

belegt sein. Die eine Backe muss innen abgerundet sein, so dass sie der Form der Innenseite der Unruhklänge entspricht, ausserdem muss sie durchbohrt sein, um eventuell Platz für das hervorstehende Ende der Unruherschrauben zu bieten.

Der Originalartikel zeigt noch eine grössere Anzahl von Abbildungen der einzelnen Handgriffe beim Richten der Unruh mit Werkzeugen, als auch nur mittels der Finger (wie Fig. 7). Wir verzichten auf deren Wiedergabe, da wir wohl annehmen dürfen, dass unsere Leser darüber schon hinreichend Bescheid

wissen, und sich deshalb eine Abbildung der Handgriffe, die sie selbst täglich vornehmen müssen, erübrigt. Es genügt uns, auf den Rundlaufzirkel mit Zapfenschonern, als den wichtigsten Teil für solches Arbeiten, hingewiesen zu haben, dessen tadellose Erledigung bekanntlich nicht leicht ist und ein grosses Mass von Handgeschicklichkeit erfordert. Es ist daher sehr wünschenswert, als Hilfsmittel dazu, wie für jede Uhrmacherarbeit, gute Werkzeuge zu haben, die sich auch tadellos in Ordnung befinden. Ag.

Warum gibt es trotz fachmännischer Tüchtigkeit und grossem Fleisse so wenig wohlhabende Uhrmacher?

(Zweiter II. Preis.)

Dies scheinbare Rätsel hat mancherlei Lösungen, die aber alle stimmen und richtig sind. Der Hauptgrund ist wohl in dem Umstand zu suchen, dass gerade der Uhrmacher, dessen Handwerk eines der schwierigsten ist, sich seine Arbeit nicht so bezahlen lässt, wie sie es mit ihrer Augen und Nerven anstrengenden Tätigkeit eigentlich verdient. Die Uhr ist nicht, wie in früherer Zeit, ein Luxusgegenstand, sondern sie ist unentbehrlich. Ohne die Uhr würde alles zusammenbrechen, denn fast alle Neuerungen bauen sich auf einer genauen Zeitbestimmung auf. Warum ist nun der Uhrmacher so töricht, sich für seine mühevollen Arbeit mit einem so geringen Lohne zufrieden zu geben? Die Konkurrenz ist es, die er fürchtet, die vielleicht, um Kunden anzulocken, mit geringerer Arbeit seine schon billigen Reparaturpreise noch unterbietet. Beim Verkauf einer besonderen Gattung Ware hat das Wort: „Die Masse muss es bringen“ oft seine Richtigkeit, aber wehe dem Uhrmacher, der seine Reparaturpreise nach dieser Regel festsetzt: er wird eher arm, als wohlhabend werden, wenn seine Nerven nicht schon vorher zerstört sind. Verschlechtere deine Arbeit nicht, um sie billig abzugeben, es würde sich bitter rächen; bleibe bei deiner bisherigen guten Arbeit, aber lass sie dir so bezahlen, wie sie es verdient. Lass diesen oder jenen Kunden ruhig weggehen, den deine erhöhten Reparaturpreise abstossen — er wird sich bald wieder einfinden, wenn er den Wert deiner Arbeit erkannt hat. Glaubt er, überteuert zu sein, brauchst du ihm keine Träne nachzuweinen — du hättest ja doch nichts an ihm verdienen können. Andere Kunden, die gern für gute Arbeit anständigen Preis zahlen, werden dir doppelten Ersatz dafür bieten. Vor allem sei nicht zaghaft, sondern selbst ein Mann; nicht nach der Konkurrenz gerichtet, eigene Meinung sei hier am Platze. — Was könnten allein die Innungen erreichen, wenn sich die Mitglieder untereinander einigten, höhere Preise für Reparaturen zu fordern. Es wäre ein Segen für den Uhrmacherstand, und mancher, der nicht vorwärts kommt, würde wieder mit Lust und Liebe sein Handwerk verrichten. Die Gehilfen, die doch ihre Bezahlung im Verhältnis zur Arbeitsleistung erhalten, würden mehr verdienen, die Gehilfenschaft würde nicht dem Aussterben immer näher kommen. Wir würden mehr Lehrlinge bekommen, wenn sie später als Gehilfen mehr verdienten. Es ist doch bedauerlich, wenn sich auf ein Inserat im Fachorgan, für eine Stadt von etwa 125000 Einwohnern, zwei Gehilfen melden.

