

Eine dieser Voraussetzungen erwähnt Dasecke bereits, und das ist die „Routine“. Ich möchte dafür jedoch einen anderen Ausdruck gebrauchen, und zwar das Wort „System“. Sie werden sagen, daß das zwei grundverschiedene Begriffe sind. Ich möchte daher klarmachen, daß dies nach meiner Auffassung nicht der Fall ist. Ich will unter „System“ verstanden wissen, daß man bei der Reparatur einer Uhr ganz planmäßig anzufangen hat, daß jeder Teil einer Uhr, einer ganz genauen Reihenfolge nach beachtet, untersucht und berichtigt, also bearbeitet werden muß. Das hat beim Zeiger der Uhr anzufangen und bei der Werkschraube aufzuhören. Kollege L. meint irrtümlich, daß sich beim Zusammensetzen der Uhren die meisten Flüchtigkeitsfehler einschleichen. Dem kann ich nicht zustimmen. Die meisten Fehler werden doch wohl „belassen“, und dies bei der Reparatur, da man eben nicht genügend „beobachtet“ und nicht genügend „scharf und logisch denkt“. Durch eine solche systematische Reihenfolge bei der Reparatur, ähnlich der Fabrikation am laufenden Band, also zwangsläufig ein Handgriff genau hinter dem anderen, würden Abhilfen vermieden werden. Und ich darf wohl sagen, daß Abhilfen gerade das sind, was wir nicht brauchen können, um rationell und gewinnbringend arbeiten zu können, und daß Abhilfen das Renommee des Geschäftes sehr leicht schädigen – mehr schädigen, als Kollege L. es bei einer etwas teureren Reparatur anzunehmen glaubt.

Der Knalleffekt liegt aber meines Erachtens eben in der Preisstellung der Reparatur – und darin gehe ich leider mit Kollegen Dasecke nicht ganz einig. Ich bin der festen Überzeugung und habe es seit vielen Jahren ausprobiert, daß dem Kunden eine Uhrreparatur im Prinzip nicht zu teuer ist, wenn er nur wirklich wieder auf Jahre damit zufrieden ist, wie er es erwartet hatte! Der Kunde muß aber eben auch bereits von außen sehen, daß die Uhr eine gründliche Kur durchgemacht hat, daß der Uhrmacher die Uhr wirklich „überholte“, und der Kunde muß letzten Endes aber auch zu erfahren bekommen, was gemacht wurde – was für Arbeitszeit darangewendet wurde – und warum das nötig war!

Letzteres will ich so ausgelegt wissen, daß der Kunde erst einmal darüber aufgeklärt werden muß, was eine Uhr überhaupt in Anbetracht ihrer Größe und der Gefahren eigentlich leistet usw. Daß man das nun alles bloß dem Kunden erzählt, genügt bei weitem nicht, man muß ihm das schon schriftlich mitgeben, damit er das zu Hause in Ruhe verdauen kann. – Nun – ich habe darüber (über Reparatur-Aufstellungen und Aufklärungshandzettel) ja schon zur Genüge geschrieben – vielleicht ist es noch im Gedächtnis der Leser – es ist ja auch schon anderen Orts zu einem gewissen Teil eingeführt worden – und man hat gute Erfahrungen damit gemacht – wirklich gute Erfahrungen.

Aber auf das Endergebnis aus diesen höheren, oder besser gesagt – besseren Reparaturpreisen möchte ich noch zurückkommen, und das ist die Erziehung zu einer qualitativ besseren Arbeitsleistung im großen und ganzen. Denn wenn man den materiellen Erfolg sieht, steigt auch die Freude an der Arbeit, und man kommt nicht so leicht in die Versuchung, „drauflos zu schustern“, um billig zu sein. Man weiß, man kann die erforderliche Mehrarbeit dem Kunden ruhig in Rechnung stellen, wenn man es richtig erklärt und ihm den alten Teil zurückgibt (prinzipgemäß!).

Also kurz zusammengefaßt ist es nicht allein mit der Verwendung von Fertigfurnituren gemacht (Schablonenfurnituren sind übrigens unverhältnismäßig teuer und sich diese auf Lager zu legen ist in großem Maßstabe sowieso nicht möglich), sondern eine vollständige Umstellung in der Art der Arbeit und des Systems in der Reparatur ist erforderlich und mit diesem Hand in Hand die Art und Weise der Kundenbehandlung bei der Reparaturannahme und -abgabe in Verbindung mit der Reparaturaufstellung, der Aufklärungszettel und der zurückzugebenden, ersetzten Teile.

Nur dann kann meines Erachtens eine Gesundung unseres Berufes mit allem Drum und Dran eintreten.

