

Berlin C. 19., den 10. Februar 1909.

Herrn F. Möbis, Forst i. Lausitz.

Ich empfang Ihr Wertes vom gestrigen Tage, doch bedauere ich, Ihnen darauf mitteilen zu müssen, dass ich gegen Herrn v. d. Linde nicht klagbar vorgehen kann, da ich durch die Käufe, die dieser Herr bei mir gemacht hat, keineswegs direkt geschädigt worden bin, zumal, wie Sie mir selbst schreiben, Herr v. d. Linde die Waren zum Wiederverkaufe bezogen hat. Es kommt leider in meinem grossen Betriebe hin und wieder vor, dass sich jemand unter der falschen Angabe: Uhrmacher oder Goldarbeiter resp. Händler zu sein, Waren verschafft, und hatte ich auch schon versucht, gegen diese Leute vorzugehen, jedoch habe ich bisher damit keinen Erfolg gehabt. Das einzige, was ich immer tun kann, ist, die Lieferung für die Folge einzustellen.

Geschädigt können nach meiner Ansicht eventuell nur die dortigen Fachgenossen sein, denen vielleicht die Geschäfte, welche Herr v. d. Linde gemacht hat, zugefallen wären, was aber auch schwer nachzuweisen ist.

Ich bedauere ausserordentlich, in dieser mir sehr unliebsamen Angelegenheit nichts mehr unternehmen zu können, und muss es eventuell der dortigen Innung überlassen, gegen Herrn v. d. Linde vorzugehen.

Hochachtungsvoll

p. Fa.: Rich. Lebram.

gez.: Arthur Frentzel, Paul John.

Uhrmacherversammlung in Altona.

Wohl jeder, der eine Einladung von dem Verein Altona zu der allgemeinen Uhrmacherversammlung erhielt, wird sich gesagt haben, dass der Verein zielbewusst und eifrig gearbeitet, dass er die Sache richtig angegriffen habe, und dass es sich lohne, an der Versammlung teilzunehmen.

Man hatte sich in Altona auf einen Besuch von etwa 150 Kollegen eingerichtet, und man war hocheifrig, als über 500 Kollegen eintrafen. Dass die Räumlichkeiten des Versammlungslokales zu enge wurden, musste man in Kauf nehmen, jeder richtete sich so ein, wie es ging. Die Altonaer Versammlung ist wohl die imposanteste von allen gewesen, die bis jetzt stattgefunden haben. Sie ist ein Zeugnis dafür, dass man auch im Norden unseres Reiches fühlt, wie dringend notwendig ein fester Zusammenschluss der Kollegen ist. — In Altona wurde der Grundstein zu einem Unterverband Norddeutschlands gelegt, und wir zweifeln gar nicht daran, dass im nächsten Jahre dieses neue Glied des Central-Verbandes kraftvoll organisiert dastehen wird.

Der Vorsitzende des Vereins Altona, Herr Kollege Sackmann eröffnete um 3 Uhr die Versammlung mit herzlichen Begrüssungsworten. Das Bureau wurde zusammengesetzt aus den Herren Kollegen: Sackmann, Vorsitzender, Deichert, Schriftführer, FINDER, Lehmann, Ruchhöft, Reinhardt (Hannover), Rathge (Kiel), als Beisitzer.

Herr Sackmann bat zunächst darum, mit den beschränkten Räumlichkeiten vorlieb zu nehmen; der Verein rechnete auf einen Besuch von 150 Kollegen. Doch freute er sich, dass etwa 500 Kollegen der Einladung gefolgt seien. Der Verein Altona habe sich als der älteste Verein im Norden (Zuruf: Lübeck älter!) berufen gefühlt, diese Versammlung einzuberufen. Er hoffe, dass ein jeder etwas für sich nach Hause mitnehmen möge und die folgenden Verhandlungen zum Wohle unseres Standes sein möchten.

Besonders heisst er Herrn Senator Dr. Schöning, als Vertreter der Stadt Altona, Herrn Professor Mittelsdorf, Direktor der Handwerker- und Kunstgewerbeschule, die Herren Freygang und Marfels willkommen.

Herr Marfels erhält sodann das Wort zu seinem Referat: Wie heben wir unser Handwerk? Der Redner behandelte dieses Thema in sehr anziehender, gewandter Weise und erntete reichen Beifall. Den längeren Ausführungen entnehmen wir folgendes:

„Obwohl unsere Zeit immer sehr beschränkt ist, kommen wir doch gern, wenn ein Verein ruft. Was wir beitragen können,

um Ihr Gewerbe zu heben, soll geschehen. Ich bin nun heute nicht hier als bequemer Gast erschienen, sondern ich bin gekommen, um Ihnen gründlich die Meinung zu sagen. Es wäre ja ein leichtes, zu sagen, dass es Sache der Behörden wäre, für unser Gewerbe zu sorgen. Die mögen helfen! Wir haben uns in unserem Vereinigungen nicht über die Behörden zu beklagen. Wir haben gegen unsere Feinde, die Warenhäuser, Hausierer usw. gekämpft; aber was uns viel mehr schadet, das sind die eigenen Fehler!

