

wohligen Gefühl, dass es die Aufgabe des Prinzipals ist, dafür zu sorgen, dass am ersten des Monats das Gehalt da sei. Solche Leute sind nicht das Geld wert, das sie verdienen. — Das sittliche und gesellschaftliche Verhalten ist so einzurichten, dass man es als tadellos bezeichnen kann. Es erhöht den Wert der Person, denn solche Leute erhalten das solide und gute Ansehen des Geschäfts, während es anders Geartete untergraben.

Für die Besserung der Allgemeinbildung muss man immerwährend tätig sein, denn ein gebildeter Kunde wird abgestossen durch einen unwissenden Verkäufer. Falsche Fremdwörter oder eine verkehrte Auffassung von eingeflochtenen Bemerkungen sollten nicht vorkommen können. Der Verkäufer wird dann auch wissen, wo er zu schweigen und wo er zu sprechen hat, ohne die Unterhaltung ins Stocken zu bringen oder den Kunden anzudöden (wie er es beim Barbier vielleicht soeben schon hatte).

Fremde Sprachen zu beherrschen, ist sehr wertvoll und wird in den Plätzen des Weltverkehrs gebührend gewürdigt.

Mühevollere Anstrengungen und eine gewisse Gabe, die kleinen Missverständnisse zu beseitigen, die im Verkehr mit den Kunden sich gelegentlich einstellen, und die unvermeidlich sind, erhöhen den Wert des Gehilfen für das Geschäft. — Ein Gehilfe der Kenntnis von Optik hat, wird von grossem Wert sein, wo dieser Artikel geführt wird oder eingeführt werden soll. Ebenso ist es mit dem Verständnis für Goldwaren. Wer aber dort eintritt, wo eine Nebenbranche besteht, die er nicht kennt, kann nicht den Anspruch machen, nach vollem Wert gewürdigt zu werden, soviel Nebenbranchen er sonst auch kennt.

Findigkeit und Geschick in der Abfassung von Inseraten, sind nicht hoch genug zu veranschlagen, besonders wenn sich eine gewisse Fertigkeit im Zeichnen und Entwerfen dazu gesellt.

Durch den Verkehr mit den Angestellten anderer Geschäfte (wobei aber nicht ein systematisches Ausspionieren zu verstehen ist) kommt der Gehilfe in Berührung mit neuen Methoden und Ideen und kann damit seinem Prinzipal zu Eindrücken verhelfen, die von grossem Wert für das Geschäft sind. Diese Idee kann auch ausgedehnt werden auf die Beobachtung von Läden und Schaufensterdekorationen, wenn es sich um Geschäfte handelt, die weit voneinander entfernt sind. Ohne Zweifel können auf diese Weise viele wertvolle Punkte ermittelt werden.

Gleichmässig höfliche Behandlung der Kunden, ohne Ansehen des Vermögens oder der Stellung, d. h., nicht verschüchtert vor dem Hochgestellten und nicht hochmütig vor dem armen Manne, ist eine sehr wichtige Sache. Denn in der Kasse, wo das Endresultat erkennbar wird, gibt es keine Kennzeichen, um das Geld des feinen Mannes von dem zu unterscheiden, was von dem hornhändigen Sohne der Arbeit stammt.

Das ist kein fortgeschrittenes und lebendiges Geschäft, wenn nicht eine oder mehrere Fachzeitungen gelesen werden. Es gibt immer viel darin zu lernen, wenn auch ein grosser Teil theoretisch und für die Praxis nur von kleinem Wert ist. Der Prinzipal, beladen mit der Last seines Geschäfts, findet oft seine Zeit zu begrenzt, als dass er sie dem Studium der Fachliteratur widmen könnte; oft zum Schaden seines Vermögens. Hier kann ihm der Gehilfe einen grossen Dienst leisten, indem er die Spreu vom Weizen sondert, und seinen Prinzipal auf jedes Ding aufmerksam macht, das für den praktischen Gebrauch Wert hat.

Das wären einige Mittel, mit denen der Gehilfe seinen Wert erhöhen kann; sie sind natürlich noch in grosser Menge vorhanden. Wer sie finden will, eigne sich die erstgenannte Tugend an: Geschäftsinteresse. Dann wird er auf jedem Schritte neue Mittel finden. Wer aber schon die gegebenen Mittel anwendet, der wird seinen Wert erhöhen, und er wird auch so bezahlt und in seinen Leistungen bemessen werden, dass die an der Werkbank getane Arbeit nur eine zweite Rolle spielt. Besitzt aber einer diese Fähigkeiten, so lasse er nicht sein Licht unter dem Scheffel leuchten, sondern mache sie bemerkbar, denn nichts ist in unserer Zeit von uns höher geschätzt, als ein Uhrmachergehilfe, der sie besitzt.

Carol.

Kalkulation einer Präzisionsuhr und Wertsteigerung einer Uhr durch guten Gang.

[Nachdruck verboten.]

