

Für Sie, Herr Gehilfe!

Den Aufzugwellen das Leben erleichtern!

Sie haben es doch wirklich schwer! Denken Sie daran, daß die Aufzugwelle der wichtigste Teil der Uhr ist, weil sie als einzige mit dem Besitzer in persönliche Berührung kommt! Das ist doch gar nicht angenehm – jeden Tag mehrmals herumgedreht zu werden! Dann wird sie obendrein herausgerissen, wieder gedreht und dann – der Mohr hat seine Arbeit getan – wird sie wieder hineingeschoben.

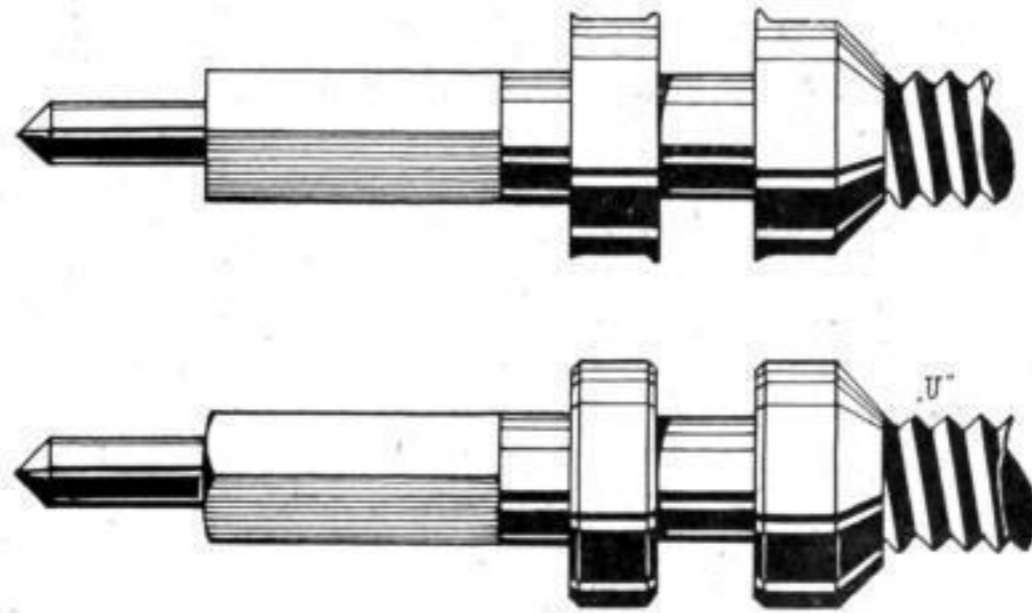
Da in der Fabrikation alles recht schnell gehen muß, beeilt sich der Stichel, der die Aufzugwelle im Automaten bearbeitet, ganz gehörig. Dadurch kommen an die äußersten Stellen und besonders bei der Nute für den Winkelhebel Verdickungen und Stauchungen, die als Grat vom Uhrmacher festgestellt werden. Dieser Grat ist nun ein ganz schlimmer Feind des Lagers für die Aufzugwelle: er untergräbt systematisch die Gesundheit der Messingplatine. Jede Drehung der Welle vertieft den kleinen Graben – jedes Herausziehen der Welle verbreitert ihn.

Haben Sie schon einmal Uhren daraufhin genau beobachtet, wie das Lager für die Aufzugwelle aussah? Wenn die Aufzugwelle entsprechend war und auch die Uhr genügend lange in Gebrauch gewesen ist – Sie werden sehr erstaunt sein! Beim Ersatz der Aufzugwelle genügt es dann nicht, einfach eine stärkere Welle einzupassen: Erst müssen Sie das Lager ausfeilen und rund aufweiten.

Sie werden bestimmt genau so ungern eine neue Aufzugwelle einsetzen wie jeder andere Berufskamerad, wenn die alte Welle nicht entzwei ist, aber für ihren Ersatz triftige Gründe sprechen: wenn das Lager zu weit geworden ist. Oder lassen Sie dann die Welle ruhig drin?

Wir sind sicher: wenn Ihnen der Kunde lieb ist – und welcher Kunde ist das nicht! –, dann werden Sie

gewissenhaft arbeiten und die neue Aufzugwelle aus dem Kasten nehmen. Nehmen Sie sie aber genau unter die Lupe: Hat sie etwa auch so starken Grat an dem Einschnitt? Denken Sie an die Folgen!



