

## Zeitgemässe Betrachtungen<sup>1)</sup>.

### Einige Vorschläge.

**D**ie letzte Zeit, und das Bemühen, in unserem Fache Bestrebungen hervorzurufen, die angetan sind, die wirtschaftliche und materielle Lage des Uhrmachers zu bessern, haben uns gezeigt, dass es doch möglich ist, bei einigermaßen gutem Willen, im Zusammenschluss der Kollegen wirtschaftliche Vorteile für den Uhrmacher zu erzielen.

Sei es nun, dass der einzelne, der bisher abseits und teilnamslos dastand, sich auch dazu bequemte, einzugestehen, dass sich draussen Kollegen mit Zeit- und Geldkosten in Versammlungen zusammenfinden, sei es, dass der einzelne aus den Versammlungsberichten heraus Vorteile für sich entnehmen konnte, oder sei es gar, dass doch dieser oder jener, bisher seitwärts stehende Kollege endlich sein Zusammengehörigkeitsgefühl erwachen liess und sich Vereinen anschloss. Aber eins ist gewiss, all das, was bis jetzt geschehen ist, ist herzlich wenig, so wenig, dass von einer einzigen grossen Bewegung noch nicht gesprochen werden kann.

Man muss es voll anerkennen, dass einzelne Personen, Vereine, Verbände, und vor allem unsere grosse Fachpresse, ohne Ausnahme Hervorragendes leisteten, ja man kann sagen, die letztere habe Grosses geleistet.

Aber was wirklich geschaffen, schrumpft an der Lauheit und der Gleichgültigkeit der Mehrzahl derjenigen Kollegen zusammen, die aus Eigensinn heraus nichts anerkennen wollen, nicht das als gut gelten lassen wollen, was andere machten, nichts „nachmachen“ und doch selbst nichts machen können, die von den Bemühungen der Wenigen lesen, kritisieren und es beim alten lassen.

Wie viele Städte in unserem deutschen Lande gibt es, wo Uhrmachervereine bestehen? Nicht viele!

Und wie viele von den Vereinen, die bestehen, sind wirklich lebensfähig, d. h. lebensfähig aus sich heraus, durch einiges, neidloses Zusammenarbeiten? Noch viel weniger!

Der heutige Uhrmacher, der sich im gesellschaftlichen Leben immer als Künstler betrachtet wissen will, leidet an einer fressenden inneren Krankheit: an Hochmut und an Neid.

Dieses Gefühl des Neides aber ist es auch, das manchen tüchtigen, befähigten Kollegen nicht dazu kommen lässt, Erfahrungen, Kenntnisse und Praktiken der Allgemeinheit nutzbar zu machen.

Ist es nicht Hochmut, wenn sich Kollegen mit besseren, „feinen“ Geschäften schämen, sich neben den einfachen Uhrmacher aus der Seitenstrasse zu setzen. Ist es nicht Hochmut, wenn sich solche Herren mit Achselzucken darüber amüsieren, wenn der kleine Uhrmacher mit aller Kraft sich emporarbeiten will? Und löst nicht dieser Hochmut auf der einen Seite den Neid auf der anderen Seite aus?

Und wahrlich, es ist ein Uebel, worauf ich hier hinweisen möchte, hoffentlich mit einem Erfolg zur Besserung, die ich mir als schönsten Dank für meine Worte denke.

Lieber Kollege, passierte es Ihnen nicht schon einmal, nein hundertmal, dass Sie von Ihren Kunden hören mussten: „Bei N. N. bekomme ich die Uhr für so und soviel (also billiger) gemacht!“ Man fragt sich wohl vergebens, wie es möglich ist, dass ein Mensch, der dieselben Lebensbedürfnisse hat, sich selbst als Person und seine Tätigkeit als Uhrmacher so gering bewerten kann, dass der Laie mit seinem vollkommenen Unverständnis dem Fachmann Lehren geben will über Bewertung der Arbeit.

Spielt, wie es meistens der Fall ist, der Neid des betreffenden Kollegen eine grosse Rolle, so ist es doch in den meisten Fällen Unverständnis, oder aber eine Aengstlichkeit dem Kunden gegenüber, die gerade das Gegenteil von dem ist, was der Uhrmacher sich so gern nachrühmt: Bildung und Umgangsformen! Beide sind Eigenschaften, die jeder Uhrmacher in genügend reichem Masse besitzen und sich zu eigen machen müsste. Warum, will ich versuchen zu erklären und damit auf den Kern meiner heutigen Betrachtung kommen.

Angenommen, ein Kunde betritt den Laden mit dem Wunsche, seine Uhr repariert zu bekommen. Ich will den Fall spezieller

darstellen und sagen: er bringt eine I. W. C. zur Reparatur, die ihm gefallen, und bei der die Unruhachse gebrochen ist.

