

herauskommen können. Was sollen dann erst die Schleuderer verlangen? Wenn ein früherer Hofuhrmacher, erstes Geschäft am Platze, Sohn Glashütter Uhrmacherschule absolviert, für eine ganze Glashütter A. Lange & Sohn-Reparatur volle 8 RM. berechnet, dann möchte ich nicht die anderen Durchschnittsberechnungen kennenlernen. Es ist ja eine bekannte Tatsache und wurde schon in einem früheren Artikel erwähnt, daß gerade viele große Geschäfte in bezug „Reparaturpreise“ Preisdrücker sind; diese Erfahrung machte man schon als Gehilfe und kann sie jeden Tag von neuem erfahren. Es ist ja zu verlockend, durch billige Reparaturen Kunden heranzuziehen, man verkauft ja auch und dabei kommt wieder der Verdienst herein. Nicht die kleinen Anfänger und Stubenarbeiter sind die Preisdrücker, denn ein anständiger Handwerker verschenkt seine Kraft nicht. Ich kenne sehr viele Stubenarbeiter, die arbeiten können und sich ihre Arbeit auch bezahlen lassen. Die Redensart: „Die Leute zahlen den Preis nicht“, ist nicht slichthaltig, im Gegenteil, viele Leute legen für ihre alte Zwiebel sehr viel Geld bei der Reparatur an und manchmal würden sie für den gezahlten Reparaturpreis eine gleichwertige neue Uhr bekommen. Da die Uhr aber ein teures Andenken ist, so wollen und können sie sich nicht von ihr trennen. Mehrmals ist mir der Fall vorgekommen, daß die Uhr schon ein- oder gar zweimal wo anders repariert war und trotzdem nicht ging. Durch die abermals bei mir entstehenden Reparaturkosten kamen sie innerhalb weniger Wochen auf über 15 RM. Die Uhr war es nicht wert, aber man sieht, die Leute wenden Geld für Reparaturen an. Wenn unsere Kunden auch beim Einkauf von neuen Sachen so bereitwillig zahlen würden wie bei den Reparaturen, dann sähe es sicherlich besser in unserer Branche aus. Kein Anfänger, der anständig arbeiten kann, hat es nötig, durch billige Arbeit Kunden heranzuziehen. Mit dem ersten Tage meiner Geschäftseröffnung waren sofort Kunden und auch

Reparaturen da, und dies ist ja auch gar nicht zu verwundern; die Gründe sind sehr verschieden, warum die Leute zum Anfänger laufen, teils sind es Unzufriedene von der Konkurrenz (nicht die schlechtesten Kunden), teils Leute, die Billigkeit wittern (nicht begehrenswerte Kunden), oder Idealmenschen, die den Anfänger unterstützen wollen, und zum Schluß auch noch Leute, die aus Bequemlichkeit zum nächsten Uhrmacher laufen.

Kunden sind sofort da, die bei guter Arbeit gut zahlen; es ist also nicht nötig, durch billige Reparaturpreise Kunden heranzuziehen, noch dazu bei einem Anfänger der Verkauf wohl immer zuerst sehr minimal sein wird. Reparaturen zu Schleuderpreisen machen, heißt unsere beste Einnahmequelle verstopfen, denn der Verkauf ist doch wohl in allen Durchschnittsgeschäften in den letzten Jahren sehr gering gewesen. Also, warum unsere einzige Einnahmemöglichkeit erdrosseln? Reparaturen wird es immer mehr als genug geben; gewiß, wenn eine Armbanduhr mehrmals ohne Erfolg repariert wurde, dann wird sie wohl vom Besitzer für immer beiseite gelegt und über Armbanduhren bei allen Gelegenheiten ein schlechtes Urteil gefällt. Ist nicht der Verkauf in Herren-Armbanduhren (mit Ausnahme der Ruhlaer) sehr zurückgegangen und weswegen? Der Herr ist praktisch veranlagt. Wird die Uhr nicht gut repariert, dann ist sie für ihn ein unnützes Übel. Außerdem sind die Armbanduhrgläser viel zu dünn, die richtigen Savonettegläser; jetzt haben wir ja glücklicherweise unzerbrechliche Uhrgläser, die diesem Übelstande abhelfen. Wie oft wird von der Kundschaft bemängelt, daß die Gläser zu dünn sind und infolgedessen zu leicht zerbrechen. Die Kundschaft hat schon recht, denn vor 20 Jahren wurden die Gläser dicker hergestellt. Man sehe sich nur einmal die Gläser bei den alten Damenuhren an, die zur Reparatur kommen, die fast dreimal so stark sind als die heutigen. Der häufige Glasbruch vereckelt hauptsächlich den Herren die Armbanduhren. (V/572) W. A. Z.