Bei abgedrängten Ecken ist die Lebensdauer des Aufzugwellenlagers verdreifacht

Also spannen Sie die Aufzugwelle in den Drehstuhl und brechen Sie die Kanten, wie es die untere Abbildung zeigt. Es dauert nicht viel länger als das Lesen dieser fünf Zeilen, die das Wichtigste des ganzen Aufsatzes ausmachen!

Nun kann dem Messinglager nichts passieren! Wenn Sie noch ein Übriges tun wollen, dann runden Sie die Stirnfläche des Vierecks zu dem kleinen Zapfen etwas ab, damit auch dieses Lager nicht angefrassen wird. Sie dürfen es glauben: die Lebensdauer dieser Uhr ist in bezug auf die Aufzugwelle verdreifacht! Und da Sie nur gute Uhren verkaufen wollen, so raten wir Ihnen dringend, jede neue Uhr auf diesen Fehler hin zu untersuchen. Sie wissen, daß die Abhilfe sehr schnell geschehen ist. Scheuen Sie also die kleine Mühe nicht – sie hilft, Ihr fachliches Ansehen weiter zu stärken. (III/1392) J.

Der Leser hat das Wort!

Wer hat falsch gehandelt?

Vom fachmännischen Standpunkt zweifellos der, der die halbe Arbeit machte. Aber leider läßt sich dieser Standpunkt, nur ganze Arbeit zu machen, nicht immer in die Tat umsetzen. Ja, wenn wir einmal so einig wären, nur ganze Arbeit zu machen (mit Ausnahmen, wenn man sieht, daß es sich um eine neue Uhr oder eine erst reparierte handelt), dann wäre das Ziel erreicht, wonach viele streben, das aber wohl nie erreicht wird.

Ich habe früher auch nur ganze Reparaturen angenommen, aber die Zeit hat gelehrt, daß es sich einfach nicht durchführen läßt, wenn man nicht so voll beschäftigt ist, daß man auf halbe Arbeit verzichten kann. Das konnte man sich einmal erlauben, aber seit einigen Jahrzehnten wohl schon nicht mehr, wo Sie fast von jedem zweiten Kunden bei einem Reparaturpreis von 4 bis 5 RM hören mußten: „Da kaufe ich mir um drei Mark eine neue.“ Ich habe schon einige Jahre ein zerlegtes Taschenuhrwerk auf Karton aufgesteckt und geklebt und zeige dies zur Aufklärung dem Kunden.

Erstaunt ob der vielen und winzigen Teile war jeder, aber bereitwilliger im Zahlen haben sich noch die wenigsten gezeigt.

Denn das Ende nach langer Erklärung lautet eben so häufig: Ja, das ist ja wirklich eine riesige Arbeit, aber soviel kann ich mir momentan nicht leisten. Dann bleibt ja wohl nichts anderes übrig, als eben eine halbe Arbeit zu machen, wenn man den Kunden nicht laufen lassen will. Denn meiner Ansicht nach ist die Gefahr, den Kunden zu verlieren, zu groß, wie im folgenden angeführt sei. Angenommen, der Kunde geht zu einem anderen Kollegen und findet zufällig einen, der gleich nur den halben Preis nennt wie Sie, er erhält die Uhr zu machen und hat das Glück, daß die Uhr zu ihrem Nachteil noch lange geht, so wird sich der Kunde zweifellos sagen, mehr hätten Sie für den doppelten Preis auch nicht leisten können. Dieser Kunde ist für Sie bestimmt verloren,

Ich habe die feste Überzeugung, daß die Geschäfte, die sich mit halben Reparaturen abgeben, viel besser beschäftigt sind als solche, die nur ganze Arbeit leisten. Der Ruf eines Geschäftes, „billig zu sein“, wird sich viel rascher verbreiten als der Ruf eines Geschäftes, das wohl Qualitätsarbeit leistet, aber dementsprechend teurer sein muß.

Hat man das Pech, daß die halbreparierte Uhr nicht sehr lange ging, dann wird es beim nächsten Besuch doch leichter sein, den Kunden zu überzeugen, daß doch eine ganze Arbeit das Richtige ist.

Daß bei Gesprächen über Uhren, Uhrmacher und Preise gern übertrieben wird, ist ja wohl allgemein be-