

ihm dieser Kollege einen Katalog und erklärte, daß er die und die Uhren in den nächsten Tagen auf Lager bekomme. Unter diesen Abbildungen befand sich nun auch eine Uhr, welche dem Kunden zusagte. Er erklärte, daß er alle Woche zweimal nach der Stadt komme, er werde dann bei dem Kollegen vorbeikommen und diese Uhr kaufen.

Inzwischen kam die Uhr bei dem Kollegen an und am gleichen Tage nahm auch der Kollege eine Reparatur von einem Arbeiter, der aus meinem Orte stammt, an. Sie sind von X., sprach der Uhrmacher, da kennen Sie wohl auch einen Herrn Y. Ja, den kenne ich, der wohnt zwei Häuser neben mir. Da könnten Sie mir einen Gefallen tun. Herr Y. hat bei mir eine Standuhr bestellt; die ist gestern hereingekommen. Wollen Sie so gut sein und ihm bestellen, daß seine Uhr da ist? Der Arbeiter: Ja, das kann ich machen. Der Arbeiter überbrachte tags darauf auftragsgemäß dem Herrn Y. die Kunde, daß seine Standuhr eingetroffen sei und der Herr Y. kam zu mir und kaufte die Uhr hier.

Der Herr Y. war natürlich bei mir sehr ungehalten über die Bestellung, die ihm der Großstadtkollege durch einen Arbeiter übermittelt hatte und meinte noch, ausgerechnet durch einen Arbeiter, die einem schon nicht gönnen, daß man sich etwas besser steht.

Ich halte jedenfalls durch die Unvorsichtigkeit eines meiner Kollegen ein Geschäft gemacht und halte es für richtig, dies hier zur Sprache zu bringen, da gerade dieser Fehler noch sehr häufig gemacht wird.

Wie der Kunde Y. den Laden verließ, bemerkte der noch anwesende Zigarrenhändler, wie konnte denn Ihr Kollege die Bestellung machen lassen. Darauf war das Erstaunen an mir und ich erwiderte ihm: Ja lieber Mann, haben Sie es denn mit Ihrem guten Zigarrenkunden N. nicht ebenso gemacht? Jetzt erst sah er, daß auch der Kunde N. im Recht war, wenn er sein Geschäft meidet.

Ein für allemal geht es Außenstehenden oder Dritten nichts an, wer und was in meinem Geschäft verkauft wird. Der Kunde will nicht, daß jedermann weiß, was er sich kauft. Richtig von dem Herrn Kollegen wäre es gewesen, wenn er schon nicht warten konnte, bis der Herr Y. wieder zu ihm ins Geschäft kam, diesem im Briefe mitzuteilen, daß die Standuhr inzwischen eingetroffen sei und ihn dieserhalb um seinen nochmaligen Besuch gebeten hätte. Es ist im allgemeinen begreiflich, daß man sich beim Verkauf von Waren irgendeines bekannten Namens am Orte als Empfehlung bedient, ich halte es aber für unbedingt notwendig, den Kunden erst zu befragen, ob man seinen Namen hierzu verwenden kann, ohne ihn als Käufer zu verlieren. (III/959) Magut.

Sprechsaal

Daseckes Keßgedanken. Die Ausführungen in Nr. 29 der UHRMACHERKUNST unter obigem Titel von Kollegen L. scheinen nicht die genügende Beachtung bei den lesenden Kollegen gefunden zu haben, oder es ist so, wie es eben meistens ist, man sagt: „Sehr richtig, der Mann hat recht“ — im übrigen geht man aber zur Tagesordnung über. Man weiß vielleicht sehr genau, daß es nicht nur Kollegen Dasecke so geht, sondern daß es heute geradezu eine Epidemie ist, wenn nichts verdient wird — und dies an aller erster Stelle an der Werkstatt. Aus diesem Grunde ist der Ausdruck „Keßgedanken“ eigentlich zu Unrecht gewählt. In Wirklichkeit ist es wahrhaftig Zeit, diese Frage einmal in breiter Öffentlichkeit, also nicht nur in der Fachzeitschrift, sondern auch in den Innungen zu diskutieren. Leider ist es ja aber heutzutage nun wohl so, daß in den Innungen alles mögliche und unmögliche besprochen wird, daß man über die schlechte Zeit schimpft und stöhnt, aber daß man beiße nicht wagt oder nicht wünscht, daß das Leiden energisch angefaßt wird.

