

Reibung ungleich oder die Welle geht überhaupt zu lose. Die feinste Uhr ist aber ohne Wert, wenn das Zeigerwerk Fehler hat. Der Sekundenzeiger ist oft zu lose oder sitzt zu tief, oder ist unnötig lang, was besonders gefährlich ist bei wenig Raum und nicht ganz ebener Bewegung der Zeiger. Das nennen wir „Kleinigkeiten“, wenn wir diesen Fehlern abhelfen müssen, wenn die Uhr schon im Gebrauch war. Dem Kunden ist es aber gleich, woran die neue Uhr steht, und er verliert die Freude an ihr. Gerade im Zeigerwerk findet man auffallende Beispiele von Flüchtigkeit und Verständnislosigkeit.

Die Abhilfe dieser Fehler, die in fadelloser Weise manchmal gar nicht ganz einfach ist, gehört zu der Arbeit, die wir Repassage von heute nennen wollen. Das Laufwerk, vom Federhause bis zum Ankerrade, dürfen wir als in Ordnung ansehen. In Ordnung heißt nicht, daß keine weitere Vollendung möglich wäre. Aber der Gedanke der Repassage von heute ist nicht, eine Uhr mehr zu vollenden, sie zu einer von besserer Qualität zu machen als es die Fabrik wollte, sondern nur, sie innerhalb der Qualität zu guten Diensten zu bringen. Graf an Brücken oder Rädern oder andere Mängel wird man nur entfernen, wenn er störend wirkt. Soweit kann man aber die Fabrikation allgemein als gut anerkennen, als alle Räder flach, ohne Streifung, und im richtigen Eingriff mit den Trieben laufen, daß die Löcher passen, die Steine gut und die Zapfen genügend poliert sind. Daß man im allgemeinen diese Prüfung unterlassen kann und Schönheitsarbeiten unterläßt, unterscheidet die alte von der neuen Repassage.

Nichtsdestoweniger ist auch diese Arbeit notwendig, wenn eine Uhr Fehler macht, die nur innerhalb dieser Partie zu suchen sind. Der geübte Uhrmacher wird sie meist schon von oben erkennen. Ein Trieb mit falscher Zähnezahl (7 anstatt 6), das in einer Bieler Uhr bei gleicher Fabrikation in letzter Zeit zweimal vorkam, ist auf ein Versehen, aber auch auf gänzliches Versagen des Fabrikregleurs zurückzuführen, denn die Uhr differierte um Stunden.

Wir wissen aber auch von einer Firma, die als Großverbraucher von der Fabrik direkt kauft, daß sie deren von Haus aus gesunde und trotz billigen Preises meist fadelsfreie Uhren gründlich nach aller Weise repassieren läßt und sogar als Namensuhren verkauft. Sie sichert sich dadurch einen sehr guten Gewinn, stellt aber ander-

seits den Kunden unbedingt und für die Dauer zufrieden. Mit einem Worte, sie kann für die Uhren einstehen, da sie sich überzeugete, daß nichts mehr daran auszusetzen ist, nachdem sie mit fachlichem Wissen geprüft und notfalls verbessert, auf jeden Fall veredelt wurde.

Ein Fehler in der Gangpartie ist meist ausgeschlossen bei Uhren, die überhaupt gehend probiert worden sind und in allen Lagen die gleichen Schwingungen behalten. Aber von dem Sinn einer innen rund und flach liegenden Spirale haben viele Leute noch keine Ahnung. Von zu kleinen Spiralen mit weit abstehendem äußeren Bogen oder zu großen, die bei lebhaften Schwingungen anstoßen, will ich nur sagen, daß sie Konstruktionsfehler sind und zur Ablehnung des Fabrikates führen müssen, solange es damit behaftet ist.

Ein Uhrmacher, der auf sich hält, wird eine Uhr, deren Spirale in der Mitte schlecht liegt, nicht aus dem Hause lassen, verdirbt sie doch die Möglichkeit einer einigermaßen guten Reglage von vornherein. Bei der Abhilfe wird er auch gleich mit die Unruh abwägen und den Spiralverschluß berichtigen.

