

aufstellung und am Ende des Jahres den Jahresabschluss. Man stelle das Jahreseinkommen fest und berechne den Gewinn oder Verlust. Nach dem berechneten Reingewinn gebe man seine Steuererklärung ab.

Wer ein Einkommen unter 3000 Mk. (zahlenmässig nachweisbar) hat, braucht sich nicht selbst einzuschätzen, aber zu geordneter Buchführung sind wir alle verpflichtet. Die dafür aufgewendeten Kosten und Mühen werden reichlich durch das kräftigende Bewusstsein, jederzeit von seiner Kraft unterrichtet zu sein, eingebracht. Es kann dann nicht vorkommen, dass eine Zahlungsverpflichtung übersehen wird und eventuelle Verzugszinsen zu tragen sind. Man gewöhne sich, jeder Lieferung die Rechnung (gleichwie der Kaufmann es tut) beizufügen; man erziehe sein Publikum zu sofortiger Barzahlung, mahne Säumige nach einem Monat und dringe auf baldige Zahlung. Aber auch die Rechnungen der Lieferanten begleiche man innerhalb 30 Tagen, natürlich unter Abzug des Kassenskotos. Die angenehmen Folgen sind dann pünktliche Lieferanten, gute Waren und beständige Freiheit seiner Bewegung. — In manchen Fällen ist der Wechsel zur Zahlung der Waren zweckmässig, und deshalb unterrichte sich jeder über die Zweischneidigkeit des schriftlichen Zahlungsverprechens. Zahlt man den Wechsel prompt, so steigt unsere Glaubwürdigkeit (Kredit) und unser Ansehen. Zahlt man jedoch nicht, so verliert man diese und verscheucht gute Lieferanten.

Der Uhrmacher möge auch seine Bareinnahmen womöglich alle 2 bis 3 Tage seinem Bankhause ins Scheckkonto überreichen und im Orte mit seinem Scheck bezahlen. In beiden Fällen gewinnt er Zinsen, und manche Bankinstitute haben bereits die Einrichtung getroffen, dass ihre Schecks in mehr als 100 Städten Deutschlands, der Schweiz und Frankreichs bei den dortigen Banken in Zahlung genommen werden. —

Der Uhrmacher muss seine sämtlichen Arbeiten, Reparaturen und neue Sachen mit sorgfältigster, technisch richtiger Präzision herstellen, das ergibt folgende Regeln:

1. Nichts Unvollkommenes abgeben, und
2. Kein Versprechen geben, als solches, das man sicher halten wird und kann.

Das Publikum soll sich ganz auf uns verlassen können und wir erobern dann das ungeschmälerte Vertrauen und ein wachsendes Ansehen der eigenen Person, sowie unseres Berufs.

Muss der Uhrmacher einen Lehrling einstellen oder einen Gehilfen beschäftigen, so sollen diese unsere zuverlässigen Vertrauten sein. Ist dies bei ihrem Charakter nicht möglich, so entferne man sie rasch. Denn unsere Ehre und Zuverlässigkeit ist mehr wert, als das Erträgnis einiger Reparaturen, die vielleicht noch zu gelegener Zeit gemacht werden können. Den Lehrling wolle man sofort an korrektes Arbeiten nach Maass und Zahl und Berechnung gewöhnen, auch soll er geschäftliche schriftliche Arbeiten machen, z. B. Rechnungen, Adressen, Mahnbriefe, Einnahme und Ausgabe seines eigenen Geldes ordentlich buchen usw. Die Fortbildungsschularbeiten nachsehen und nachhelfen, Konstruktionszeichnungen nach mündlicher Angabe fertigen lassen, überhaupt Benutzung der Freistunden zum Studium der Physik usw. In jeder Werkstatt möge ein reichlicher Bestand an guten, ja besten Maschinen und Werkzeugen, an guter Fachliteratur, Fachzeitschriften usw. vorhanden sein und an geordneten Fournituren kein Mangel. Der Lauf zur Fourniturenhandlung für jedes Steinloch, Glas, Zeiger, Feder usw. ist viel teurer, als die Unterhaltung eines reichlichen Fourniturenlagers. — Arbeit und Erholung müssen in richtigem Verhältnisse zueinander stehen.

Um die Sehkraft zu erhalten, rauche man wenig oder besser gar nicht, trinke alkoholische Getränke nur sehr mässig, richte seinen Arbeitsplatz so ein, dass er möglichst viel Sonnenschein hat und unterlasse die Arbeit an Taschenuhren bei schlechtem Licht.

Der gesellschaftliche Verkehr beschränke sich auf Personen, von denen man lernen kann und die unseres vollen Vertrauens wert sind. Die Ernährung sei eine kräftige, jedoch reizlose. Auch starke Gewürze schaden! Vor allem hüte man sich, Erfindungsprobleme auszuklügeln, dagegen studiere man sorgfältig unsere Fachzeitschriften, lese auch solche über Optik, Mechanik; übe sich

im Rechnen, besehe mit Liebe zu seinem Geschäft auch gelegentlich die Schaufenster der Kollegen in grösseren Orten.

