

helfen. Nur durch Einigkeit werde man zum Ziele kommen, und er empfehle den Kollegen solche in allen Fällen. Lang anhaltender Beifall belohnte den Redner. Es beschloss die Versammlung, im Sinne des Redners zu handeln, und sollen die der Innung angeschlossenen Kollegen in ihren Wohnorten Erhebungen anstellen, wie die Kollegenschaft sich zu dem Beschluss stellt. Die Ergebnisse sollen dem Obermeister innerhalb vier Wochen mitgeteilt werden und eine spätere Versammlung nochmals über diese Angelegenheit verhandeln und beschliessen. Eine Anfrage über die Leipziger Garantiegemeinschaft rief noch eine lebhaftige Aussprache hervor, doch war keine Meinung für dieselbe vorhanden. Es wurde beschliessen, sich in der bisherigen Weise gegenseitig zu unterstützen und sich des Central-Verbandes und seiner Mitgliederliste zu bedienen. Die Tagesordnung hatte damit ihre Erledigung gefunden. Dem Koll. Freygang wurde zum Schluss der Dank der Versammlung dargebracht, ebenso dem gesamten Vorstand der Innung.

Ein gemeinsames Mittagmahl verlief in angenehmster Weise. Der Obermeister toastete auf die Innung und das gute Einvernehmen der Mitglieder untereinander, Koll. Freygang auf den Innungs-Vorstand und die Einigkeit, Koll. Kuhn-Hainichen, auf den Verbandsvorsitzenden Freygang, Koll. Kühne-Waldheim, auf den Obermeister Müller nebst Familie.

Ein gemeinschaftlicher Spaziergang über die bewaldeten Höhen jenseit der Mulde, von denen man eine herrliche Aussicht auf das alte Bergstädtchen Leisnig hat, beschloss den Tag. Abends von 7 Uhr an kehrten die Kollegen wieder in ihre Heimat zurück.

Gustav Käßler-Döbeln, Schriftführer. Rob. Müller, Obermeister.

Verein Meissner Hochland.

Die diesjährige Hauptversammlung obigen Vereins findet **Dienstag, den 18. Juni, vormittags 11 Uhr**, im „Schützenhaus“ zu Pulsnitz statt. Hierzu werden alle Mitglieder freundlichst eingeladen, und erwartet eine zahlreiche Beteiligung.

Bischofswerda, den 11. Juni 1907.

Der Vorstand.
Gustav Neumann.

Verein München, e. V.

Am 24. Mai fand in München, Hotel „Fränkischer Hof“, Senefelderstr. 2, eine grosse Uhrmacherversammlung statt, einberufen vom Uhrmachermeister-Verein München, e. V., mit der Tagesordnung: „Einheitliche Festlegung und Erhöhung der Reparaturpreise.“ Etwa 80 Kollegen waren erschienen.

Der 1. Vorsitzende, Herr Andreas Huber jun., begrüßte die Erschienenen und dankte für die zahlreiche Beteiligung, womit schon zum Ausdruck komme, dass die Wichtigkeit der Tagesordnung in allen Kreisen wohl erkannt werde. Er gedachte zunächst in anerkennenden Worten der Verdienste des leider so früh verstorbenen Verbands-Syndikus Dr. Biberfeld und ersucht die Versammlung, durch Erhebung von den Sitzen ihre Anteilnahme auszudrücken. Sodann begann er mit dem ersten Referate.

Der Referent begründet zunächst eingehend die Notwendigkeit einer einheitlichen Regelung, bezw. Erhöhung der Reparaturpreise. Das letztere ist nicht nur durch die allgemeine Verteuerung erforderlich, sondern besonders auch durch den Umstand, weil der Uhrmacher vielfach heute noch dieselben Reparaturpreise hat wie zu früheren Zeiten, wo er noch ausschliesslich den Uhrenhandel in Händen hatte, und ihm die Reparatur mehr als Nebensache oder Zweck zum Mittel galt. Bei der veränderten Lage aber von heute muss er unbedingt trachten, auch die Reparatur wieder lukrativ zu gestalten, und es ist nicht nur Berechtigung, sondern seine Pflicht, sich durch die Werkbank als solche schon eine Existenz zu schaffen. Den oft gemachten Vorwurf, dass nur der Uhrmacher und nur er allein es ist, der gegenüber allen anderen Gewerbetreibenden nicht zu rechnen verstehe, findet der Referent nicht berechtigt. Wenn der Uhrmacher Räderübersetzungen und Pendellängen bestimmen kann, so wird er auch die Kosten einer Reparatur berechnen können. War dies bis jetzt nicht so wie es sein sollte, so ist die Ursache wo anders zu suchen. Der zahlreiche Besuch der heutigen Versammlung beweise deutlich die Erkenntnis, dass eine Besserung angestrebt werden muss.