Verschiedenes

Ein Zeichen von kollegialem Denken und Handeln. Zu dem alljährlich in Bad Nauheim stattfindenden Reit- und Fahrturnier kamen stets eine Anzahl Ehrenpreise in Form von Silberwaren zur Verteilung. Die Preise wurden in Geschäften gekauft, die auf den Verkauf von dafür geeigneten Stücken mehr eingestellt waren, als die Durchschnittsuhrengeschäfte, wodurch letztere zur Lieferung kaum herangezogen wurden.

Was lag näher, als Mittel und Wege zu finden, um auch diese am Verkauf teilnehmen zu lassen. Dies gelang auch in vollem Umfange dadurch, daß mehrere Geschäfte bereitwilligst ihre Läger in uneigennützig Weise zur Verfügung stellten. Dadurch wurde erreicht, daß sämtliche Kollegen, soweit sie Mitglieder der Uhrmacherrinnung waren, an der Lieferung teilgenommen haben.

Ein weiterer Erfolg des Vorgehens der Nauheimer-Innung besteht in der Zusicherung der Stadtverwaltung, die Innung bei dem Kauf der Ehrenpreise zu Rate zu ziehen.

Wir bringen diese Regelung über den Bezug von Ehrenpreisen zur Kenntnis, weil leider vielfach über Fälle von unkollegialem Verhalten auf dem Gebiet der Beschaffung von Ehrenpreisen berichtet wird. (VI 1/148)

Brief aus Wien. Nach der Belebung, die das Geschäft in der Uhren- und Juwelenbranche durch das im Juli in Wien abgehaltene Sängerfest erfahren hatte, ist im August ein merklicher Rückschlag zu verzeichnen gewesen. Nur die Provinzgeschäfte, vor allem Salzburg, haben durch den ungewöhnlich starken Fremdenverkehr auch im August profitiert.

Für den Herbst erwartet man eine allgemeine Besserung des Geschäftes, zumal durch die zahlreichen Veranstaltungen, weite Kreise der Bevölkerung Arbeit und Verdienst gefunden haben. Von welcher Bedeutung dieser Fremdenbesuch für die österreichische Wirtschaft gewesen ist, zeigt sich in der von der österreichischen Nationalbank veröffentlichten Devisenbewegung. Durch das Hereinströmen fremden Geldes hat sich in den letzten Monaten der Devisen- und Goldvorrat der österreichischen Nationalbank bedeutend erhöht.

Einen Auftakt für die Herbst- und Wintersaison bildet die 15. Wiener Herbstmesse, die vom 2. bis 8. September 1928 in Wien abgehalten wird. Die Anmeldungen von Ausstellern waren so zahlreich, daß man eine Vergrößerung der bisher der Messe gewidmeten Räumlichkeiten vornehmen mußte.

Für die Uhrmacher Österreichs wird die 15. Herbstmesse noch aus einem anderen Grunde von Bedeutung sein. Sie haben nämlich für ihre diesjährige Tagung die Zeit vom 6. bis 9. September 1928 gewählt, um den Provinzkollegen gleichzeitig den Besuch der Messe zu ermöglichen und den Messeausstellern Gelegenheit zu geben, mit der Uhrmacherschaft auch direkt in möglichst engen Kontakt treten zu können. Dieser bevorstehenden Uhrmachertagung des Reichsfachverbandes der Uhrmacher Österreichs sieht man auch deshalb mit Interesse entgegen, weil sie die erste Tagung der österreichischen Uhrmacher seit ihrem Zusammenschluß in einen Einheitsverband ist. Über das Ergebnis der Herbstmesse und der Uhrmachertagung wird noch zu berichten sein. (VI 1/161) Dr. Stephan Troli.

Berichtigung. Bei der Entschließung über Belieferung von Warenhäusern ist auf Seite 697 ein sinnenstehender Druckfehler vorgekommen. Der erste Absatz der Entschließung muß heißen: „Die billigsten Wecker und B-Uhren werden zur Lieferung an die Waren- und Versandhäuser freigegeben unter der Voraussetzung, daß sie ohne Marken geliefert werden, daß die Verpackung völlig neutral gehalten ist und daß die Lieferung sofort eingestellt wird, sobald von einem Warenhause mit dem Namen oder der Marke einer Fabrik Reklame gemacht wird.“ (VI 1/166)

Erweiterung der handwerkerlichen Selbstverwaltung. Der Preußische Minister für Handel und Gewerbe Dr. Schreiber führte anlässlich der 28. Vertreterversammlung des Deutschen Handwerks- und Gewerbevereins zu Köln am 23. August 1928 in seiner Begrüßungsansprache unter anderem folgendes aus:

Mich verbinden als Preußischen Minister für Handel und Gewerbe zahlreiche Fäden mit der Selbstverwaltung des Handwerks. Ich bin immer ein Anhänger und, soweit es in meinen Kräften stand, ein Förderer der Selbstverwaltung gewesen. Ich