Im Verkehr mit seinem Publikum lasse man sich nicht aufs Handeln, Feilschen ein. Besser einmal nein sagen, als in den bösen Ruf zu kommen: „Der schlägt viel vor, man muss bei ihm handeln.“ Gegen alle Kunden sei man höflich, freundlich und geduldig, spreche wenig, lasse die Leute sprechen, bestimme bei jeder uns gebrachten Reparatur durch sofortige Besichtigung den möglichen höchsten Kostenpunkt<sup>1)</sup>.

Je nach einem Monat Arbeit mache man die Monatsübersicht, um die allgemeinen Unkosten zu erkennen. Hat man schon als Gehilfe hierzu Gelegenheit gehabt, so kann man sofort mit einem angemessenen Prozentsatz von den Einnahmen für das erste Jahr rechnen. Lieber etwas höhere allgemeine Kosten einsetzen, im kommenden Jahre kann dann beim Jahresabschluss genauer gerechnet werden.

Man beachte, dass ein grosses Lager nicht rasch genug geleert wird, und hüte sich, dass teure Ladenhüter geschaffen werden. Deshalb kaufe man, was voraussichtlich ganz bestimmt in den nächsten drei Monaten verkauft werden kann, und höre nicht auf die (allerdings pflichtmässigen) Zureden der Handlungsreisenden. Die schöne Freude des Kaufens und des reichen Lagers verwandelt sich dann schon nach wenigen Monaten in bittere Pein. Es kommen Anleihen zu hohen Zinsen, die am eigenen Leben zehren.

Alle Massnahmen der Konkurrenten beachte man ohne Neid, das Gute, Erlaubte soll in edlem Wettstreit von uns geübt werden. Niemals wolle man mit Absicht seinen Konkurrenten schädigen durch gleiche Auslagen oder gar gleiche Inserate. Selbst ist der Mann! Darum schaffe man schöne, packende Auslagen ins Schaufenster, inseriere zweckmässig und suche durch aufklärende Zeitungsnotizen auf das Publikum einzuwirken.

Kein Uhrmacher wolle das überaus schädliche Taxieren ausüben. Auf die Frage der uns meist unbekanntesten Kunden: „Was ist diese Uhr, diese Kette, diese Goldsache wert?“ passt die Antwort: „Was Sie dafür gezahlt haben, oder was Sie Ihnen wert ist; wollen Sie aber eine Schätzung für die Behörde, dann bitte ich um genaue Angabe des Zweckes und Vorauszahlung der Kosten.“ Gewöhnlich verzieht sich dann der Kunde. Man könnte ihm das gesprochene Wort einer Taxe nicht wieder abnehmen. Es ist bekannt, wie oft das leichtsinnige Taxieren schon grossen Schaden angerichtet hat.

Es kommt oft vor, dass unbekannte Leute Uhren bringen, die vorgeblich bei einem örtlichen Konkurrenten erfolglos repariert sind. Hier hüte man sich, ein abfälliges Urteil über eine, wenn auch mangelhafte Arbeit zu geben. Man glaubt sich in ein gutes Licht zu bringen, aber der Kunde empfindet anders und glaubt uns auch nicht. Den Stand haben wir aber durch unser Urteil über den Konkurrenten ganz erheblich geschädigt. Besser, man lobe sich in die Höhe und lasse den Kunden nur erklären, ob er unsere sorgfältige, allgemein als zuverlässig bekannte Arbeit gegen angemessene Zahlung, in diesem Falle aber höher als gewöhnlich, uns ausführen lassen will. Falls nun eine Lieferzeit verabredet ist, soll unsere bestimmte Pflicht auch deren Innehaltung sein.

In bezug auf unser Lager an Uhren lehrt die Erfahrung, nur vorzügliche Marken zu führen, selbst wenn sie etwas teurer sind und weniger Verdienst anfangs gestatten. Später kommt es heim, und welchen guten Ruf schafft sich ein Uhrmacher, wenn die Kundschaft nach 10 bis 15 Jahren die Uhr als vorzüglich dienstleistend lobt. Mit seinen Berufsgenossen, in der Innung, unterhalte jeder Uhrmacher ein freundschaftlich höfliches, zukommendes Verhalten. Gemeinsam können gewerbliche Angelegenheiten besprochen und Beschlüsse gefasst werden, die aber auch ebenso gewissenhaft und pünktlich ausgeführt werden sollen, als seien es unsere eigenen.

Es empfiehlt sich, einzurichten:

- a) Ein Buchführungskursus, speziell für Uhrmacher;
- b) ein Kursus für Kostenberechnung und Kalkulation;

1) Bei der vorherigen Preisbestimmung empfiehlt sich jedoch grösste Vorsicht; auf jeden Fall mache man keine bestimmten Angaben.

Die Red.