinung hört man tatsächlich von Kunden, die unter solchen Umständen nicht befriedigt wurden, offen aussprechen, ein Beweis, dass diese Art jedenfalls nicht dazu beiträgt, unseren Ruf zu befestigen. Unstreitig steht fest, dass das Suchen der Kundschaft in der Wirtschaft den Uhrmacher so ganz langsam, aber sicher dem Werkisch entfremdet und ihm jede Lust zu ordentlicher Arbeit nimmt.

Recht viele Sorgen bereiten, namentlich dem Stadtuhrmacher, die leidigen Rechnungen. Mehr und mehr wird es Brauch, auf Kredit zu kaufen und arbeiten zu lassen. Nicht schlimm wäre das, wenn die Rechnungen pünktlich eingelöst würden. Meistens sind es aber gerade die wohlhabenden Kunden, die sich nicht scheuen, zwei-, ja dreimal Rechnungen abzuwarten. Ich machte wiederholt die Beobachtung, dass solche Kunden vom Augenblick des Empfanges der Rechnung fernblieben, um bei anderen Uhrmachern dasselbe Spiel zu treiben. Die Sache stellte ich durch ein einfaches Mittel ab. Ich sende die Rechnungen alle 3 Monate. Wer nach Ablauf der nächsten 3 Monaten noch nicht bezahlt hat, erhält die höfliche Zuschrift, dass ich mir erlauben werde, nach 8 Tagen den kleinen Betrag für die Rechnung durch Postnachnahme zu erheben, und empfehle mich bestens bei weiterem Bedarf usw. Wer auch hierauf nicht zahlt, erhält nach 8 Tagen die Nachnahme; was aber von grosser Wichtigkeit ist, mit dem Vermerk: „Ihrem Wunsche gemäss“ erlaube ich mir, obigen kleinen Betrag zu erheben usw. und füge ebenfalls eine Empfehlung bei. Auf diese Weise brauchen sich die Leute nicht vor dem Postboten zu schämen und, was bei mir eintraf, sie kamen sofort wieder ins Geschäft! Wenn ich recht viele zum Nachdenken über das oben Gesagte veranlasste, so wäre der Zweck meiner Zeilen erreicht.

## Der Uhrmacher als Gehäusemacher.

### III.

Beim Zerbrecen der Gläser, welches ja doch zumeist durch Druck oder Fall geschieht, wird sehr oft der Glasrand gedrückt, verbeult, so dass er nicht mehr rund ist, zuweilen an einer Stelle niedergedrückt. Bevor ein Glas aufzusetzen ist, müssen diese Fehler behoben werden. Wenn der Glasrand an einer Stelle niedergedrückt ist, so versuche man ihn in geschlossenem Zustande mit einem Zangenschenkel, den man an der betreffenden Stelle unterschiebt, zu heben, geht dies nicht an, weil etwa der

Rand von Metall oder zu stark ist, so muss die Stelle auf ein rund und dachförmig zugefeiltes Steckholz gesetzt und an den beiden Seiten nach unten gezogen werden; eventuell wird mit dem Holzhammer geschlagen, bis die Stelle wieder in gleicher Ebene mit dem übrigen Teil des Randes liegt.

Liegt der Glasfalz jedoch in einer Ebene, resp. ist er nicht aus derselben gebracht, aber unrund geworden, mitunter segmentartig eine kleine gerade Stelle, so muss anders geholfen werden.