

„Problem“ der Uhrmacherverbände, die wir den Herren zur Lektüre nur empfehlen können; dieser Kollege sieht unseres Erachtens durchaus nicht so schwarz. Er bemerkt vollkommen zutreffend, dass den Uhrmachern die „eigene Kreditgenossenschaft“ viel zu einfach erreichbar und leichtfertig dargestellt wird, und er schliesst mit den Worten: „Leider glaube ich nicht an die Energie in unseren Kreisen, die dazu nötig ist, und, ehrlich gestanden, auch nicht an die Absicht dazu.“

Derartige Vorgänge sind bedauerlich im Interesse der davon betroffenen Gewerbetreibenden. Denn solche Bestrebungen führen zu Verwirrungen und schaffen unklare Verhältnisse. Da wird den Betreffenden das Bild einer Berufsgenossenschaft vorgezaubert, bei der sie unter Einsetzung eines ganz geringen Risikos recht hohen und recht billigen Kredit bekommen. In der Wirklichkeit verschwindet natürlich das Bild, und es bleibt die Enttäuschung. Den Uhrmachern wird kein guter Dienst dadurch erwiesen, dass man sie jetzt mit Misstrauen gegen die bestehenden Kreditgenossenschaften erfüllt und ihnen ein Phantom von neuen Kreditgenossenschaften vorspiegelt.

## Die Uhrmacherlehre.

Von Julius Hanke.

[Nachdruck verboten.]

(Schluss aus Nr. 3.)

Neben der technischen Ausbildung muss vom ersten Tage der Lehre an die kaufmännische Ausbildung berücksichtigt werden. Es wäre ganz falsch, wollten wir aus dem Lehrling nur einen Arbeiter erziehen, denn als Lehrling muss er das begreifen, was er später als selbständiger Mann so unbedingt nötig gebraucht. Der beste und sauberste Arbeiter bringt es als selbständiger Uhrmacher zu nichts, wenn er nicht einkaufen und verkaufen kann, wenn er die Ware nicht zu beurteilen versteht, wenn er die Selbstkosten der Reparaturen und die Geschäftskosten nicht ermitteln kann, wenn er seinen Laden nicht einzurichten, das Schaufenster nicht auszuschmücken, den Briefwechsel und die Buchführung nicht zu führen versteht.

Als Gehilfe hat der Uhrmacher in den seltensten Fällen Gelegenheit, sich diese Fertigkeiten anzueignen, darum ist es Pflicht der Lehrherren, die Grundlagen der kaufmännischen Ausbildung zu geben. Wenn man die Sache planmässig vom ersten Tage an beginnt, so lassen sich schöne Erfolge erzielen, nicht nur zu Nutz des Lehrlings, sondern auch zum Vorteil des Lehrherrn.

Vom ersten Tage an kann der Lehrling das Einpacken, Postfertig machen und Abtragen der Rücksendungen von Auswahlen und anderen Sendungen übernehmen. Man lasse ihn die Sachen beim Einpacken betrachten und gebe Erklärungen dazu, dann wird es nicht lange dauern, so kann er diese Arbeit ganz selbständig besorgen und entlastet dadurch den Meister, erwirbt sich aber auch ein gut Stück der so nötigen Warenkenntnis.

Warenkenntnis ist überhaupt das erste Stück der kaufmännischen Ausbildung, die der Uhrmacherlehrling erwerben soll. Er erhält sie ja einesteils bei den Arbeiten am Werkstisch, aber doch nur zum Teil, denn er lernt dort nur die Uhrwerke kennen. Die Uhr aber besteht aus Werk und Gehäuse, und gerade für den kaufmännischen Betrieb kommt letzteres fast mehr in Frage als das Werk. Nebenbei gibt es im Uhrengeschäft eine Menge anderer Waren, die der Lehrling am Werkstisch gar nicht kennen lernt. Uhrketten und Anhänger, Kapseln und andere Furnituren, auch die Nebenartikel, als optische Sachen, Goldwaren, Fahrräder usw., das alles muss der Lehrling kennen lernen.

Zur Erlangung dieser Warenkenntnis ist ein ausgezeichnetes Mittel das Ausschmücken des Schaufensters. Das ist eine Arbeit, bei der dem Lehrling alle Waren durch die Hände gehen, bei der er auch Phantasie, Geschmack und Kunstsinn anwenden kann. Zuerst lasse man den Jungen helfen, die Waren abzuputzen und herzutragen; dabei erklärt man die Waren und ihre Eigenschaften, ihre Qualität, z. B. die verschiedenen Arten Doublé, die Stempelungen, die Preislagen usw. Hat er mehrere Male beim Ausschmücken geholfen, so lasse man es ihn einmal allein versuchen, gebe nur Richtlinien und verbessere das Vorgeschlagene. Hat

der junge Mann Geschick dazu, so kann er schon nach kurzer Lehrzeit diese zeitraubende und doch so wichtige Arbeit selbständig übernehmen und öfters ganz allein ausführen.

