

nicht unbedingt nötig, daß wir uns an jeder Reparatur abschinden bis auf das äußerste, weil wir alles so ausgelaufen und verdorben daran finden, daß ein Tag hin geht, um sie wieder einigermaßen instand zu stellen. Denn, daß eine Uhr, an der wir die Zapfen, um das Ausgelaufensein zum Verschwinden zu bringen, so nachpolieren müssen, daß sie für das Auge wieder gut aussehen, wieder die gleichen Leistungen gibt, ohne daß wir gleich auch alle Lochsteine auswechseln, das glaubt im Ernste doch keiner von uns. Eine gute Uhr muß, soll und darf alle zwei Jahre gereinigt werden, das ist nicht zuviel verlangt. „Ja, wie soll ich einen höheren Preis erzielen“ so flücht Herr M. A. C. als Gegeneinwand eines Angstmeier-Kollegen ein, „es würde ja dann kein Mensch mehr zu mir ins Geschäft kommen.“ Darauf kann ich diesem Herren Angstmeier nur antworten, daß wir in gewissen Gegenden der Schweiz uns aufgerafft und einen regelrechten Stundentarif aufgestellt haben, der sich sehr bald eingelebt hat, ohne die Welt aus den Fugen zu bringen. Man braucht nur das nötige Rückgrat und — die nötige Ehrlichkeit dazu, d. h. den Mut aufzubringen, so ehrlich zu sein, um das vor dem Kunden mit gutem Gewissen zu verantworten, was man geleistet hat, dann geht es. Ein sprechender Beweis hierfür ist, daß wir in anderen Gegenden, wo die Angstmeier die Oberhand behalten haben, weder Einigkeit noch erspriessliche, gesunde Verhältnisse haben. Die Morkerei und Knauserei dauert fort zum Schaden aller. Es soll und muß gehen, ist hier der einzig richtige Leitsatz.

Aufklärung des Publikums ist nötig, denn darin liegt der Grund unserer traurigen Verhältnisse. Für alles und für Alle hat der Kunde Verständnis, nur nicht für den Uhrmacher und seine Arbeit. Er mäkelte nicht am Preis des Schusters, des Schneiders, des Schlossers oder gar des Kraftwagen-Reparaturwerkstättebesizers. Da zahlt man alles, und wenn es drei- und vierstellige Zahlen auf der Rechnung nur so schneit. Aber der Uhrmacher, der soll von der Luft leben, soll noch die Arbeitslohnsätze von anno domini beibehalten, nur, damit der Kunde die höhern Fußmacherinnen-Rechnungen für seine holde Gemahlin und sie um so mehr für seidene Strümpfe zu zahlen in der Lage ist. Dort wird anstandslos bezahlt, ohne Augenzwinkern. Daher Aufklärung überall. In der Tagespresse, auf Flugblättern, auf Einwickelpapier, im mündlichen Verkehr, kurz überall, wo dazu Gelegenheit sich bietet. Die beste Gelegenheit ist aber immer noch ein fachmännisch abgefaßtes, vorgedrucktes **Reparaturrechnungsformular**, mit von der Innung oder vom Verband eingesetztem Minimalstundenlohn für die aufgewendete Zeit und ausgesetzten Beträgen für die verwendeten Zutaten.

Bezüglich des „Neuherstellens von Uhren“ bin ich nun gar nicht der gleichen Meinung wie der Herr Verfasser. Ich halte den Lehrsatz hoch: Schafft Platz für neue Uhren! Dann wird auch das Verkaufsgeschäft besser florieren, und wenn dies der Fall ist wird nach und nach das goldene Zeitalter anbrechen, daß der Uhrmacher nicht mehr bis an sein seliges Ende am Werkstisch hocken und krüppeln muß. Wenn der Uhrmacher einmal so vernünftig wird, daß er nur gute Uhren zur Reparatur entgegennimmt und die schlechte Arbeit den Morkern überläßt, werden diese Aasgeier des Reparaturgeschäfts schon nach und nach dafür sorgen, daß die alten Verdrußkästen zum Verschwinden kommen, und der Kunde wird sich entschließen, gerade bei dem Uhrmacher, der so ehrlich war, ihm von der Reparatur seiner alten schlechten Uhr abzuraten, eine neue gute zu kaufen.

