

gehende Sendung auf gute Beschaffenheit jeder einzelnen Uhr geprüft wird. Ich habe bis jetzt noch keinen Fabrikagenten kennengelernt, der sich dieser wichtigen Aufgabe unterzogen hätte, die bei einem gewissenhaften Grossisten eine Selbstverständlichkeit bedeutet.

Ist es außerdem nicht interessant, daß eine namhafte Fabrik, die unbeirrbar nur mit Grossisten gearbeitet und sich nie auf irgendwelche Experimente eingelassen hat, heute die gesundeste von allen ist? Man erzählt, daß diese Fabrik ihre Neuanschaffungen von Maschinen zur Hälfte bei Auftragserteilung und zur zweiten Hälfte bei Anlieferung bezahlt, während manche andere Fabrik erst einmal ihre Bank fragen muß, ob sie überhaupt neue Maschinen anschaffen darf.

Also hier stimmt etwas nicht. Es kommt nicht darauf an, ob die Warenverteilung durch einen bezahlten Agenten der Fabrik oder durch einen mit eigenem Kapital arbeitenden Grossisten vorgenommen wird, sondern auf die Pflichtauffassung. Noch immer hat sich der Satz bewährt: „Suche zu ergründen, womit du deinen Kunden am besten dienen kannst, dann kommt das Verdienen ganz von selbst.“ Und dieser Satz gilt sowohl für den Fabrikanten als auch für den Grossisten und Einzelhändler. Immer dagegen wird derjenige Schiffbruch erleiden, der das Verdienen an die erste Stelle rückt und sich sonst kein Gewissen macht.

C. de Trey hat auch sonst noch Ausführungen gemacht, die — vom Standpunkte des deutschen Uhrenhandels aus — eine andere Beleuchtung erfahren müssen. Ich gebe ihm ohne weiteres darin recht, daß nur eine solide Ware das teilweise bereits erschütterte Vertrauen des Publikums befestigen kann. So bin ich mit ihm durchaus der Meinung, daß alle Werke unter 5“ eher heute als morgen vom Markt verschwinden sollten. Ebenso halte ich die Armbanduhren mit springenden Zahlen, die auf der Baseler Mustermesse von mehr als einem Dutzend Fabrikanten lanziert worden sind, für eine Spielerei. Dagegen kann ich mich nicht zu einer Verurteilung der automatischen Armbanduhren verstehen, denn ich selbst habe eine solche Uhr seit etwa vier Monaten im ständigen Gebrauch, und es ist vielleicht die zwanzigste Uhr, die ich für längere Zeit in Benutzung genommen habe. Mein Urteil lautet: Ich habe noch nie eine Armbanduhr besessen — und es waren solche dabei, die das Fünffache gekostet haben —, mit der ich so zufrieden gewesen wäre wie mit dieser automatischen Armbanduhr. — Wäre die Devisenbeschaffung nicht so schwer, und wäre augenblicklich für bessere Uhren mehr Interesse beim Publikum vorhanden, so ließe sich mit diesem Artikel ein ganz anderes Geschäft machen, als es heute der Fall ist.

Ich bin auch der Ansicht de Treys, daß die hermetische Uhr, die er in der ganzen Welt verbreitet hat, ein durchaus solider Artikel ist, bei dessen Vertrieb sich kein Uhrmacher zu schämen brauchte. Aber hier muß ich sagen: Als noch die Zeit günstiger war, sind Hunderte und abermals Hunderte

von Uhren in Deutschland unverkauft geblieben, weil das Vertriebssystem für Deutschland nicht paßte. Schätzungsweise waren nur hundert Uhrmacher in Deutschland in der Lage, diese Uhren sofort zu liefern, da der Grossist ausgeschaltet war. Bei mir allein sind aber, als die Reklame einsetzte, in der Woche mitunter zehn und mehr Anfragen danach gewesen, die ich einfach nicht erledigen konnte. Diese hundert Uhrmacher, die in Deutschland Lagerhalter der hermetischen Uhren waren, hatten die Gegnerschaft von vielen tausend anderen Uhrmachern auszuhalten, die naturgemäß einen Artikel, den sie nicht bekommen konnten, auch nicht lobten. Hinzu kommt, daß die Preislage sich bei Änderung der Wirtschaftslage als zu hoch erwies, so daß auch die Lagerhalter keine Freude mehr an dem Artikel haben.

