

Deutsche Uhrmacher-Zeitung.



Abonnementspreis:

für Deutschland u. Oestr.-Ungarn
bei direktem Bezuge von der Ex-
pedition in Streifsendungen
vierteljährlich 1,75 Mark,
jährlich 6,75 Mark
pränumerando.

Bestellungen nimmt ferner jede
Postanstalt oder Buchhandlung
zum Preise von 1,50 Mark pro
Quartal entgegen.

Abonnementspreis für's Ausland
jährlich 7,50 Mark
pränumerando.

Preise der Anzeigen:

die vierspaltige Petit-Zelle
oder deren Raum
für Geschäfts- und vermischte
Anzeigen 30 Pfg.,
für Stellen-Angebote und Gesuche
20 Pfg.

Die ganze Seite (400 Zellen à 30 Pfg.)
wird mit 100 Mark berechnet.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung
erscheint am 1. und 15.
eines jeden Monats.

Einzelne Nummern kosten je 30 Pfg.
Probenummern (aus überzähligen
Beständen) werden auf Verlangen
gratis und franko zugesandt.

Fachblatt für Uhrmacher.

Post-Zeitungsliste
No. 1826.

* Verlag von Carl Marfels, Berlin W., Jäger-Strasse 73. *

Fernsprech-Anschluss:
Amt I, No. 2984.

XX. Jahrgang.

Berlin, den 1. September 1896.

No. 17.

Nachdruck ohne ausdrückliche Genehmigung der Redaktion unbedingt untersagt.

Inhalt: Wie kann der Uhrmacher das Reparatur-Geschäft rentabel gestalten? — Einladung der Seewarte zur Beteiligung an der Konkurrenz-Prüfung von Marine-Chronometern. — Die Uhrmacherei auf der Schweizerischen Landes-Ausstellung in Genf. IV. — Ein mechanisches Werk der Neuzeit. — Neue Signal-Uhr. — Bilder von der Berliner Gewerbe-Ausstellung. VI. — Die Nacht als Förderin der Zeitmesskunst. V. — Aus der Werkstatt (Amerikanischer Zapfenpolir-Apparat). — Sprechsaal. — Vermischtes. — Briefkasten. — Patent-Nachrichten. — Anzeigen.

Wie kann der Uhrmacher das Reparatur-Geschäft rentabel gestalten?

Von Carl Marfels.

Zweifelsohne bildet die Reparatur einen sehr wichtigen Theil des Geschäftsbetriebs unserer Leser. Nicht nur, dass der Uhrmacher der Pflege dieses Geschäftszweigs einen grossen, oft sogar den grössten Theil seines Einkommens verdankt, beruht meistens auch der Erfolg seiner kaufmännischen Thätigkeit, des Verkaufs, auf einer richtigen Erfassung und Durchführung des Reparaturgeschäfts; Fehler in dem Betriebe des letzteren werden stets auch das Verkaufsgeschäft beeinflussen. Denn woher soll beim Publikum das Vertrauen zum Uhrmacher kommen, wenn dieser beispielsweise nicht versteht, es bei Reparaturen zufrieden zu stellen, wenn die reparirten Uhren schlecht funktionieren, der geforderte Preis zu hoch erscheint, die versprochene Lieferzeit nicht eingehalten wird? Wie soll sich ferner das Vertrauen in die Tüchtigkeit des Uhrmachers einstellen, wo der Kunde Anlass hat, sich über die Mangelhaftigkeit der Bildung desselben zu wundern und sich über die enge Grenze seines geistigen Horizonts und selbst über das geringe Mass seiner theoretischen Fachkenntnisse zu beklagen? Und wie soll sich da Vertrauen zu dem Reparatteur herausbilden, wo die Werkbank, wie so häufig, fingerdick mit Staub bedeckt ist, sintemalen der subtile Mechanismus der Uhr doch alles eher verträgt als diesen Erzfeind eines guten Ganges?

