

meistens versagen würde. Merken wir, daß der Kunde unseren Erklärungen nicht folgt, dann Schluß damit. Für diesen Kunden werden dann sehr allgemein gehaltene Empfehlungen genügen. Uhren mittlerer und hoher Qualität werden von Menschen gekauft, die geistig so rege sind, daß man ihr Interesse mit einigem Geschick wecken kann.

Ist es nicht in allen Geschäften möglich, daß der Geschäftsinhaber dauernd hinter dem Ladenisch steht, so wäre zu überlegen, ob nicht der Verkauf von Uhren und die Abgabe der Uhrenreparaturen einem Gehilfen zu übertragen wäre. Hier könnte man für arbeitslose Gehilfen Arbeit schaffen und schlug zwei Fliegen mit einer Klappe: Ein Verkauf mit fachlicher Erklärung und die Schulung des Gehilfen im Verkauf.

Wenn wir das Vertrauen beim Publikum zurückerobern wollen, müssen wir von unten mit dem Aufbau beginnen. Wir müssen unsere ganze Arbeitsweise prüfen. Jedes Ding hat zwei Seiten, hat Vorteile und Nachteile. Unter der Lupe erst erkennt man die feinsten Unterschiede und Fehler. (I/324)

## Feste Qualitätsbegriffe für Uhren Ein Wunsch für 1934

Das Januar-Heft der „Deutschen Handels-Warte“ enthält die folgenden Ausführungen von Richard Rothmann (Berlin).  
Die Schriftleitung.

Die politische Revolution hat zwangsläufig eine wirtschaftliche ausgelöst. In der Wirtschaft ist man dabei, üble, gedankenlose Gewohnheiten zu beseitigen und neuen Gedanken zum Durchbruch zu verhelfen. Jede Wirtschaftsgruppe ist von sich aus bemüht, eine vernünftige Neuordnung der Dinge herbeizuführen. Eine Förderung wirtschaftlicher Ziele kann man von der Regierung erst dann erwarten, wenn die Ziele selbst aus den Kreisen der Wirtschaft aufgestellt wurden und wenn sie wirklichen nationalsozialistischen Geist, also Dienst am Volk, erkennen lassen.

Auch im Uhrengewerbe — in Industrie und im Handel — ist man bestrebt, neue Wege zu weisen, um aus der immer fühlbarer werdenden Verschlechterung der Verhältnisse herauszukommen. Das Ziel muß sein, die früher in allen Schichten der Bevölkerung anzutreffende Wertschätzung der Uhr wieder lebendig werden zu lassen. Der Uhrenhandel hat heute ganz besonders zu leiden. Es ist nicht die ungünstige Wirtschaftslage allein, die den Kauf einer guten Uhr erschwert, sondern neben der Uhr werden auf dem Markt eine Menge anderer Erzeugnisse angeboten, die dem Verbraucher — ob mit Recht oder nicht — reizvoller und begehrtlicher erscheinen. Die Uhr ist — allgemein gesprochen — etwas ins Hintertreffen geraten.

Ich gehöre nicht zu denen, die an die Entbehrlichkeit der guten Uhr glauben. Sie wird immer — abgesehen von der ästhetischen Freude, die sie ihrem Besitzer gewährt — dort notwendig sein, wo es gilt, einen genau geregelten Ablauf täglicher Pflichten und Arbeiten herbeizuführen. Zwei Dinge aber sind notwendig:

1. Die Fabrikation hat mitzuhelfen, durch noch größere Leistungen auf technischem und geschmacklichem Gebiete das Interesse an der guten Uhr wieder zu wecken und zu erhöhen.

2. Es muß eine bessere Aufklärung und eine wirksamere Werbung über gute Uhren gegeben werden.

Zu dem zweiten Punkt wäre noch folgendes zu sagen:

Es ist ein gutes Recht des Käufers, über die Beschaffenheit der Ware eine völlig verständliche Auf-

## Wir stellen vor



Paul Rentsch (Hannover),  
Obermeister der Uhrmacherinnung Hannover

Der schon bei der Gründung der Hannoverschen Uhrmacherinnung beteiligte jetzige Obermeister Paul Rentsch ist in weiten Kreisen des Uhrmachergewerbes durch seine Teilnahme an vielen Tagungen bekannt geworden. Paul Rentsch stammt aus Göda i. Sa. Er konnte am 23. Januar seinen 62. Geburtstag feiern.

In den Jahren 1887—1891 erlernte Paul Rentsch bei Franz Marschner in Bautzen das Uhrmacherhandwerk. Die Wanderjahre als Uhrmachergehilfe führten ihn nach Karlsruhe, Grünstadt in der Pfalz, Frankenthal, Neubrandenburg, Chemnitz und schließlich nach Hannover. Hier wurde er selbsthaft und übernahm im Jahre 1897 das Geschäft seines früheren Chefs.

Bei der Gründung der Hannoverschen Innung 1899 wurde Rentsch als Schriftführer in den Vorstand gewählt. Später wurde er dann Beisitzer und 1920 Obermeister.

Die Handwerkskammer Hannover ernannte ihn zum Sachverständigen für Uhren. Außerdem ist er Vorsitzender der Meisterprüfungskommission für den Bezirk der Hannoverschen Handwerkskammer. (I/91)

klärung zu erhalten. Der Käufer soll wissen, welchen Gegenwert er für sein Geld bekommt, er soll entscheiden, ob für den gedachten Zweck der Kauf einer besseren Qualität oder einer geringeren Ausführung rätlich erscheint.

Ein unbestreitbares Bedürfnis nach Aufklärung über die qualitative Beschaffenheit und Leistungsfähigkeit von Uhren ist vorhanden. Der Kauf einer Uhr soll für den Käufer nicht länger nur Vertrauenssache sein, nein, durch festgelegte, auch dem Laien verständliche Qualitätsbegriffe bzw. Qualitätszeichen soll es ihm erleichtert werden, sich selbst ein Urteil auch über Uhren zu bilden.

Hier erwächst dem Uhrengewerbe eine dankbare, im allseitigen Interesse liegende Aufgabe. Schon durch das Festlegen von Qualitätsbegriffen wird der guten Qualität der Weg bereitet, und manches Erzeugnis, das niemals den erwarteten Ansprüchen des Verbrauchers genügen würde, weil es zu geringwertig war, wird vom Markt verschwinden.

Das gesteckte Ziel kann nur durch eine verständnisvolle Zusammenarbeit von Industrie und Einzelhandel erreicht werden. Beide Gruppen, der Fabrikant, der die Ware herstellt, und der Händler, der sie an den Verbraucher abgibt, müssen sich in Zukunft viel enger verbunden fühlen, als es in der Vergangenheit der Fall war. Den Fachverbänden fällt die Aufgabe zu, diese so notwendige Zusammenarbeit mit allen Mitteln zu fördern. Nur dann ist die Gewähr vorhanden, daß auch in dem Uhrengewerbe wieder ein Aufstieg, wenn auch ein langsamer, kommt. (I/321)

Richard Rothmann (Berlin),  
Direktor der Einkaufsgenossenschaft „Alpina“ (Berlin).