

Liebe Berufskameraden!

Der Aufsatz des Hauptfachgruppenwalters für Spezialhandwerke der DAF. (Das Deutsche Handwerk), Pg. Tornow: „Der Front die Treue durch Leistungsentfaltung im Betrieb“, wird viele Berufskameraden und Berufsangehörige zum Nachdenken veranlassen. Was können wir deutschen Uhrmacher in unseren Betrieben zur Leistungsentfaltung beitragen? Diese Frage hängt eng mit der im Gesamthandwerk angestrebten Rationalisierung der Betriebe zusammen. Ich nenne einige Aufgaben, die uns Uhrmacher angehen, und zwar sehr, sehr dringend. Dazu sind viele Möglichkeiten vorhanden. Wie ist der Arbeitsplatz des Uhrmachers beschaffen? Befinden sich gutes Licht, Luft und Wärme im Arbeitsraum? Sind alle Werkzeuge in bester Ordnung? Sind die gängbaren Uhrenersatzteile griffbereit eingeordnet, so daß man den Arbeitsplatz nicht unnötig verlassen muß? Ist ein Auffangtuch an dem Werkstück für herunterfallende Uhrteile angebracht? Man spart dadurch viel Zeit und Arbeit, denn das lästige Suchen auf dem Fußboden fällt fort. Wird eine moderne und bewährte Uhrreinigungsmaschine verwendet? Den Vorteil dieser zeitsparenden Einrichtung werden Sie sofort erkennen und schätzen.

Durch verbesserte Arbeitseinteilung ist eine Leistungsentfaltung ganz besonders zu erzielen, z. B. durch Sammelarbeit im Einsetzen von Zugfedern, Aufzugwellen mit Kronen, Reinigen der Uhrteile hintereinander von mehreren Uhren in der Uhrreinigungsmaschine, Putzen von mehreren Uhrgehäusen usw. Überlege jeder selbst einmal, was man im eigenen Betrieb mit wenig Mühe und geringen Mitteln vereinfachen oder verbessern kann.

In zäher Kleinarbeit müssen wir bei jeder Arbeitsleistung die Minuten sparen, sie ergeben die Stunden, die zusätzlich der produktiven Arbeit zur Verfügung stehen.

Noch eine wichtige Frage: Hatte die mit behördlicher Genehmigung erfolgte Ladenzeitverkürzung eine Mehrleistung in Uhrreparaturen zur Folge? Stelle jeder nur dann einen nochmaligen Antrag auf erweiterte Ladenzeitverkürzung an das zuständige Gewerbeamt, wenn durch den Nachweis einer Mehrleistung in Uhrreparaturen die volle Verantwortung übernommen werden kann.

Und nun eine Bitte an alle Berufskameraden: Hat man eine gute Idee praktisch verwirklicht und eine erhöhte Leistung erreicht, so sollen diese Erfahrungen in weitestem Berufskreise, durch die Fachpresse oder von Mund zu Mund bekanntgegeben werden, denn dadurch helfen wir alle mit, den Endsieg zu erreichen, und beweisen damit „der Front die Treue durch Leistungsentfaltung im Betrieb“.



Reichsinnungsmeister des Uhrmacherhandwerks.

Wohin gehört die Stoppuhr?

In Nr. 2/42 der „Deutschen Sportartikel-Zeitung“ steht ein Aufsatz mit einer Überschrift, die an Klarheit nichts zu wünschen übrig läßt:

„Stoppuhren-Verkauf endgültig geregelt. Der Sportartikel-Handel als alleiniger Verteiler anerkannt.“

Hier ist der Wunsch der Vater des Gedankens. Wenn auch über das „Warum“ in diesem Aufsatz eine Auslegung erfolgte, die in ihrer Abfassung gar nicht so einfach war, stimmt die Überschrift trotzdem nicht. Die Fachgruppe für „Uhren“ stellt nämlich fest, daß hier eine Vereinbarung innerhalb des Einzelhandels getroffen wurde mit der Festlegung, Sportartikelgeschäfte und Uhrengeschäfte dürfen gleichermaßen Stoppuhren aufnehmen. Es wäre auch eine Berichtigung der oben genannten Überschrift verlangt worden.

Bei diesen Abmachungen zwischen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel einerseits und der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern in der Reichswirtschaftskammer andererseits ist der Uhrmacher nicht gefragt worden. Er kann sich damit auch nicht zufrieden geben. Der ganze Aufsatz ist ein Versuch, aus einem technischen Meßinstrument eine Verkaufsware für Sportartikelgeschäfte zu machen.

Da heißt es z. B. in dem Aufsatz:

„... Sportartikelgeschäfte haben einen ganz bestimmten Bedarfskreis zu befriedigen, zu dem Waren verschiedenster Art und aus den verschiedensten Rohstoffen gehören. Infolgedessen kann grundsätzlich die Frage der Technik oder der Warenzusammensetzung für die Abgrenzung des Sortiments dieser Betriebe nicht entscheidend sein. Eine Grenze müßte dieses Prinzip dort finden, wo Gegenstände vertrieben werden, die eine spezielle technische Kenntnis und Beratung erfordern, wie sie von einem Sportartikelhändler nicht ohne weiteres erwartet werden kann...“

Unseres Erachtens ist dieser letzte Satz entscheidend, denn zu solchen Gegenständen gehört wohl zweifellos die Stoppuhr.

