

Ist eine gemeinsame Garantie möglich?

I.

Die Beantwortung dieser Frage ist zweifellos eine höchst undankbare Aufgabe, und damit erkläre ich mir auch die Zurückhaltung, die die Kollegen beobachten. In der Tat ist es auch keineswegs leicht, annehmbare Vorschläge zu machen, deren Durchführung nicht direkt unmöglich erscheint. Zieht man aber außerdem noch in Betracht, wie tief das gegenwärtige Mißtrauen und der Konkurrenzneid unter den Kollegen eingewurzelt sind, dann wagt man es überhaupt kaum, mit seiner Ansicht hervorzutreten. Die direkte Aufforderung der verehrl. Redaktion (in Nr. 20) drückt mir indessen die Feder in die Hand, um im nachstehenden auf die aufgeworfene Frage näher einzugehen:

Zunächst auf die klare Frage eine ebenso klare Antwort: „Eine gemeinsame Garantie halte ich für durchaus möglich.“ Hierbei gehe ich allerdings von dem Standpunkt aus, daß die große Mehrzahl der Kollegen sich den Vorteilen eines derartigen Zusammenschlusses nicht verschließt.

Nun heißt es, es sei kein Ideal, für einem fremden Kollegen die Uhren in Ordnung zu bringen und nichts dafür berechnen zu können. Darf man demgegenüber zwar darauf hinweisen, daß dies doch auf Gegenseitigkeit beruhe, so muß man immerhin zugestehen, daß die Abneigung dagegen nicht ganz unverständlich ist. Es mag dahingestellt bleiben, ob der Zusammenschluß bisher an dieser „Klippe“ scheiterte, obwohl doch die Mitglieder der Union auch damit rechnen müssen, und was diesen möglich ist, sollte den der Union fernstehenden Kollegen doch keineswegs unmöglich sein.

Müssen wir denn vor diesem Hindernis zurückschrecken? Ich sage: nein! Aber wir haben außerdem noch einen anderen Weg, um die gemeinsame Garantie durchzusetzen und zwar auf folgende Weise:

Nehmen wir an, der Käufer einer Uhr verzieht innerhalb der Garantiezeit nach einem anderen Platze und ist genötigt, auf Grund der Garantie einem an seinem neuen Wohnort ansässigen Kollegen in Anspruch zu nehmen, so halte ich es für ganz selbstverständlich, daß diesem keineswegs zu viel zugemutet wird, einmal irgend eine Kleinigkeit unentgeltlich zu machen in dem Bewußtsein, daß im umgekehrten Falle jeder andere Kollege auch für ihn in gleicher Weise eintritt, wenn das einmal erforderlich ist. Der Umfang derartiger Kleinigkeiten läßt sich ja doch leicht vereinbaren und kann auf ganz wenige Fälle beschränkt werden. Ich meine, daß es sich zumeist nur darum handeln kann, den Rückzeiger um eine Kleinigkeit zu verschieben und dergleichen. Ist dagegen wirklich einmal eine umfangreichere Arbeit erforderlich, dann mag sie der Kollege an dem neuen Wohnort des Kunden nur ruhig ausführen, wofür ihn der Verkäufer nach einem vorher festgesetzten Tarif entschädigt. Mit dieser Entschädigung übergeht dann die weitere Garantie auf den Kollegen des neuen Wohnortes des Kunden, der dann mit dem Verkäufer überhaupt nichts mehr zu tun hat. Der Verkäufer aber wird den doch immer nur geringen Betrag gern zahlen, der ihn von der weiteren Garantie entbindet, wogegen er dafür entschädigt wird durch solche Kunden, die ihre Uhren an anderen Plätzen gekauft haben und dann innerhalb der Garantiezeit ihr Domizil nach seinem Wohnsitz verlegt haben. Die Verrechnung würde dann die Zentralstelle ausführen, der von den Beträgen ein bestimmter Prozentsatz als Vergütung der ihr entstehenden Kosten zufallen müßte. Der Übergang der Garantie ließe sich sehr einfach durch eine gedruckte Postkarte für 3 Pfg. Porto dem Kollegen mitteilen und ebenso auch — entweder von Fall zu Fall oder allmonatlich — die entsprechenden Beträge an die Zentralstelle zum Zwecke des Verbuchens anzeigen. Die Übernahme der weiteren Garantie wäre jedesmal durch entsprechende Abstempelung des betreffenden Garantiescheines kenntlich zu machen.