Die Beantwortung der Frage: wie dies geschehen soll? überlasse er dem zweiten Referenten des Abends und beschränke sich mehr darauf, auszuführen, wie es nicht gemacht werden soll. — Mehrere in unserer Fachpresse schon gemachten Vorschläge von anderen Kollegen werden einer Kritik unterworfen, besonders unter die Visiteurlupe genommen aber wird der Vorschlag des Deutschen Uhrmacher-Bundes, nämlich die **Stundenberechnung** einzuführen. Nach Ansicht des Referenten kann uns damit das erhoffte Heilmittel nicht erreicht werden. An der Hand zahlreicher Beispiele führt er den eingehenden Nachweis, dass diese Einführung weder vom praktischen, noch vom ideellen Standpunkt aus empfohlen werden kann, jedenfalls aber dem Ansehen des Standes mehr geschadet werde als der vermeintliche Vorteil ausmachen könne. Der Betrieb des mit so grosser Vorliebe immer als vorbildlich hingestellten Installateurs sei doch ein grundverschiedener gegen den des Uhrmachers. Jener mache seine Arbeiten ausser dem Hause, unter der Kontrolle des Kunden, der Uhrmacher aber in seiner Werkstätte, und bleibt es daher immer dem Kunden anheimgestellt, die Angabe der Arbeitszeit zu glauben oder nicht. Handelt es sich aber beim Installateur nur um etwas mehr als eine kleine Flickarbeit, so höre auch da die Stundenberechnung sofort auf und an ihren Platz trete der Kostenvoranschlag. Dass der Uhrmacher über die Selbstkosten der Reparatur vor allem sich klar werden müsse, ist selbstredend, und hierzu empfiehlt es sich, bei der Kalkulation die aufgewandte Zeit wohl zu berücksichtigen, nie aber könne es ratsam sein, dem Kunden auf der Rechnung die Arbeitsstunden anzugeben und gar noch Schrauben, Deckstein u. s. w. zu detaillieren. Ein solches Dokument komme jedesmal mehr einem Armutszugnisse gleich. Für „Nörgler“ aber, welche damit bekehrt werden sollen, biete dieser schriftliche Beleg gerade die erwünschte Unterlage zur Anfechtung, wenn z. B. die Anrechnung einer Schraube mit 10 Pfg. un-

gefähr einen Verdienst von 1000 Prozent darstellt. Solche Konsequenzen dürfen nicht unberücksichtigt bleiben. Der Uhrmacher müsse vor allem das Vertrauen seiner Kundschaft zu erhalten und, soweit es verloren gegangen ist, wieder zurück zu erobern suchen. Dies gelinge ihm nur durch gute Arbeit und sicheres Auftreten, aber nicht durch Verlieren in Kleinlichkeit und Preisgeben dessen, was er eigentlich als Geschäftsgeheimnis bewahren soll. (Redner macht hier einen kleinen Ausfall und bemerkt, wieviel die Uhrmacher sich schon geschädigt haben im Handel mit neuen Uhren, durch Einführung und Empfehlung von sogen. „Marken“-Uhren, indem sie ihre Kundschaft über die verschiedenen Fabrikate u. s. w. bereitwilligst aufklären, damit dieselbe bei Bedarfsfall sich überall hinwenden kann, nur nicht an den Uhrmacher. Man solle nun bei der Reparatur nicht auch wieder ähnliche Fehler machen.)

Es könne bei der Reparatur unterschieden werden zwischen gründlicher Reparatur und einer sogen. Abhilfe. Für erstere muss unbedingt auch eine zeitliche Garantie geliefert werden, für letztere dagegen nicht. Für jene lasse sich ganz gut ein möglichst einheitlicher Tarif festlegen, für diese kann ein etwas geringerer Preis gelten. Jedenfalls aber höher als nach der Stundenberechnung. Gerade die „Abhilfe“ biete den notwendigen Ausgleich und decke den Ausfall für grössere Reparaturen, welche wieder verhältnismässig weniger Verdienst abwerfen. Redner weist nach, dass bei der Eigenart unseres Gewerbes ein wirkliches Schema, wie es die Stundenberechnung aufdrängt, undurchführbar sei, wenigstens die Arbeit dadurch noch lange nicht oder erst rüht nicht gewinnbringend werde. Dies sei nur zu erreichen durch die umsichtige Behandlung von Fall zu Fall eines praktischen und erfahrenen Geschäftsmannes. Reicher Beifall bezeugt die Zustimmung der Versammlung.