Es wäre besser gewesen, sich erst einmal klarzumachen, was eigentlich eine Stoppuhr ist. Sie ist eine Uhr, die die Zeit über kurze Zeitspannen anzeigt. Also ist sie grundsätzlich eine Uhr. Sie kommt in ihrem Aufbau, in der Verwendung und Behandlung der normalen Uhr gleich. Ja, die Stoppuhr hat sogar besondere technische Einzelheiten, deren Beurteilung nur dem Fachmann möglich ist, der von der Funktion eines Uhrwerkes eine Ahnung hat — also dem gelernten Uhrmacher! Wenn bei einer Uhr, die genau gehen soll, eine Feinstellung vor Abgabe an den Kunden erforderlich ist, so kann man eine Stoppuhr erst recht nicht ohne Feinstellung abgeben. Das geht natürlich weit über die Fähigkeit und technische Vorbildung hinaus, die ein Verkäufer in einem Sportartikelgeschäft haben kann.

Auch dem Käufer die notwendige Aufklärung über Funktion, Bedienung und Behandlung einer Stoppuhr geben kann nur der Fachmann.

Der Bedarfskreis der Sportartikelgeschäfte kann doch unmöglich entscheidend sein für ein technisches Instrument, das an sich gar nicht zur Ausübung des Sportes benötigt wird, sondern schlechthin der **Kurzzeitmessung** überhaupt dient. Man findet Stoppuhren ebenso in der ärztlichen Praxis wie in der Industrie.

Heute ist die Stoppuhr ausschließlich dem Kriegseinsatz vorbehalten, der Wehrmacht und den Rüstungsbetrieben.

Wer kommt nun auf den Gedanken, auf Grund dieser Feststellungen Stoppuhren in Ausstattungsgeschäften für die Wehrmacht zu suchen oder in einem Geschäft, das Fabriken auch mit anderen technischen Artikeln versieht? Wenn behauptet wird, die Stoppuhr ist Zubehör für den Sport, dann darf es dem Uhrmacher ebenfalls gestattet sein, einen Fußball zur Stoppuhr zu verkaufen, weil die Stoppuhr eine Spielzeiteinteilung haben kann. Es wird einem Drechsler nie einfallen, Stoppuhren mit seinen Schachfiguren zu verkaufen, nur weil die Spielzeit mit einer Stoppuhr gemessen wird.

In dem Aufsatz der „Sportartikel-Zeitung“ heißt es unter anderem:

„... Nach den bisherigen Feststellungen ... führen die meisten Sportartikelgeschäfte Stoppuhren und verkaufen sie teilweise sogar in erheblichem Umfange.“

... Auch die einschlägigen Industriefirmen teilen mit, daß sie ihren Umsatz teilweise weit überwiegend mit Sportartikelgeschäften tätigen...“

Hierzu kann man nur sagen: der Beweis müßte doch erst einmal geliefert werden. Es mag schon sein, daß einzelne Sportartikelgeschäfte einen erheblichen Umsatz an Stoppuhren haben, das kann jedoch nicht verallgemeinert werden. Und dann eine Frage: Wieviel von den verkauften Stoppuhren kann man einwandfrei als solche bezeichnen? Stoppuhren verkauft man nicht nach Preis, sondern nach Leistungen.

Stoppuhren billiger Preislage an ernsthafte Sportleute zu verkaufen, hat mit fachgerechter Betreuung nichts mehr zu tun. Die Qualität der vorgelegten Stoppuhren nur nach den Preisunterschieden festzustellen, ist keine fachliche Beurteilung, und gerade darauf kommt es ja den Vertretern des deutschen Sports an.

In dem Aufsatz der „Sportartikel-Zeitung“ heißt es dann weiter:

„... Reparaturen an Stoppuhren führt der Sporthandel zwar nicht selbst aus, er läßt diese aber bei einigen wenigen Spezialisten ausführen, soweit die Uhren nicht in die Fabrik gesandt werden...“

Diese Auffassung beruht auf einem absoluten Mangel an Sachkenntnis. Jeder Uhrmacher ist in der Lage, Stoppuhren zu überholen; dazu bedarf es gerade bei den Uhren, wie sie beim Sport gebräuchlich sind, keiner Spezialwerkstatt. Wenn Sportartikelgeschäfte Stoppuhren bei Spezialisten reparieren lassen, so sind das eben gerade die Uhrmacher, denen der Aufsatz in der „Sportartikel-Zeitung“ das Recht zum Verkauf von Stoppuhren absprechen will. Wenn übrigens Sportartikelgeschäfte gewohnt sind, Stoppuhren an die Fabriken zurückzusenden, so wird es sich wahrscheinlich um Fabrikate handeln, deren Preisgestaltung eine qualitativ hochstehende Herstellung nicht zuläßt. Der Uhrmacher wird jedenfalls lieber eine begrenzte Anzahl Fabrikate verkaufen, für deren einwandfreie Beschaffenheit er als Fachmann einstehen kann.

Schon die hier angeführten kurzen Auszüge zeigen, auf wie schwachen Füßen der Aufsatz in der „Deutschen Sportartikel-Zeitung“ steht. Hier ist wider besseres Wissen des Fachmannes eine Vereinbarung getroffen worden, die der Verantwortlichkeit des Stoppuhrenverkaufs nicht gerecht wird. Kein Uhrmacher wird — auch als Mitglied des Einzelhandels — sich damit zufrieden geben. Müller.