Es ist heute also zunächst eine Überprüfung der Uhren auf ihre Funktionen notwendig (Visitation), gegebenenfalls eine Repassage im Sinne der Fehlerabhilfe. Nicht aber von vornherein eine Zerlegung und Versuche zur Verschönerung der Uhr, die der Qualität nach nicht nötig sind. Es war ein großer Fehler der früheren Repassage, daß man sie irgendwie „sehen“ mußte, damit nicht ein Kollege leichtfertig mit dem Worte: „Ist nicht abgezogen“, kritisieren konnte. Heute sind wir sachlicher eingestellt und wissen, daß Repassage an sich nichts bedeutet, wenn sie nicht Fehlerlosigkeit verbürgt.

Wenn wir dem Uhrenladen die Käufermassen wieder zuführen wollen, so müssen wir sie in erster Linie besser bedienen als andere Lieferanten, von denen durchaus nicht allgemein gesagt werden kann, daß sie diese Wichtigkeit nicht auch für sich erkennen. Wir haben es als Fachleute leicht, dürfen aber nicht leichtsinnig denken: „Wenn sie nicht geht, kommt sie schon wieder!“ Beim besten Willen, den Käufer nachher bestimmt zufriedenzustellen, hätten wir uns doch um Ansehen gebracht und den Nimbus der Uhr zerstört.

Das sind psychologische Momente, die mancher nicht beachtet, obgleich sie das ausmachen, was den „Ruf“ des Uhrmachers begründet. (I/265)

Klippen des Teilzahlungsgeschäfts

Von Gerd Daenell

Ein sehr erfolgreicher Fabrikant von Haushaltsmaschinen, die er bisher nur durch die Händlerschaft auf den Markt brachte, wollte sich noch einen anderen starken Abnehmer sichern, um auf alle Fälle mit einem Mindestabsatz von 1 Mill. RM jährlich für eines seiner Fabrikate rechnen zu können. Er beabsichtigte daher, eine Tochtergesellschaft zu gründen, die ausschließlich seine Maschinen direkt an Konsumenten durch „Haus-zu-Haus“-Vertreter auf Teilzahlung verkaufen sollte.

Der Fabrikant stellte sich den Plan sehr einfach vor. Er dachte an die Firma „Elektrolux“, die in einem Jahre einen Umsatz von 26 Mill. RM durch eine eigene ähnliche Verkaufsorganisation erreicht hatte und sah nicht ein, warum nicht auch er einen großen Umsatz erzielen sollte.

Die Tochtergesellschaft war als eine G. m. b. H. mit einem Kapital von 50000 RM gedacht. Der Fabrikant würde diese Gesellschaft – die wir hier der Kürze wegen die „B“-Gesellschaft nennen wollen – mit seinen Waren beliefern und ihr für die Waren langfristige Kredite ein-

räumen, die auf die Dauer der laufenden Teilzahlungsverträge verteilt sein würden.

Als der Fabrikant soweit war, zog er einen erfahrenen Fachmann hinzu, um mit ihm die innere Organisation der Vertriebsgesellschaft zu besprechen. Wir wollen hier über die Einzelheiten hinweggehen, die sich auf die allgemeine Marktlage, die besondere Wettbewerbsfähigkeit dieses Fabrikates, die Leistungsfähigkeit und den guten Ruf des Fabrikanten beziehen.

„Vorausgesetzt, daß die neue Maschine, die ich hier durch die »B«-Gesellschaft auf den Markt zu bringen beabsichtige, alle die Vorzüge in sich verwirklicht, die ich Ihnen hier beschrieben habe, wieviel könnten Sie jährlich umsetzen?“

„Ja, wie hoch ist denn das Kapital der Vertriebsgesellschaft?“

„Was hat das damit zu tun?“

„Sehr viel“, antwortete der Fachmann. „Ein Teilzahlungsgeschäft, das sich auf den Vertrieb von Waren