UHRMACHERKUNST

VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

60. JAHRGANG / BERLIN NW 7, 18. OKTOBER 1935 / NUMMER 43

Repariert — und nicht abgeholt!

Die Klarheit von vornherein bei Reparaturen ist die Hauptsache! Wer sich vor Verdruß, Ärger und Verlusten bewahren will, der scheue nicht die verhältnismäßig geringe Ausgabe für ordnungs- und sachgemäße Reparaturkarten. Auf diese lasse man neben seiner Firma die genauen Bedingungen aufdrucken, zu denen die Ausführung von Reparaturen übernommen wird, und zwar sind diese Vermerke sowohl auf demjenigen Teil der Karte anzubringen, welchen der Kunde ausgehändigt erhält, als auch auf dem anderen, der im Besitz des Geschäftsinhabers verbleibt. Wenn man diesen letzteren Abschnitt der Karte bei der Annahme der Reparaturgegenstände dann noch von seinem Kunden unterschreiben läßt, gleichsam als Auftragsschein, dann kann man getrost sagen, daß man sich einen wirksamen Schutz vor sonst unausbleiblichen Verdrießlichkeiten geschaffen hat.

Zunächst sei etwas Grundsätzliches zu der Annahme von Reparaturen gesagt. Wer keine eigene Reparaturwerkstätte besitzt, sondern die Gegenstände ausgibt, muß sich davor hüten, in dem Kunden den Glauben zu erwecken, als führe man die Arbeiten selbst aus. Man scheue sich in diesem Falle nicht, dem Kunden ruhig zu erklären, daß man die Reparaturen in einer Spezialwerkstätte vornehmen läßt, dadurch wird es zur Selbstverständlichkeit, daß man zu seinen Selbstkosten einen angemessenen Aufschlag hinzurechnen darf, ohne sich dem Vorwurf des Leistungswuchers auszusetzen. Weiter steht bei der Annahme von Reparaturen meist die Preisfrage im Vordergrund. Der Kunde will möglichst sofort den Preis wissen. Gibt man nun, um ihn zu befriedigen, irgendeinen Betrag an, der sich später als zu niedrig erweist, so sind die Schwierigkeiten schon da. Aus diesem Grunde wird man den Preis einer Reparatur, sofern er sich überhaupt im voraus errechnen läßt, stets ohne Gewähr angeben. Über alle ausgeführten Reparaturen macht man sich zweckmäßig genaue Aufzeichnungen, um bei Preisanfragen zuverlässige Unterlagen zu besitzen. Oft stellen sich während einer Reparatur noch weitere Mängel an dem übergebenen Gegenstand heraus, deren Beseitigung erheblich größere Aufwendungen erfordert, als zuerst vorgesehen war. In diesem Falle ist es notwendig, den Kunden von dem Sachverhalt in Kenntnis zu setzen und seine Zustimmung zu der erforderlichen größeren Reparatur einzuholen. Daß man alle Reparaturen nur gegen sofortige Bezahlung abliefert, sollte eine Selbstverständlichkeit bilden.

Den meisten Verdruß aber bereiten dem Geschäftsmann diejenigen Reparaturgegenstände, die aus irgendwelchen Gründen nicht abgeholt werden. Die Frage: Was muß und was darf man hier tun, um sich vor Schaden zu bewahren? steht darum im Vordergrund unserer Betrachtung. Daß man den Gegenstand nach Ablauf einer gewissen Zeit nicht einfach an einen anderen Kunden verkaufen darf, wird jedem Gewerbetreibenden von selbst einleuchten; es sei aber trotzdem nochmals ausdrücklich vor einer solchen Selbsthilfe gewarnt. Wenn man mit seinem Auftraggeber keinen bestimmten Termin vereinbart hat, an dem die Sache abgeliefert bzw. abgeholt werden soll, dann ist man nach § 195 des Bürgerlichen Gesetzbuches verpflichtet, den Gegenstand mindestens 30 Jahre lang aufzubewahren. Die schriftliche Vereinbarung einer bestimmten Frist zur Abholung ist im Rahmen der Reparaturbedingungen auf der Reparaturkarte daher unerläßlich. Wenn das aber versäumt worden ist, so muß man den Kunden zunächst in Verzug setzen. Zu diesem Zwecke schreibt man ihm etwa folgendes: „Der mir zur Reparatur übergebene Gegenstand ist längst fertiggestellt, jedoch bis heute noch nicht abgeholt worden. Ich bitte, die Abholung nunmehr schnellstens vorzunehmen. Falls meiner vorstehend ausgesprochenen Bitte innerhalb eines Monats nicht entsprochen werden sollte, werde ich gezwungen sein, den Gegenstand im Wege des Selbsthilfeverkaufes öffentlich versteigern zu lassen." Erfolgt nun nach Ablauf dieser Frist keine Abnahme, so kann man zu der angekündigten Versteigerung schreiten. Mit ihrer Durchführung muß man einen Gerichtsvollzieher beauftragen. Wenn dieser den Versteigerungstermin festgesetzt hat, so teilt man ihn dem Kunden rechtzeitig mit, wodurch dieser eine letzte Gelegenheit erhält, sein Eigentum wieder zu erlangen. Bei der Versteigerung darf auch der Geschäftsinhaber selbst mitbieten. Falls der Erlös der Versteigerung die Reparaturforderung nebst den Versteigerungskosten übersteigt, so muß man den Überschuß dem Kunden auszahlen. Für einen Mindererlös bleibt der Kunde haftbar. Die Akten oder Unterlagen über den Selbsthilfeverkauf bewahre man sorgfältig auf, damit man jederzeit den Nachweis der ordnungsmäßigen Abwicklung erbringen kann. Wer diesem vorstehend geschilderten umständlichen Verfahren aus dem Wege gehen will, der

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19350100/912