Hierdurch bliebe es den Kollegen überlassen, ob sie etwaige Nacharbeiten unentgeltlich ausführen oder diese sich bezahlen lassen und damit auch die weitere Garantie übernehmen wollen. Das zeitraubende Hin- und Hersenden der Uhren würde vermieden und damit auch alle Versandkosten gespart. Der Kundschaft würde eine derartige Organisation sicher imponieren, was uns nur zum Vorteil gereichen müßte, da ich es als ganz selbstverständ-

lich voraussetze, daß jeder Kunde sich in Bekanntenkreisen nur höchst anerkennend über die Einrichtung aussprechen würde. Das wäre eine Empfehlung, die wir gar nicht hoch genug anschlagen könnten. Der Kundschaft würde es gar nicht mehr einfallen, andere Geschäfte zu besuchen, als die, deren gemeinsame Garantieleistung ihnen die unbezahlbare Annehmlichkeit bietet, an jedem beliebigen Ort einen Kollegen für die Garantie des Verkäufers unentgeltlich in Anspruch nehmen zu können.

Die Geschäfte der Kollegen, die sich der gemeinsamen Garantieübernahme anschließen, ließen sich leicht durch ein entsprechendes Schild im Schaufenster kenntlich machen (ein entsprechendes Plakat würde dieselben Dienste tun). Aus milchweißem Celluloid hergestellt, würden Schild oder Plakat auch abends bei Beleuchtung gut erkennbar sein. Ein Abdruck des Schildes resp. Plakates auf dem Garantieschein würde dem Kunden zur Vermeidung von Irrtümern gute Dienste leisten.

Ich denke, daß mein Vorschlag für etwaige größere Nacharbeiten eine Vergütung gewähren zu müssen, keinen Kollegen abschrecken kann. Jeder Kollege, der sein Fach versteht, wird mir beipflichten, wenn ich darauf hinweise, daß derartige Nacharbeiten in höchst seltenen Fällen erforderlich sind — ja kaum vorkommen können — wenn die Uhren vorher gut in Ordnung gebracht wurden. Dies ist doch aber ohnehin unerlässlich; man kann beim Verkauf einer Uhr doch gar nicht wissen, ob der Käufer innerhalb der Garantiezeit seinen Wohnsitz wechseln wird — das weiß doch selbst der Käufer nicht, von Einzelfällen abgesehen, und wir sind daher bestrebt, den Käufer von vornherein zufrieden zu stellen, um Reklamationen vorzubeugen. Andererseits hält uns dann aber doch die Gegenseitigkeit vollauf schadlos! Welche Sicherheit würde uns aber ein Zusammenschluß begründen, wenn wir den Kunden dann sagen können: „Sie finden an jedem Platze einen Kollegen, der für die meinerseits übernommene Garantie eintritt, sofern Sie ihm nur den Garantieschein vorlegen.“ Wäre das etwa wertlos? Nein! Die Kundschaft würde wieder Vertrauen zu uns gewinnen, das gegenwärtig stark untergraben ist.

Bei dieser Gelegenheit sei auch gleich darauf hingewiesen, daß ich es für durchaus verwerflich halte, für irgend eine billige und daher selbstredend mit allen erdenklichen Mängeln behaftete Uhr eine Garantie überhaupt einzugehen, wenn der Verkauf derartiger Uhren wirklich nicht zu umgehen ist. Nach meinen Erfahrungen hat das Publikum doch schon einsehen gelernt, daß der billige Schund eben nicht geeignet ist, den an eine brauchbare Uhr zu stellenden Anforderungen auch nur entfernt zu entsprechen. Wo es die Mittel auch nur einigermaßen erlauben, läßt man sich gern zum Ankauf besserer Uhren bestimmen und wir haben somit günstige Gelegenheit, bessere Qualitäten abzusetzen — trotz aller Kniffe der Versandhäuser! Ich würde daher empfehlen, die Garantie erst von einer bestimmten Preislage ab eintreten zu lassen und dann auch nicht auf eine endlose Dauer zu normieren.

Den Versuch, durch Einzelabkommen im beschränkteren Umkreis, durch Empfehlungen Erfahrungen zu sammeln und von diesen die Erweiterung bis zur gemeinsamen Garantieübernahme abhängig zu machen, halte ich für durchaus verfehlt. In den weitaus seltensten Fällen können wir erfahren, daß ein Kunde nach einem anderen Ort verzieht und sitzen schon fest, wenn der Umzug nach einem Orte außerhalb der sog. „Zone“ stattfindet. Hier kann lediglich der Gesichtspunkt des großen Ganzen in Frage kommen, und zu der Durchführung meiner Vorschläge ist weder Geduld, noch „guter Wille“ nötig; vielmehr liegt diese Durchführung im eigensten Interesse eines jeden Kollegen, dem es an der Hebung unseres Ansehens liegt, und da hierbei auch kein Risiko in Betracht kommt, sondern im Gegenteil nur Vorteile in sicherer Aussicht stehen, wüßte ich durchaus nicht, was die noch von einem dahinzielenden Zusammenschluß abhalten könnte.

Kann aber ein Kollege bessere Vorschläge machen, dann wird sie die verehrl. Redaktion sicher gern zur Beurteilung veröffentlichen, und daher möchte auch ich an alle Kollegen die dringende Bitte richten, mit ihren Meinungen nunmehr nicht länger zurückzuhalten, damit es möglich wird, das Beste herauszusuchen.

L. in D.

36