

Publikum eine gerechtere Vergleichung zwischen den Preisen der Warenhäuser und den der kreditgewährenden Geschäfte gestatten, die heute, da sie die Kreditgewährung bei der Berechnung der Preise berücksichtigen, zu kurz kommen, indem ihre Preise dadurch teurer scheinen als sie es wirklich sind.

Wenn auch nach meiner Ansicht weniger gut, so doch einstweilen ausgezeichnete Dienste leistet das Rabattsparwesen. Dieses erzeugt bei dem Publikum einen ausgezeichneten Ansporn, gegen bar zu kaufen, und würde es noch weit mehr tun, wenn der Rabatt ein noch grösserer wäre. Desto grösser der Ansporn. Es ist durchaus einwandfrei, wenn der Rabatt in die Preisberechnung mit einbezogen wird, denn der nicht barbezahlende, sondern auf Kredit kaufende Kunde, der keine Rabattmarken erhält, soll eben mehr bezahlen. Das ist richtig und entschieden gerechter, als dass der Barzahlende an den Verlusten, die dem Uhrmacher durch Kreditgewährung entstehen, teilnehmen muss.

Man gebe aber die Marken freiwillig, nicht nur auf ausdrückliches Verlangen. Besonders die Frauenwelt findet grossen Gefallen an dem Markensammeln und ist erfreut, wenn ein Heftchen voll ist. Das dafür erhaltene Geld (5, 8, 10 Mk. usw.) macht weit mehr Spass als etwa die jedesmal in bar gewährten Pfennige. Den Rabattsparvereinen ist jedenfalls eine weitere Verbreitung zu wünschen, weil sie zur allmählichen Abschaffung des Kreditwesens beitragen.

Aber wer auch aus irgendwelchen Gründen einem solchen Verein nicht beitreten will, oder, weil ein solcher am Platze nicht besteht, nicht beitreten kann, soll doch nach gleichen Grundsätzen handeln, entweder dem Barzahlenden stets einen angemessenen Rabatt in Abzug bringen oder bei Beanspruchung von Kredit einen entsprechenden Aufschlag verlangen.

Aber auch sonst soll man das Kreditnehmen ja nicht fördern. Leider gibt es Uhrmacher, die geradezu die Kunden von der Barzahlung abhalten, indem sie von selbst erklären, dass es mit dem Bezahlen keine Eile habe, oder ähnliche Bemerkungen machen, gar eine ausdrücklich bei der Zusendung der Ware gewünschte, quittierte Rechnung nicht senden, geschweige denn regelmässig eine einfache Rechnung schicken. Das ist ebenso kurzsichtig wie unklug. Dazu ist dies oft den Kunden gar nicht recht.

Der Uhrmacher vermeide es stets, den Kunden zum Kauf auf Kredit aufzumuntern, halte ihn nie von der Bezahlung ab, sende, wenn nicht bar bezahlt wird, stets „der Ordnung halber“ eine Rechnung mit, wodurch manches eher bezahlt wird, als wenn erst nach eigenen Monaten Rechnung erteilt wird, und sende stets eine verlangte Quittung.

Wie weit der Uhrmacher nun im einzelnen Falle mit der

Kreditgewährung gehen soll, kommt auf die Umstände an. Kreditgewährung schliesst ein gewisses Vertrauen in sich, Kreditverweigerung, wenn sie nicht grundsätzlich geschieht, oder Kreditentziehung, ein gewisses Misstrauen, und gegen dieses sind nun einmal viele, da eben allgemein viel Kredit gegeben wird, sehr empfindlich. Der Uhrmacher muss darauf Rücksicht nehmen, auch wenn er gesetzlich auf sofortige Bezahlung Anspruch hat. Er muss also, wenn er Kunden, die auf Kredit gekauft haben, oder denen er von vornherein keinen Kredit gewähren will, immerhin seine Forderung rücksichtsvoll stellen und ihr eine Begründung geben, die ruhig ein Vorwand sein kann. Das macht nichts. Ohne jede Begründung durch ein Laufmädchen eine offene Quittung zu jemand senden, der wirtschaftlich und gesellschaftlich gut steht, das muss verschneien. Es empfiehlt sich stets, wenn man einen grösseren Betrag einfordern will, dies einige Tage vorher unter Begründung anzumelden. Denn mancher, der an sich gut steht, muss sich dennoch einteilen, und es ist ihm sehr peinlich, wenn plötzlich jemand mit einer Quittung kommt, den er vielleicht augenblicklich nicht befriedigen kann. Der Uhrmacher darf nicht alle Kunden über einen Kamm scheren, er muss sich seine Leute ansehen. Jemand, der offenbar verschwenderisch lebt und wenig arbeitet, den kann man schärfer anfassen, als jemand, der fleissig, strebsam und sparsam ist. Wenn dieser auch seinen Verpflichtungen nicht immer pünktlich nachkommt, so ist doch anzunehmen, dass er ernstlich dazu den Willen hat, während einer, der sein Geld hauptsächlich für schnell verrauschte Vergnügungen ausgibt, ein unzuverlässiger Zahler ist. Nicht minder muss man den Beruf des Kunden in Betracht ziehen. Ein Beamter und teilweise auch ein Angestellter, der mit einem festen Gehalt rechnen kann, hat weniger Ursache, auf Kredit zu kaufen, als jemand, dessen Einnahmen unregelmässig sind. Bei jüngeren Leuten ist es auch nicht unwichtig, ob sie, besonders wenn sie selbständig sind, augenscheinlich vorwärtskommen oder nicht. Wer verheiratet ist, bietet natürlich an sich eine grössere Sicherheit, weil die Sesshaftigkeit bei ihnen eine grössere ist. Die Art und Weise, wie sich der Schuldner bei einer Bitte um Zahlung stellt, gibt gleichfalls Aufschlüsse. Kurz und gut, der Uhrmacher muss mancherlei berücksichtigen, wenn er Kredit gewähren will, um weder Geld noch Kunden zu verlieren. Am besten ist es auf alle Fälle, wenn man den Weg begeht, durch den das Publikum genügend Anreiz erhält, soweit es ihm möglich ist, gegen bar zu kaufen, und das geschieht durch einen genügend grossen Unterschied im Preise. Dass das Publikum aber, wenn es will, in der Regel bar einkaufen kann, das zeigt der Besuch der Warenhäuser.