Nun noch eine ganz wichtige Frage: Sollen wir den Kunden, ehe man eine Reparatur in Angriff nimmt, über ihren Umfang und den Kostenpunkt im voraus auf-

klären? Nach meinen eigenen, seit Jahren gemachten Erfahrungen unbedingt ja! Denn es wird in allen Fällen ein besserer Reparaturpreis zu erzielen sein, als wenn man es darauf ankommen läßt, den Kunden vor eine Tatsache zu stellen und ihm einen Preis abzuverlangen, in den er nie eingewilligt hätte, würde man ihm diesen zuvor genannt haben. Das ist eine sehr zweifelhafte Methode, die ich keinesfalls gutheißen möchte; denn der Kunde hat im Streitfalle stets einen moralischen Vorsprung, den wir uns selbst sichern können, wenn wir von ihm zuerst die Einwilligung einholen, die Reparatur auszuführen. Wir brauchen deswegen nicht den Werkstisch voll von zerlegten oder halbzerlegten Werken zu haben, wir machen das viel geschickter. Handelt es sich um eine Uhr bekannter Herkunft, an der wir bei der oberflächlichen Untersuchung in Gegenwart des Kunden bei der Entgegennahme der Uhr nichts Verdächtiges feststellen, so können wir mit einigermaßen Sicherheit den Preis ohne große Schwierigkeiten bestimmen, stark daneben hauen werden wir auf keinen Fall. Stehen wir aber einer unbekanntem oder alten, wenn nicht gar komplizierten Uhr gegenüber, dann heißt es aufpassen. Mehr als einmal ist es vorgekommen, daß sich hinterlistige Kunden, die ganz genau wußten, welche Überraschungen auf den Uhrmacher warteten, wenn er die Reparatur der betreffenden Uhr übernimmt, auf den einmal genannten Reparaturpreis beriefen, auch wenn der Uhrmacher zusehen mußte. Dieser Fall ist mir einmal mit einer internationalen Hochstaplerin vorgekommen, die mir, als ich erklärte, die Reparatur zu dem, ohne Zerlegen des Werkes erstgenannten Preis nicht ausführen zu können, mit der Polizei zu drohen die Frechheit hatte. Allerdings drehte ich noch im richtigen Augenblick den Spieß um, schloß die Ladentüre und rief nun meinerseits die Polizei, die denn auch einen feinen Fang machte, indem sie eine langgesuchte „Kundin“ erwischte.

Nach dieser kleinen Abschweifung erlaube ich mir mitzuteilen, wie ich es in zweifelhaften Fällen zu halten pflege. Es geschieht dies wie folgt: Nachdem die Uhr zerlegt und die zu behehenden Schäden festgestellt sind, mache ich mir einen Überschlag über die aufzuwendende Zeit und die zu benötigten Ersatzteile. Dann wird die Uhr in einen sog. Arbeitskarton mit sechs oder drei Fächern und Extrafach in der Ecke rechts hinten für die Hemmung, gelegt, wie solche in der Fabrikation gebräuchlich sind, das Ganze im Schrank verwahrt. Das Gehäuse samt Etikette wandert in den Reparaturkasten zurück. Ich selber aber setze mich an die Schreibmaschine und schreibe dem Kunden ein höfliches Briefchen oder eine Karte, worin ich ihm den Sachverhalt klarlege und seine gefl. Entschließungen abwarte. Der Kunde findet sich in 97 von 100 Fällen durch eine solche Aufmerksamkeit und Gründlichkeit angenehm berührt und erteilt in 95 von den 97 Fällen die Einwilligung, nach Vorschlag die Sache auszuführen. Wenn wir nun bei der Ausführung selbst Fleiß aufwenden und unser Können zeigen, so dürfen wir so ziemlich sicher sein, den Kunden uns gesichert zu haben, und zwar nicht nur für diesen Fall, sondern auch für die Zukunft. Dieser Kunde wird nun aber auch das nötige Verständnis aufbringen, um zu begreifen, daß es in seinem und dem Nutzen seiner Uhr sei, diese alle zwei Jahre zur Nachhilfe einzuliefern, um einer Abnützung, wie sie zu beheben im vorliegenden Falle nötig war, vorzubeugen. Damit haben wir aber ein Stück Kundenerziehung erreicht, und das ist viel, sehr viel wert.

(V/63) E. D o n a u e r.

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **In die UHRMACHERKUNST**