Wir haben ungefähr 16000 selbständige Uhrmacher; aber ich glaube, unter 100 ist kaum einer oder zwei, die regelmässig Inventur machen, die sich fragen, was beträgt heute dein Vermögen, was hast du verdient oder verloren? Diese Fragen sind aber von der grössten Bedeutung. Selbst die grössten Betriebe stellen durch eine Probe regelmässig fest, ob sie auf dem richtigen Wege sind.

Sieht man dann, dass man den Krebsgang geht, dann ist die zweite Aufgabe: Was ist zu tun, dass es anders wird?

Bei der ersten Inventur mögen ihre Ergebnisse für den Augenblick von keiner grossen Bedeutung sein, ihre Wichtigkeit zeigt sich aber im nächsten Jahre. Dann kann man feststellen, wie gross ist dein Vermögen, was hast du verbraucht, wieviel hast du verdient. Es ist aber gar nicht so schwer und erfordert gar nicht soviel Zeit, eine Inventur zu machen. Wenn der gute Wille vorhanden ist und sonst Ordnung im Geschäft herrscht, dann ist es bald getan.

Der zweite Vorwurf, den ich Ihnen machen muss, ist der, dass Sie nicht rechnen! Sie wissen nicht, was Ihnen jede Stunde am Tage kostet und was Sie überhaupt verdienen. Wenn Sie im Jahre 1800 Mk. Unkosten haben (Steuern, Miete, Beleuchtung usw.), so macht das pro Tag, 300 Arbeitstage gerechnet, 6 Mk., und für die Stunde 60 Pfg. Wenn Sie nun für eine Reparatur 3 Mk. verlangen, und Sie haben daran 5 Stunden gearbeitet, dann haben Sie nichts verdient. Sie haben umsonst gearbeitet. Sie müssen sich darüber klar werden, was Ihnen die Bedingungen kosten, unter denen Sie arbeiten können.

Es ist mir überhaupt sehr fraglich, ob Sie am Werkstisch nur die Miete aufbringen können, wenn Sie ein Lager haben. Ihre Zeit wird zum grössten Teil durch die Instandhaltung Ihres Lagers, durch die Bedienung der Kundschaft, durch die Dekoration des Schaufensters usw. aufgebraucht.

Der grösste Fehler, der gemacht wird, ist der, dass Sie heute noch genau so rechnen, wie der Grossvater. Sie rechnen heute noch mit denselben Preisen, wie unsere Vorfahren, ob Sie aber dabei etwas verdienen, wissen Sie nicht. Alle anderen Handwerker lassen sich ihre Arbeit angemessen und gut bezahlen, weil sie jede Arbeit einzeln rechnen und auf der Rechnung aufführen und ausserdem noch jede Arbeitsstunde in Rechnung stellen.

Ein alter Zopf, den man endlich beseitigen sollte, ist die Garantieleistung. Früher, wo die Uhr 100 Taler kostete, da war es berechtigt, wenn man eine gewisse Zeit garantierte. Heute aber, wo die Uhren 10 Mk. kosten, ist die Garantie nicht mehr gerechtfertigt. Lassen Sie sich für Ihre ehrliche Arbeit bezahlen und liefern Sie gute Arbeit. Beschränken Sie dann die Garantie darauf, dass Sie versichern, dass die Reparatur sachgemäss ausgeführt ist und nur bestes Material zur Verwendung kam.

Das Leben ist teurer geworden, d. h. der Wert des Geldes hat sich vermindert. Mit der Uhrmacherei ist es aber gerade umgekehrt. Früher liess man sich besser bezahlen wie heute. Wenn Ihre Preise mit der Verminderung des Geldes gleichen Schritt gehalten hätten, dann müssten Sie heute ganz andere, viel höhere Preise fordern. Es kostet aber Mühe, einen höheren Preis zu erzielen und diesen dem Kunden gegenüber zu begründen. Ein jüdisches Sprichwort: „Zu wenig verlangen, ist Faulheit“ hat darum sehr recht. Sie müssen die höheren Preise motivieren, Sie müssen dem Kunden begreiflich machen: so lange habe ich an der Uhr gearbeitet, diese Unkosten waren damit verbunden, ich habe 4 Jahre lernen müssen, muss mir teure Werkzeuge halten usw.

Wir haben Konkurrenten, die die Preise im Handel herabdrücken können, die Reparaturen haben Sie in der Hand, damit