Ueber die Wichtigkeit eines rationellen Betriebs des Reparaturgeschäfts nun hielt kürzlich der Vorsitzende des Philadelphiaer Uhrmacher-Vereins, Herr W. F. Lewis, eine hochinteressante Rede, aus der wir das Wesentlichste nachstehend in freier Uebersetzung wiedergeben wollen. Der Redner liess sich folgendermassen aus:

Viele der erfolgreichsten Uhrmacher von heute haben klein angefangen; sie bauten auf ihre Geschicklichkeit, die sie mit Recht hoffen liess, die Ladenmiete aus den Einnahmen der Reparatur bestreiten zu können. In Zeiten, wenn der Verkauf schwach war, wenn oft ein Tag oder eine Woche verging, ohne den erwarteten Käufer für die goldene Uhr oder den Diamantring zu bringen, hätte der Hausherr leicht vergeblich auf den Miethzins warten können, wenn nicht die Werkbank helfend eingesprungen wäre. Selbst nachdem das Geschäft der Anfänger gross geworden war, bildete das aus der Uhrenreparatur stammende Einkommen immer noch

jene letzte Planke, die das Schiff widerstandsfähig machte, das den Kaufmann über die stürmische See der geschäftlichen Widerwärtigkeiten hinwegführte. So manche von Jenen, die nach jahrelanger Mühsal in den Hafen der Ruhe eingelaufen sind, können nun auf die Vergangenheit zurückschauen und sich mit Vergnügen an die Thatsache erinnern, dass das Kapitälchen, das sie erübrigt haben und das ihnen ein behagliches Dasein gestattet, vor allem der Reparaturwerkstatt entstammt.

Welches waren nun die zusammenwirkenden Faktoren, denen sie ein Einkommen aus der Reparatur von Taschenuhren zu verdanken hatten? Und wie können wir — die heutige Generation — genügenden materiellen Gewinn aus dem Werkstisch ziehen? Welches sind die Bedingungen, unter denen die Reparatur von Taschenuhren auch heute noch gewinnbringend ist? Dies ist das überaus wichtige Problem, dessen Lösung wir versuchen wollen.

Die Reparatur von Taschenuhren kann sowohl für die grossen Läden im Mittelpunkte der Grosstadt, als auch für die anspruchsloseren Geschäfte in kleineren Städten und Landorten einträglich gemacht werden. Ich weiss dies, denn ich habe in Orten der verschiedensten Grösse gelebt und gearbeitet. Wie eine Umgebung, die den Einen vollkommen glücklich macht, bei einem Anderen die grösste Unzufriedenheit hervorbringen kann, so giebt es Bedingungen, unter denen das eine Geschäft wie ein Lorbeerbaum gedeihen kann, während sie andere ruiniren. So scheint es auf den ersten Blick, wir wollen aber tiefer in diese Dinge eindringen.

In einem kleinen Geschäfte, wo der Besitzer unter Beihilfe eines Lehrlings die Reparaturen selbst übernehmen kann, wird er die Reparatur von Taschenuhren zweifellos einträglich finden, und in erhöhtem Grade wird dies der Fall sein, wo die Fülle einlaufender Arbeiten einen oder mehrere Gehilfen zu beschäftigen gestattet.

Wir wollen nunmehr erst untersuchen, was direkter Verdienst bei dem Reparaturgeschäft ist, dann wollen wir die Bedingungen feststellen, welche die Reparatur von Taschenuhren einträglich machen, und gleichzeitig bestimmen, wie diese Bedingungen herbeigeführt werden können.

Der aus der Reparatur-Werkstätte erwachsende Nutzen ist „direkt“, wenn die Einkünfte derselben die Ausgaben übersteigen, „indirekt“, wenn mehr Waaren als sonst dadurch verkauft werden, dass der Besitzer der reparaturbedürftigen Uhr gelegentlich des Ueberbringens oder Abholens derselben einen Kauf abschliesst oder dass er durch den günstigen Eindruck, den die Werkstätte auf ihn machte, später ein Kunde wird und das Geschäft seinen Freunden empfiehlt. In einem lediglich Reparaturen