Dass der einigermaßen gute Uhrmacher den Fehler erkennt, ist wohl anzunehmen. Der Kunde horcht erstaunt, dass eine Achse entzwei sein soll, denn die Uhr ist ja nur auf den Tisch gefallen, und sie geht auch noch, wenn man sie hinlegt. Erfährt der Kunde gar erst den Preis, der (niedrig) mit Reinigung der Uhr 6 Mk. betragen soll, so löst man ganz gewiss beim Kunden Erstaunen und Zweifel aus.

Ist nun dem Kunden, wie es leider so oft geschieht, kurz zu antworten: „Das weiss ich besser!“ Oder sind dem Kunden grobe Redensarten zu sagen? Nein und nochmals nein! Zwar mag einem manchmal ein Wort auf der Zunge liegen, was einem misstrauischen Kunden gegenüber gerecht ist, aber unausgesprochene Worte wirken oft mehr als ein ganzer Redeschwall.

Nein, der Kunde muss von seinem Misstrauen, das nun einmal dem Uhrmacher gegenüber stets zu finden ist, auf eine sachliche Weise geheilt werden. Man nehme in diesem Falle die Unruhe heraus und zeige dem Kunden den Bruch, man zeige ihm die feinen Zäpfchen, und man halte ihm ein rohes Stück Stahl dagegen. Ja man gehe noch weiter und lasse den Kunden einen Augenblick warten und nehme die Uhr auseinander, aber möglichst vor den Augen des Kunden, damit er auch sieht, dass an seiner Uhr nichts geschieht. Interesse hat nun einmal jeder Mensch an seinem Zeitmesser, und er wird sich gern seine Uhr in zerlegtem Zustande besonders interessiert betrachten. Er bekommt sozusagen Respekt vor all den kleinen Rädchen und feinen Zapfen. Zum besseren Zeigen ist eine Lupe schnell zur Hand, und eine sachliche Erklärung der notwendigen Reparaturen wird nun beim Kunden fruchtbaren Boden finden, und er wird den ruhigen Erklärungen gewiss Glauben schenken.

Dem Kunden gegenüber hat man durch solches Vorgehen sofort an Vertrauen gewonnen, da er alles sieht und die Erklärungen als unbedingte Wahrheit ansieht und die vorgeschlagenen Arbeiten als Notwendigkeit erscheinen. Im anderen Falle erscheinen ihm alle Erklärungen und Worte als faule Ausreden und Mittel zum Zweck, „recht viel zu verdienen“.

Ich habe in meinem Geschäft von jeher dieses Prinzip eingehalten und auch als Gehilfe schon damit beste Erfolge erzielt. Sogar so weit lassen sich die Kunden erwärmen, Teile, die nicht direkt ersetzt werden mussten, aber doch auch schon Schäden zeigten, ergänzen zu lassen, so dass ich ständig einige Reparaturen von 18, 20, sogar 35 und 45 Mk. in Arbeit habe. Natürlich muss man feinste Arbeit garantieren können und dem Kunden gegenüber seine Versprechungen über Gang usw. einhalten.

Ich glaube, mit solchen einfachen, natürlichen Mitteln kann jeder denkende Uhrmacher seine Lage selbst verbessern und seine Reparaturpreise erhöhen, ohne dass er allzu viel Anstrengungen zu machen braucht.

Wohl wird manche halbe Stunde dabei geopfert; aber ist es nicht besser, man hat eine halbe Stunde Zeit geopfert, als dass man nichts verdient, und ist es nicht besser, man hat dem Kunden Vertrauen eingeflösst, als ihn misstrauisch weggehen zu lassen? Der Kunde ist ein sicherer Kunde, und die halbe Stunde Zeitversäumnis macht sich reichlich bezahlt.

Es ist nun nicht etwa aus dem Vorschlage eine Norm zu machen, denn nicht immer kann der Kunde warten. Dann achte man aber darauf, dass man selbst, oder die jungen Leute, beim Auseinandernehmen einer Uhr nicht darauf losarbeiten dürfen, sondern vorsichtig nehme man die Uhr auseinander, jeden Teil beschaue man genau, und eventuell gebe man dem Kunden bei grösseren Reparaturen Bescheid. Ich wähle dabei die Form des schriftlichen Kostenanschlages und gebe eventuell zweierlei Vorschläge: den einen für eine ganz feine und einen für eine Reparatur geringeren Grades.

Nicht jeder Fall wird natürlich dem Uhrmacher nach Wunsch ausfallen und mancher Kostenanschlag wird umsonst gegeben sein; aber muss nicht jeder andere Handwerker ebenfalls Kostenanschläge machen und zum Teil bei Submissionen auch noch die Verdingungsgebühren bezahlen?

Aber man hat den nicht zu unterschätzenden Vorteil, dass der Kunde über den Zustand seiner Uhr Bescheid weiss, und

1) Eine Epistel für die, die es angeht. D. Red.