

Die Uhrmacher-Woche



Verlag und Schriftleitung: Leipzig C 1, Talstraße 2.
Fernruf: 22 991 und 22 993. Telegramm-Adresse: Uhrmacherwoche Diebener Leipzig. Postscheck-Konto: 4107. Bank-Konto: Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt, Abteilung Becker & Co., Leipzig. Reichsbank-Girokonto.

Geschäftsstellen: Pforzheim, Simmlerstraße 4
Fernruf: Nr. 1621. — Berlin: Emil Rogge, Friedenau, Fröaufstraße 7. Fernruf: Rheingau 6631. — Amsterdam, N. Z. Voorburgwal Nr. 187—227.

Bezugspreis für Deutschland vierteljährlich 5,25 R.-M. (einschl. 0,54 R.-M. Überweisungsgebühr).

Anzeigenpreis: Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite 0,24 R.-M., für Stellenmarkt 0,15 R.-M., die 1/2 Seite 225,— R.-M. Berechnung der Seitenteile entsprechend. Bei Wiederholung Rabatt. Platzvorschrift 50% Zuschlag. Erfüllungsort Leipzig.

Ausgabetag: Jeden Sonnabend. Annahmeschluss für kleine Anzeigen: Mittwoch früh, unverbindlich.

37. Jahrgang

Leipzig, 10. Mai 1930

Nummer 20

Unbefugter Nachdruck aus dem gesamten Inhalt ist verboten

Übertriebene Garantieverprechen und anderes

Man findet, obgleich darüber hinreichend Aufklärung erfolgt ist und jeder Uhrmacher weiß, daß er sich damit in Gegensatz zu den Berufsinteressen begibt, immer wieder einmal ein Schaufenster mit Garantieverprechungen für längere Dauer, als sie geleistet werden soll. Der Verein oder die Innung haben manchmal auf solche Uhrmacher keinen Einfluß zwingender Art, so daß nichts anderes bleibt, als mit Vernunftsgründen und dem Hinweise, was für ein Zustand entstehen solle, wenn alle Geschäfte mit gleichen Plakaten antworten wollten, den Missetäter zu überzeugen. Man kann im Auslande, in Orten großen Fremdenverkehrs, den Unfug, mit Zetteln den Waren allerhand Vorzüge anzudichten, an die gar nicht zu denken ist, als abstoßendes Beispiel genug beobachten. Der Erfolg ist meist gar nicht der erwartete, sondern es wird Mißtrauen bei den Fachfremden und Abscheu bei dem Fachmann erregt. Überhaupt sei es in diesem Zusammenhange erwähnt, daß die an sich gute und auch stets empfohlene Beifügung von erläuternden Karten zu den Waren mit Maß betrieben werden muß. Man kann aber beobachten, daß zuviel Plakate und zuviel Reklamepapier im Fenster den Eindruck der Ware benachteiligen. Die schönste Empfehlung hat keinen Sinn, wenn die Ware selbst nicht für sich spricht. Tut sie das aber, dann genügt ein knapper Hinweis, um sie vollends begehrt zu machen. Schließlich muß ein Uhrmacherfenster vermeiden, ein Papierlager zu sein; der Geschmack des Dekorateurs muß sich auch darauf richten.

Nur zu gern läßt man die Garantieverprechungen für plattierte Gehäuse den Anschein erwecken, als handle es sich auch um das Werk, und aus den Bemerkungen des Publikums über die Schaufensterauslage hört man deutlich heraus, daß es die Sache so versteht, wie es unkorrekterweise gedacht war. Man muß überhaupt manchmal Studien machen und die Äußerungen der Leute anhören, wenn sie das Fenster betrachten; man kann dabei viel lernen, hinsichtlich der Gefühle, die es erweckt, und wie die Eindrücke aufgenommen und im Geiste verarbeitet werden. Letzten Endes hängt der Erfolg einer Reklame, zu der das Schaufenster in hervorragendem Maße zu rechnen ist, ganz davon ab, ob sie überzeugt, d. h. ob sie dem Verständnis des Publikums von der Sache entgegenkommt.

Mit dem Begriff „Garantie“ ist nun vielfach gesündigt worden — manchmal aus Kleinlichkeit, manchmal weil dem Publikum viel zu große Versprechungen gemacht worden sind, die im Ernstfalle nicht gehalten werden konnten. Das Publikum glaubt, daß es doch bezahlen muß, weil immer ein Verschulden bei ihm vorliegt. Zugegeben, daß letzteres meist auch der Fall ist, so könnte, wenn die

Garantie so gegeben würde, wie es als richtig vorgeschrieben ist und nicht überflüssige Bemerkungen verpflichtender Art vielleicht noch beim Einpacken der Uhr gemacht wurden, kein Mißtrauen dagegen entstehen.

Es kann doch für nichts weiter garantiert werden, als daß die Uhr aus bestem Material, richtig für eine entsprechend ihrer Qualität genaue Gangleistung konstruiert, gut reguliert und für diese Dienstleistung in ihren reibenden Teilen richtig geölt ist. Den Beweis dafür liefert eine zufriedenstellende Gangleistung in der Zeit eines halben Jahres, die dann als ebenso für mehrere Jahre angenommen werden kann, wenn äußere Einflüsse, Verschmutzung oder Stöße die richtige Zusammenarbeit ihrer beweglichen Teile nicht stören. Was über das halbe Jahr hinausgeht, ist Zusage, ist gewissermaßen Versicherung und kommt praktisch nicht in Frage, wenn die Voraussetzung richtiger Behandlung erfüllt sind. Aber gerade für das letztere ist keine Bürgschaft vorhanden; der Kunde wird seine Schuld abzustreiten suchen, in den meisten Fällen mit gewisser Berechtigung, da er sie nicht bemerkte, und wird sich auf sein Recht berufen.

Die vielen Möglichkeiten zu erörtern, erübrigt sich, denn die Festsetzung der Garantiefrieten ist nicht aus Übermut, sondern aus einer gewissen Notlage heraus erfolgt, die manche schon wieder vergessen haben. Sie glauben, sich einen kleinen Vorteil sichern zu können, wenn sie eine längere Garantie als üblich versprechen, und denken nicht daran, daß sie damit schon wieder einen Schritt tun zu weiteren Schwierigkeiten im Uhrengeschäfte.

Die Garantie für genauen Gang, Material und Konstruktionsfehler soll im allgemeinen bei besseren Herren-Taschenuhren und Großuhren ein Jahr betragen, bei Armbanduhren, billigen Taschenuhren und Weckeruhren ein halbes Jahr. Frühzeitiges Verschmutzen und Bruch der Feder liegen außerhalb der Garantie. Diese normalen Grenzen sollte man einhalten und sich nicht durch Verlängerung der Fristen das Leben schwerer machen, als es ist.

Es ist schlimm genug, was uns die fachfremden Geschäfte, die Einheitspreisgeschäfte, die Warenhäuser, die Versandhäuser für Schwierigkeiten machen. Das sollte uns eher zum Zusammenhalten führen und nicht zu einer gegenseitigen Bekämpfung mit so kleinlichen Mitteln, wie es die unnötig verlängerte Garantieverprechung ist. Das Auspielen des einen Uhrmachers gegen den anderen durch die Kunden muß aufhören, indem wir ihnen die Möglichkeit dazu nehmen. Gegenseitiges Vertrauen und Verständigung sind dafür erste Bedingung.

Nr. 20, 1930 · Die Uhrmacher-Woche 371