Fortbestehende Mängel in der Uhren- und Furniturenfabrikation.

Von Arnold Hofrichter in Zürich.

[Nachdruck auch mit Quellenangabe verboten.]

Gehen wir vom Deckstein und seiner Befestigung aus, zu seinem Ursprung zurückgreifend, so finden wir sein erstes Auftauchen schon bei alten Spindeluhren. Hier fand man zumeist Granaten, deren Körper aussen in schönen Facetten geschliffen war, so dass er, namentlich in seiner auffallenden Grösse, gleichzeitig als Schmuck des Werkes diente. Später fand man, dass diese Granaten nicht hart genug waren, und verwendete Rubinen, Saphire und, besonders die Engländer, schön geschliffene Diamanten. Obgleich namentlich die edleren Steine infolge ihrer riesigen Widerstandsfähigkeit ein direktes Festklemmen durch die Deckplatte sehr gut vertragen hätten, waren doch alle diese Steine zumeist in einer Lage Zinnlot gebettet. Mit Einführung der Zylinder- und Ankeruhren, mit ihrer ganz abweichenden Bauart und verändertem Reglagemechanismus, brachten uns die Fabrikanten ein von gehärtetem Stahl ausgeführtes Ruckerherz, das den losen Deckstein mit zwei Schrauben unbarmherzig auf die Brücke quetschte. Dazu musste, da die besseren Edelsteine, wenigstens für ordinäre Uhren, zu kostbar wurden, zum Granat zurückgegriffen werden. Also sowohl die Wahl des Materials als auch die Befestigungsweise waren ein offener Rückschritt. Solche kommen ja aber leider so oft vor, dass sich der erfahrene Uhrmacher gar nicht mehr wundert, warum sich solche Miss-

geburten aus dem Gehirn der Furnituren- oder Uhrenfabrikanten oft ein Menschenalter hindurch behaupten konnten. Ich denke dabei nicht nur an die oben angedeutete Vergewaltigung des Decksteins, sondern auch an die Befestigungsweise der Zifferblätter, des Werkes im Gehäuse usw. Öffnet man heute eine Uhr, so wimmelt das ganze Werk nur so von Patentzeichen und -Nummern! Ueberall wurde verbessert, vereinfacht; nur jene angeführten, ganz unzureichenden Methoden blieben bestehen! Wie ist das nur möglich? so muss sich jeder denkende Arbeiter fragen; wenn doch auf dem ganzen Erdenrund die Uhrmacher einstimmig dagegen protestierten, all die Jahre hindurch fluchten und schimpften sie über die lockeren Zifferblätter, über die durch die Werkschraube losgefrästen Metallspäne und die schon durch Anschrauben zerquetschten Decksteine!

Verdienen wirklich die Fabrikanten die Vorwürfe für diese Uebelstände ganz allein? Wer gerecht sein will, muss sich eingestehen, dass nicht der Fabrikant, sondern wir Uhrmacher allein die Schuld daran tragen, wenn sich in der Fabrikation ein solcher Mangel so unglaublich lange behaupten konnte. Wir beurteilen die geistige Stufe unserer Vorfahren nach den von ihnen gelieferten Arbeiten! Müssen nicht spätere Uhrmachergeschlechter verächtlich die Nase rümpfen über „diese Strohköpfe“ jener un-