Wenn wir die Kataloge und Preisverzeichnisse besserer und feiner Uhrenfabriken studieren, so finden wir allgemein unter besonderen Rubriken gewisse Preiserhöhungen, die, allerdings eine gewisse Arbeit vorausgesetzt, uns auch erklärlich erscheinen. Ich meine die sogen. Gangzeugnisse und Sternwartezeugnisse. Während hier die eine Fabrik sich für eine in ihren eigenen Ateliers selbst gefertigte Uhr, die durch besonders feine Gangresultate hervorsteicht und für Bescheinigung derselben noch eine Extrabezahlung geben lässt, die, als gering angenommen, meist gern bezahlt wird, figurieren die sogen. Sternwartezeugnisse mit Summen, die manchem Uhrmacher Staunen ablocken. Doch weiss jeder Uhrmacher, der sich mit Reglage abgibt, dass derartige Gangscheine nur einen relativen Wert haben, einen Wert, der sich nur für bestimmte Gruppierung anwenden lässt und im praktischen Gebrauche meistens nicht standhält. Gewiss und ohne weiteres wird zugegeben werden müssen, dass die Erlangung eines solchen Zeugnisses keine Kleinigkeit ist und nicht jeder Sterbliche sein Können so hoch entwickelt hat, eben selbst solches zu leisten. Darum muss auch eine besondere Bezahlung und Bewertung für bessere Gangleistungen als ganz berechtigt anerkannt werden.

So gut nun, wie erwähnte Fälle seitens der Fabrik ihre Berechtigung haben, so gut muss ein Uhrmacher, der in der Lage ist, praktische Reglage zu treiben und auszuführen, seine Uhren dem Gangwerte nach kalkulieren. Ich will hier nicht etwa sagen, dass jedes einzelne Stück eine spezielle Bewertung erhält, sondern dass gewisse Fabrikate, die allgemein als für Reglage geeignet sind, auch entsprechend höheren Verdienst abwerfen müssen.

Ich beschäftige mich speziell mit Reglage und habe hierin Erfolge zu verzeichnen, die für das praktische Leben weit über dem Durchschnitt stehen, zum Teil sogar erstaunliche Resultate aufweisen. In meinem Geschäft, ein feines Mittelgeschäft an Qualität und Grösse, habe ich von Anfang an das Prinzip feinsten Arbeit hochgehalten; anfangs allerdings nicht ohne Kopfschütteln der Kollegen. Heute sehe ich die Resultate, sie gefallen mir und ich muss sagen, trotzdem ich nicht der billige Mann bin und ich meine besseren und feinen Uhren teurer verkaufe als die Kollegen, rangiere ich am Platze mit auf der ersten Bank.

Ich bin ein wenig abgeschwenkt, glaubte aber, zur Orientierung dies sagen zu müssen. Habe ich in ruhigerer Zeit einige Uhren repassiert resp. reguliert und sie in einigen Positionen, sagen wir deren vier, z. B. Blatt oben, Blatt unten, Bügel oben, Bügel rechts und Temperatur von 20 und 30 Grad + C. beobachtet und eine Fehlergrenze pro Lage und Tag (zwei benachbarte Lagen) von $2'' \pm$ erlangt und die Uhr bei 30 Grad + C. auf 1 bis $2''$ herabgedrückt, so dürfte für die gehabte Mühe und Arbeit eine Wertsteigerung von 33 Prozent wohl angebracht sein. Eine Uhr mit solchen Gangresultaten steht weit über dem Durchschnittsmass. Wird das Resultat noch besser, so ist selbstverständlich noch höher zu kalkulieren. Ich habe J.W.C.-Uhren im Einkauf zu LL Mark auf diese Resultate hin mit netto BSS Prozent kalkuliert und glaube, dadurch ganz gewiss noch in den Grenzen der Billigkeit geblieben zu sein.

Eine Genfer silberne Uhr zu DU muss mir OS Mk. bringen. Allerdings gebe ich jeder Uhr alsdann einen sogen. Gangschein oder garantiere dem Kunden gewisse Maximaldifferenzen pro Woche, da ein Wochenmittel sich leichter halten lässt als ein Monatsmittel. Der Kunde wird durch eine solche Garantie sicherer im Kauf; denn man muss doch wohl zugestehen, dass, wenn er etwas Bestimmtes geboten bekommt, er auch bestimmter und sicherer kauft. Und dabei begeht man durchaus nichts Ungehöriges oder Unmögliches, wenn man (gute Reglagekenntnisse natürlich vorausgesetzt) dem Kunden gewisse Maximaldifferenzen, z. B. pro Woche 15 oder $20'' \pm$ garantiert. In solchen Fällen ist es aber ganz gut, wenn man die Uhr einige Tage selbst getragen hat, um, wie schon angedeutet, die Differenzen der Erschütterungen, krassen Temperaturwechsels und Lagenveränderungen ein wenig auszugleichen.

