

wo die Verstaubung nicht auffallend stark und oft nur durch einen Zufall zu einer so frühzeitigen Störung führte, in Kauf zu nehmen und trotz der Vorbehalte im Garantieschein in die Garantie einzuschließen, weil tatsächlich oft genug mangelhaft gearbeitete Gehäuse die Ursache einer frühzeitigen Verstaubung sind.

Da durch diese unvermeidlichen Ausnahmen der Sinn der Garantie nun einmal verwässert ist, war es notwendig, für den Begriff „Garantie“ eine engere zeitliche Grenze zu ziehen, als es sonst logischerweise nötig wäre, und es hat sich mit der einjährigen Garantie für die Taschen- und Armbanduhren eine Zeitspanne eingebürgert, die im allgemeinen dem Gefühl des Käufers und den Interessen des Uhrmachers gerecht wird.

Wenn wir das Wort „Garantie“ gar nicht kennen würden und kein Kunde eine schriftliche Bürgschaft für eine gekaufte Uhr verlangen würde, so wäre es trotz alledem für jeden von uns selbstverständlich, daß wir für die Brauchbarkeit unserer Uhren gutstehen müssen. Und zwar innerhalb einer Zeit, die nicht so kurz ist, daß sie das Rechtsempfinden des Laien verletzen würde, und nicht so lang, daß wir kleine Zugeständnisse, die über unsere Vorbehalte hinausgehen, aus Gründen kaufmännischer Klugheit nicht machen könnten.

Der Käufer einer Uhr ist es aus den Zeiten her, als es noch keine Armbanduhren gab, gewöhnt, daß man bei sorgfälliger Behandlung der Uhr einige Jahre lang von Reparaturen verschont bleibt. Es ist zu bekannt, daß sogar die billigsten Taschenuhren in der Regel mehrere Jahre ohne Reparatur laufen. Viele würden bestimmt keine Uhr kaufen, wenn wir sie vorher aufklärten, daß man heute sogar bei besseren Armbanduhren oft schon nach einem halben Jahre mit einer Reinigung rechnen muß, weil die Fabrikanten aus unbegreiflichen Gründen halbwegs staubsichere Gehäuse nicht herstellen können. Leisten wir unserem Fache einen Dienst, wenn wir in der Zeit allgemeiner technischer Fortschritte einen Rückgang der Qualitäten unserer Artikel eingestehen müssen?

Die Stärke des Uhrenfachgeschäftes ist es, daß es für seine Waren fachmännisch garantieren, also für deren Güte bürgen kann. Der Wettbewerb mit der Außenseiterkonkurrenz durch das Eintreten in deren Anfangspreislagen, zu dem wir uns heute fest entschlossen haben, würde vollständig enkräftet werden, wollten wir als Träger des Fachhandels eine geringere Garantie auf unsere Waren leisten als diese fachfremde Konkurrenz. Eine ausreichende Garantiezeit flößt dem Käufer Vertrauen zum Fachgeschäft ein. Vor einem Mißbrauch der Garantie muß der Uhrmacher sich durch klare Vorbehalte auf den Garantiescheinen schützen. Im übrigen muß er den Kunden beim Verkauf über den Sinn der Garantie aufklären.

Die Geschäfte, die sehr stark auf den Verkauf von Standuhren eingestellt sind, haben besonders mit der sehr rührigen Konkurrenz der Versandfabriken zu rechnen, die jede Schwäche des Fachgeschäftes als einen Werbefaktor benutzen. Sie müssen sich, um nicht ganz ins Hintertreffen zu geraten, auch in der Garantiezeit nach dieser Konkurrenz richten. Gerade bei der Standuhr ist eine mehrjährige Garantie ganz ohne Nachteil, weil Werkfehler sich sofort herausstellen, Materialabnutzung bei guten Werken aber erst nach vielen Jahren eintritt, und im Falle der Notwendigkeit einer Reinigung innerhalb der Garantiezeit kaum ein Kunde die Bezahlung für diese Arbeit verweigern wird.

Oft genug kommt es vor, daß Käufer von Standuhren nach Ablauf einer mehrjährigen Garantiezeit freiwillig ihre Anerkennung für das gute Funktionieren

der Uhr dem Geschäft mitteilen und bestimmt auch in ihrem Bekanntenkreis für das Geschäft und im allgemeinen für die Uhr werben.

Die Mißhelligkeiten mit dem steigenden Prozentsatz der Reklamationen — besonders bei den Armbanduhren — schon innerhalb eines Jahres sind keinesfalls durch eine Verkürzung der einjährigen Garantiezeit zu beseitigen, denn der Schaden für unser Fach wäre größer als der Nutzen. Wir müssen aber den größten Wert auf die Aufklärung des Kunden über den Sinn der Garantie legen, weiterhin muß vom Fabrikanten und uns alles getan werden, um zu verhindern, daß unsere Uhren schon vor Ablauf eines Jahres ohne Verschulden des Kunden stehenbleiben.“

### 3. August Döhlemann, Prokurist im Hause Andreas Huber (München):

„Ich fasse den Begriff Garantieleistung als eine Zusammenwirkung verschiedener Umstände fachtechnischer, finanzieller und reklame technischer Art auf.

Im Fachtechnischen wurzelt die Überzeugung des Uhrmachers in seiner Leistungsfähigkeit, in dem Vertrauen auf den technischen Wert, auf die Gediegenheit



August Döhlemann  
in Fa. Andreas Huber, München

seiner Ware. Die finanzielle (kaufmännische) Seite besteht in der Kalkulation des Risikos im Rahmen der Gesamtverdienstspanne, hervorgerufen aus der Verpflichtung, etwa anfallende Abhilfen auf längere Zeit hinaus umsonst auszuführen. Der Reklameanteil liegt in der Werbekraft bzw. Werbewirkung auf das Vertrauen des Publikums, im Belonen des Wertes der eigenen Verkaufsobjekte gegenüber denjenigen der Konkurrenz usw.

Diese drei Faktorengruppen müssen in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen. Verschiebungen hierin lassen sich am leichtesten am finanziellen Faktor feststellen. Das empfindlichste Barometer ist eben der Geldbeutel, daher auch die Neigung, zuerst hier einzuhaken, wenn die Reklamationen steigen.

Verringert sich die Gediegenheit der Ware, so entsteht folgerichtig das Bestreben, einen Ausgleich für das, sich dadurch automatisch erhöhende, Risiko zu schaffen. Man kann das tun, indem man die Qualität möglichst wieder steigert, oder die Verdienstspanne erhöht, oder aber das Garantierisiko zeitlich und umfanglich einschränkt.

Verfolgen wir die Entwicklung unserer Branche in den letzten Jahrzehnten, so zeigt es sich, daß stets der letztgenannte Weg gewählt wurde. Die Werkqualität unterlag einer ständigen Verbilligung, sowohl an sich, als auch in ihrem Verhältnis zum Gesamtwert des