C. de Trey muß — zumindest für Deutschland — einen Unterschied machen zwischen denjenigen Grossisten, welche ihre Aufgabe ernst auffassen, und solchen, die ihr fachliches Gewissen, soweit ein solches vorhanden ist, zum Schweigen verurteilen, sofern es nur etwas zu verdienen gibt.

Gerade die Tatsache, daß die Sturmflut, die über das ganze Wirtschaftsleben hinwegbraust, in erster Linie den oft geschmähten Zwischenhandel hinwegzuspülen droht, muß jeden Grossisten daran erinnern, daß er sich nicht an Privilegien klammern darf. Hier gilt das Wort des bekannten Industriellen Gütermann, der 60 % des Weltbedarfes an Nähseiden deckt und sich fast ausschließlich der Grossisten bedient: „Der Grossist kann seine Existenzberechtigung nur erweisen, wenn er die Warenverteilung besser und vorteilhafter vorzunehmen in der Lage ist als der Fabrikant durch eigene Agenten oder Fabrikkontore.“

Was endlich den Kundendienst anbetrifft, wofür C. de Trey den Grossisten schlechthin jegliches Verständnis abstreitet, so kann nur darauf hingewiesen werden, daß die deutschen Uhrmacher etwas anderes darunter verstehen als z. B. die Lieferung von Reklamematerial, das die Fabriken oftmals verschwenderisch austeilen, oder die Festlegung von Ladenpreisen. Der deutsche Uhrmacher versteht unter Kundendienst neben anderem in erster Linie: Lieferung einer Ware, die ihren Preis wert und nicht durch übermäßige Reklame verteuert ist, richtige Behandlung etwaiger Reklamationen, Rücksichtnahme bei schlechtem Geschäftsgang, Beratung in allen Werbefragen, Lieferung von Plakaten und sonstigen Verkaufshilfen, die für sein Geschäft und nicht für irgend welche Fabrikmarken bestimmt sind.

Die letzte Instanz, darüber zu entscheiden, ob Grossist oder Fabrikagent den Vorzug verdienen, wird aber immer der Einzelhändler bleiben, der, wie es beim deutschen Uhrmacher der Fall ist, seine Selbständigkeit im Zusammenschluß mit seinen Kollegen zu verteidigen entschlossen ist. Er und kein anderer wird auch zu entscheiden haben, wo der richtige Kundendienst zu finden ist, und ich glaube, daß hierbei der gewissenhafte Grossist in der Beurteilung nicht schlecht abschneiden wird.

Verstellbares Lehrmodell der Ankerhemmung

Betrachtet man die vielen verbogenen Ankergabeln und Sicherheitsmesser in Uhren, so kommt man zu der Feststellung, daß ein großer Teil der Uhrmacher die wirklichen Funktionen der Ankerhemmung immer noch nicht genau kennt. Ich gebe ohne weiteres zu, daß es für jeden Lehrmeister schwierig ist, seinen Lehrling mit den Geheimnissen der Ankerhemmung vertraut zu machen, zumal der Lehrling kaum etwas sieht, wenn er zum ersten Male eine Ankerhemmung untersuchen soll. In den meisten Fällen geben die Lehrlinge wohl vor, diesbezügliche Erklärungen des Meisters verstanden zu haben, wenn es auch nicht ganz zutrifft. Die

Schwierigkeiten sind ja auch durchaus verständlich, wenn man bedenkt, daß das Auge des Lehrlings an so kleine Uhrwerkteile noch nicht gewöhnt ist. Um nun sicher zu gehen, daß der Lehrling die Erklärung wirklich verstanden hat, gibt es verschiedene Wege.

Man läßt den Lehrling die Hemmung auf ein Stück Papier skizzieren und läßt ihn beweisen, ob er die Fehlerquelle erkannt hat und die Abhilfe anzeigen kann. Oder aber, und das ist der beste Weg, man läßt ihn an Hand eines Modelles die Fehler einstellen, wie er sie in der Uhr sieht, und läßt ihn anschließend die Fehler korrigieren. Es ist natürlich