„Gehrte Herren Kollegen! Ein gewaltiges Ringen geht seit geraumer Zeit durch die Reihen der einzelnen Gewerbe und Korporationen. „Es ist der Kampf um die gefährdete Existenz.“ Heilige Pflicht für die einzelnen Korporationen sowohl wie für jeden Einzelnen ist es, hier alles daranzusetzen, um gründliche Abhilfe zu schaffen, geschlossen und einig vorzugehen, um unsere vornehmsten Standesinteressen zu wahren. Wir in erster Linie sind dazu verpflichtet, unser schönes Gewerbe hoch zu halten, als das, was es eigentlich sein soll — ein Kunstgewerbe im wahren Sinne des Wortes! Es heisst hier sein oder nicht sein! — Das ist hier die Frage. Mit aller Energie und Tatkraft heisst es hier einzutreten für das Sein, für unser eigenes Ich. Wir wollen aber, meine Herren, ein Sein, was unser würdig ist und nicht, wie es bisher gewesen ist bei vielen Kollegen, dass dieses Sein zum Nichtsein herabsinkt. Um dieses zu erzielen, erinnere ich auch heute nochmals daran und möchte es Ihnen, wie so oft schon, an dieser Stelle wiederholen und mit unauslöschlicher ehernen Schrift stets vor die Augen führen, „l'Union fait la force“, Einigkeit macht stark. Denn nur durch Einigkeit gelangen wir zum Ziele und erreichen das, was andere Gewerbe in derselben Weise durch ihr einheitliches Vorgehen schon erreicht haben. Unser Uhrmacher-Meisterverein, der seit kurzer Zeit um annähernd das Dreifache seiner Mitglieder herangewachsen ist, hat sich auch jetzt zur Aufgabe gemacht, fest geschlossen und einig vorzugehen. Vieles ist in letzter Zeit schon zur Befriedigung aller erledigt worden, und eben deshalb hoffen und wünschen wir zuversichtlich, dass wir auch dieses Mal diese so brennende Frage zum Wohle und Nutzen aller unserer Standesgenossen voll und ganz zur vollen Zufriedenheit eines jeden von uns lösen werden. Die Brudervereine von Nürnberg, Würzburg und ganz Bayern warten mit grosser Spannung auf das heutige Ergebnis unserer Versammlung. Sie erklären sich mit uns solidarisch und werden, angeleitet durch unser Vorgehen, ebenfalls einig und geschlossen vorgehen. Infolgedessen richte ich an Sie, meine Herren, die Sie heute Abend so zahlreich hier erschienen sind, den warmen Appell, mit uns einen einheitlichen Minimaltarif für Reparaturpreise, Gläser u. s. w. festzulegen. Sie alle, meine Herren, wissen wohl zur Genüge, mit welchen Widerwärtigkeiten wir in unserem Berufe alles zu kämpfen haben. Wie viele Geschäfte gibt es momentan hier in unserem schönen München, die sagen könnten, mein schönes Lager rentiert sich wirklich so, wie es sein sollte. — Ein verschwindender Prozentsatz. — Der Verkauf ist schon seit Jahren nicht mehr, wie er eigentlich sein sollte. In anderen Städten ist es genau dasselbe, mit wenigen Ausnahmen. Was bleibt mithin dem mittleren und kleinen Kollegen? Nur die Reparaturen. — **Sein alles, was er hat.** — Aber diese, seine fast einzige Einnahme ist ihm so heruntergedrückt, dass es wahrhaftig aller Beschreibung spottet. Sind wir aber nicht zum grossen Teil selbst schuld daran? Wollen Sie mir ein anderes Gewerbe nennen, wo das liebe Publikum sozusagen die Preise selbst vorschreibt wie bei uns. Ueberall feste Tarife, das kostet es, und damit fertig. — Ist es nicht kleinlich von uns gehandelt, sich den Preis so herunterdrücken zu lassen, damit ja der Kollege nebenan oder gegenüber die Uhr nicht etwa bekäme. Alles dieses weiss das Publikum und zieht seinen Nutzen daraus, es wickelt uns einfach um die Finger, es spielt mit uns. — Es gibt Kunden, die strassenweise die Uhrengeschäfte ablaufen und dort dieselbe zur Reparatur lassen, bei dem sie am meisten vom Preise heruntergedrückt haben. Wie und was es für ein Geschäft ist, ist ihnen Nebensache. Welches Gewerbe hat derartige Preistreiberien? Alle haben heute ihre festgesetzten einheitlichen Tarife, nur bei uns wird gehandelt und gedrückt bei jeder Reparatur, und das für Arbeiten, bei denen man beim besten Willen nicht vorher den Preis genau bestimmen kann. Jedes andere Stück, mag es heissen wie es will, kommt besser weg. Mag der Schneider seine Hose bringen, der Schuhmacher seine Stiefeln, der Dachdecker seine gepfefferte Rechnung, alle können sie beim besten Willen nicht billiger arbeiten. Alsdann erst der Arzt! Man vergleicht uns so oft mit den Doktoren. Nur das eine haben wir vor den Aerzten voraus, dass wir für unsere Patienten garantieren müssen und jene nicht — sie ihre hohen Tarifsätze haben und wir uns mit einem ganz bescheidenen Honorar zufrieden geben, weil wir uns eben alles bieten lassen. Und warum lassen wir uns das bieten? Weil der Uhrmacher in seinen meist gedrückten Verhältnissen es nicht wagt, so viel zu nehmen, aus Angst, den Kunden zu verlieren, er lässt mit sich handeln bis zum äussersten. Derselbe noble Kunde, der im nächsten besten Laden einer anderen Branche sein Geld, ohne zu