Dies Ausschmücken des Fensters ist die beste Vorarbeit zum Bedienen der Kundschaft. Zum Expedieren wird, wenigstens in kleineren Geschäften, häufig der Lehrling mit herangezogen, wie soll er es aber mit einigem Erfolge können, wenn er nicht genügende Kenntnis der Waren im allgemeinen und der Waren, die am Lager sind, im besonderen, hat. Leicht wird es ihm dagegen, wenn er über die nötige Warenkenntnis verfügt.

Es ist für manches Geschäft vorteilhafter, einen älteren Lehrling zur Stellvertretung des Meisters im Bedienen der Kundschaft zu verwenden, als einen Gehilfen. Die Gehilfen wechseln öfter, sie kennen darum weniger genau die Eigenheiten der Kundschaft, haben überhaupt meist weniger gute Ortskenntnisse als der Lehrling, der meist aus nicht zu grosser Entfernung gebürtig, und schon jahrelang im Geschäft ist. Auch die Eigenheiten des Geschäftes, die der Inhaber ihm gegeben, kennt der Lehrling besser als der frisch zugereiste Gehilfe. Es leidet darum in den meisten Fällen das Geschäft keineswegs darunter, wenn die Vertretung des abwesenden Meisters einem älteren Lehrling übertragen wird.

Man lasse also getrost den Lehrling im dritten und vierten Jahre beim Bedienen der Kunden helfen, es wird niemand Schaden dadurch leiden, sondern allseitiger Nutzen entstehen. Im Kaufmannsstande muss der Lehrling vom ersten Tage an die Kundschaft bedienen, und der Chef greift erst dann ein, wenn der Lehrling nicht fertig wird oder sonst sein Eingreifen nötig erscheint. Ich will nun damit nicht sagen, dass wir es geradeso machen sollen, denn bei uns spricht das persönliche Vertrauen des Kunden zum Inhaber viel stärker mit, als beim Kleinkaufmann; aber zu unserer Vertretung können wir den Lehrling getrost heranziehen und den teuren Gehilfen am Werkstisch lassen.

Eine kaufmännische Arbeit, die sich gleichfalls für das letzte Jahr empfiehlt, ist die, dass man den Lehrling einen Teil des Briefwechsels besorgen lässt. Das geht natürlich nur bei zuverlässigen Elementen, und auch nur dann, wenn der Lehrling so ziemlich mit der Feder umzugehen versteht. Die Schwierigkeiten dabei sind aber nicht so gross als man oft denkt. Mit dem Grundsatz freilich, dass man dem Lehrlinge Bezugsquellen und Einkaufspreise verschweigen zu müssen glaubt, muss man brechen, will man ihn überhaupt zum Uhrmacherkaufmann ausbilden! Ich meine, Leute, die dieses Vertrauens nicht würdig sind, können wir überhaupt in unserem Geschäft nicht gebrauchen, wir müssen sie schon nach kurzer Zeit entlassen.

Ein Junge dagegen, der Ehr- und Pflichtgefühl hat, wird dadurch, dass man ihn bis zu einem gewissen Grade in die Leitung des Geschäftes hineinsehen lässt, nur um so dienstwilliger, und wird kaum Missbrauch mit diesem Vertrauen treiben. Ich habe bis jetzt noch keine nennenswerten trüben Erfahrungen damit gemacht, dass ich meinen Lehrlingen Vertrauen entgegenbringe. Allerdings wissen sie von vornherein, dass ein Vertrauensbruch ihrerseits sofortige Entlassung im Gefolge hat.

Wie soll ein Uhrmacher lernen, einen Geschäftsbrief schreiben, wenn er es nicht in der Lehrzeit lernt? Man kann anfangs dem Lehrling die Bestellungen z. B., die er machen soll, diktieren und unterschreibt sie nur. Nebenbei kann der Meister ganz ruhig am Werkstisch tätig sein, und bekommt auf diese Weise mehr Zeit, selbst mit zu arbeiten.

Später braucht dem Lehrling nur angegeben zu werden, was er bestellen soll, und bei zeitraubenden Bestellungen, z. B. der Ergänzung des Gläserlagers, wird ein Lehrling sehr gute Dienste tun können. Man hat dann nur zu kontrollieren, dass er, der Gangbarkeit der Nummer entsprechend, die richtige Menge bestellt hat, was doch zu der Arbeit des Lagerdurchsehens in keinem Verhältnis steht. Auch bei der jährlichen Inventur kann uns der Lehrling gute Hilfsdienste tun. Aufschreiben der Waren und Zusammenzählen der Preise sind Arbeiten, die er verrichten kann.

Auch in der Buchführung kann und soll der Lehrling ausgebildet werden. Wenn er zum Bedienen der Kundschaft heran-