Man müßte ja bei der Gelegenheit so manchen Mangel in unserem Beruf aufdecken, und das wäre, glaube ich, so manchem von unseren lieben Kollegen letzten Endes sehr unangenehm.

Die Lage bei unserem Kollegen Dasecke ist nun aber gar nicht einmal so schlimm, wie es eigentlich in Wirklichkeit aussieht — denn ich bin überzeugt davon, daß es bei einer ganz großen Anzahl unserer Kollegen, selbst solchen mit ansehnlichem Geschäft, viel, viel schlechter aussieht, als bei dem Hauptdarsteller in den bewußten Ausführungen des Kollegen L. Die heutigen Unkosten haben eine derartige Höhe erreicht, daß es tatsächlich großer Jonglierkunstfertigkeit bedarf, um einigermaßen einen Ausgleich im Etat herbeizuführen. Man ist tatsächlich gespannt, einmal zu erfahren, wie es bei den Herren Juwelieren aussieht, welche uns durch ihre so gedrückte Kalkulation eigentlich verleitet haben, auch unsererseits ganz gewaltige Änderungen in der Kalkulation vorzunehmen. Leider — denn ich möchte behaupten, daß es gerade die Artikel des Juweliergewerbes sind, welche verhindern, daß das Geschäft einigermaßen einen Gewinn

abwirft. Diese Artikel kosten uns den höchsten Zinssatz, diese Artikel unterliegen heutzutage mehr denn je der Mode und letzten Endes sind es zu einem großen Teil Artikel, welche heute nicht mehr in dem Umfange gekauft werden wie früher. — Man versteht daher eigentlich nicht, warum gerade diese Waren zu einem so niedrigen Preis auf den Markt geworfen werden.

Aber um auf das Hauptthema des bewußten Artikels zurückzukommen: die Rentabilität der Werkstatt, so muß ich sagen, daß mir diese Frage eigentlich noch nie Kopfschmerzen gemacht hat. „Mensch, bist du glücklich!“ höre ich die verehrlichen Leser ausrufen. Ja — ich glaube es schon, aber woran liegt es denn? Wenn es bei einem geht, muß es doch beim andern eigentlich auch gehen! — Ich habe es eigentlich schon sehr oft gesagt und klargestellt, daß es geht. Ich will keineswegs die logische Richtigkeit der Konsequenz des Artikels von Kollegen L. in Zweifel ziehen — im Gegenteil, ich unterstreiche die Art, durch welche Kollege Dasecke sich einen Gewinn aus der Werkstatt sichern will — aber ich möchte annehmen, daß die Verwendung von Schablonenfurnituren, also Fertigfurnituren, im allgemeinen kaum ausreichen dürfte, um aus der Werkstatt einen Gewinn herauszuholen, wenn viele andere Voraussetzungen nicht erfüllt werden.

Mietverträge mit Eigentumserwerb

sind im Verlage des Zentralverbandes soeben erschienen. Das fest gebundene Heft enthält 25 Doppelvordrucke für Mietverträge und je 25 Vordrucke für Quittungen und Bestätigungsschreiben. Der Gebrauch der Vordrucke ist durch Muster und zahlreiche Anmerkungen erläutert. Das Heft ist im Verkaufsgeschäft des Uhrmachers

unentbehrlich.

Bestellen Sie bitte noch heute! Der Preis beträgt nur **2,50 RM.**

**Zentralverband der Deutschen Uhrmacher,
Halle (Saale), Königstraße 84**