Aber ich will das letzte Wort nicht gesprochen haben! Es lohnt sich tatsächlich, darüber zu debattieren, mein lieber Dasecke! (V/968)

M. A. C.

## Verschiedenes

**Der Außenhandel Deutschlands mit Uhren im Juli 1929.** Im Juli 1929 wurden in Deutschland 86 dz Uhren und Uhrenbestandteile im Werte von 1157000 RM. eingeführt gegen 137 dz gleich 1706000 RM. im gleichen Zeitraum des Vorjahres und 119 dz = 1184000 RM. im Vormonat. Die Einfuhr ist gegenüber dem Vorjahr und dem Vormonat im Juli 1929 stark zurückgegangen, es wurden im Juli 1929 51 dz weniger als im Juli 1928 und 33 dz weniger als im Juli 1929 importiert.

Ausgeführt wurden im Juli 1929 8879 dz im Werte von 5678000 RM. gegen 7681 dz oder für 4918000 RM. im Juli 1928 und 7404 dz = 4925000 RM. im Juni 1929. Der Versand hat also gegenüber dem Monat Juli des Vorjahres und dem Monat Juni des laufenden Jahres erheblich zugenommen. Es wurden im Juli 1929 um 1198 dz mehr als im Juli 1928 und 1475 dz mehr als im Juni 1929 an das Ausland abgegeben. Es ist sehr erfreulich, daß sich der Außenhandel Deutschlands weiter zugunsten der Uhrenindustrie Deutschlands entwickelt hat. Der Uhrenaußenhandel brachte im Monat Juli 1929 einen Ausfuhrüberschuß von 4521000 RM. gegen 3212000 RM. im Juli des Vorjahres und 3741000 RM. im Juni 1929.

Für die ersten sieben Monate 1929 errechnet sich damit eine Einfuhr von 867 dz mit einem Wert von 11222000 RM. und eine Ausfuhr von 54512 dz = 35055000 RM., denen als Vergleichszahlen 909 dz = 13227000 RM. bzw. 58744 dz = 36291000 RM. im gleichen Zeitraum des Vorjahres gegenüberstehen.

Der Außenhandel mit Taschenuhren weist gegenüber dem Vorjahre einen größeren Rückgang auf; es wurden weniger Taschenuhren ein- und auch ausgeführt. Importiert wurden im Juli 1929 25593 (i. V. 38928) Stück Taschenuhren mit einem Wert von 604000 (919000) RM. Exportiert wurden dagegen 101475

(114720) Stück im Werte von 380000 (432000) RM. Die Einfuhr, die bis auf Kleinigkeiten von der Schweiz bestritten wurde, verteilte sich auf 4730 (6599) Stück Taschen- und Armbanduhren in Gold- und Platingehäusen im Werte von 328000 RM., auf 7033 (14466) Stück in Silbergehäusen = 143000 RM. und auf 13830 (17863) Stück in Stahl- und Nickelgehäusen usw. = 133000 RM. Die Ausfuhr war am bedeutendsten in gewöhnlichen Uhren, hierin wurden 99290 Stück gegen 112793 Stück verladen. Der Versand dieser Uhren hatte einen Wert von 298000 RM. Als Abnehmer fungierten besonders Großbritannien mit 30132 Stück, Australien mit 7250 Stück, Argentinien mit 6114 Stück, China mit 6140 Stück, Kanada mit 3662 Stück, Niederländisch-Indien mit 2682 Stück, Britisch-Westafrika mit 2827 Stück. Goldene und Platin-Taschen- und Armbanduhren wurden 1239 (538) Stück = 51000 RM. ausgeführt, darunter 187 Stück nach Dänemark. Der Export in Taschen- und Armbanduhren in Silbergehäusen betrug 946 (1389) Stück = 31000 RM. Hauptabnehmer waren dabei die Vereinigten Staaten mit 72 Stück.

Während die Einfuhr von Uhrgehäusen gegenüber dem Vorjahre einen großen Rückgang erfuhr, zeigt die Ausfuhr eine große Zunahme. Im Juli 1929 wurden 2552 Stück Gehäuse zu Taschen- und Armbanduhren im Werte von 14000 RM. aus dem Ausland aufgenommen gegen 9109 Stück = 58000 RM. im Vorjahre, und zwar 50 (100) Stück = 3000 RM. aus Gold oder Platin, 517 (3505) Stück = 4000 RM. aus Silber und 1985 (5504) Stück = 7000 RM. aus unedlen Metallen und Legierungen. Hauptlieferant war dabei die Schweiz. An das Ausland abgegeben wurden im ganzen 91988 Stück = 303000 RM. gegen 21933 Stück = 74000 RM. im Juli 1928, und zwar 449 (138) Stück = 10000 RM. aus Gold oder Platin, 3089 (2156) Stück = 38000 RM. aus Silber und 88450 (19639) Stück = 255000 RM. aus anderen Metallen.