Wo keine Innung am Platze ist, da soll der einzelne den Mut besitzen, sich seine reelle Arbeit durch höhere Preise bezahlen zu lassen. Es ist der Kampf ums Sein. Darum mutig mit gutem Beispiel vorangehen und nicht zaghaft warten, bis die Konkurrenz den Anfang macht — du erlebst es sonst vielleicht gar nicht mehr!

Und nun zum anderen Teil deines Verdienstes: der Ladenverkauf. Zersplittere fürs erste dein Geschäft nicht in hunderterlei Dingen, wenn du sie nicht selbst übersehen kannst. Ein grosses

Lager allzu vieler Gattungen liefert auch viele Ladenhüter, die deinen Verdienst mit verzehren helfen. Vor allen Dingen bilde dich für den Verkauf, zumal für den Einkauf, kaufmännisch aus, denn ein guter Kaufmann wird eher reich, als ein fleissiger Uhrmacher ohne genügende kaufmännische Kenntnisse. Berechne deine Preise so, dass du guten Verdienst hast. Denn nicht nur der Einkaufspreis ist der Anschaffungswert, es lagern Zinsen, Spesen, Ladenmiete und noch vieles mehr darauf. Denke daran, dass die wirtschaftliche Lage gegenwärtig nicht die beste ist, vergiss nicht, dass dein Lebensunterhalt jetzt weit mehr kostet, als früher, du wirst es gemerkt haben! — Vergiss aber nicht die Hauptsache, auch deine Waren- und Reparaturpreise höher anzusetzen, sonst bist du schliesslich der einzige Handwerker, der überall mehr zahlen muss, selbst aber vielleicht mit seinen Preisen noch heruntergeht!

Vergiss nicht, deine Fachzeitung regelmässig zu lesen, du kannst mehr daraus lernen, als du vielleicht augenblicklich glaubst; im kaufmännischen, sowie fachlichen Teil bietet sie dir unschätzbaren Nutzen. — Darum sei klug und weise, es ist der heilige Kampf um dein oder deiner Familie Dasein; ziehe tapfer in den Kampf, aber kämpfe nicht, wie bisher, mit stumpfen Waffen: Der Sieg winkt dir in der Ferne, hol ihn dir, denn nur dem Mutigen gehört die Welt! H. Haase, Uhrmachergehilfe, Erfurt.

* * *

(III. Preis.)

Weil der Uhrmacher im allgemeinen für die Masse des Publikums, das seine Haupteinnahmequelle bildet, nur technisch und viel zu wenig kaufmännisch erzogen wird. — Wenn auch das Publikum sehr bald herausfindet, wo es seine Reparaturen gut gemacht bekommt, so ist damit noch lange nicht gesagt, dass es nicht da kauft, wo ihm die Waren am verlockendsten angeboten werden.

Weil unsere Lehrlinge zum sehr grossen Teil nur mangelhaft ausgebildet werden (was jetzt allerdings durch die gesetzlich vorgeschriebene Prüfung besser werden dürfte), und weil sie infolgedessen dann später zu ihrer eigenen Arbeit kein Vertrauen haben. Der Uhrmacher, der das Bewusstsein in sich trägt, seine Arbeit gut gemacht zu haben, wird sich auch entsprechend gut dafür bezahlen lassen.

Weil unser Beruf unbestreitbar einer der schwierigsten ist. Besonders schwierig auch insofern, als er ausserordentlich vielen Zufälligkeiten unterworfen ist, die — wegen ihrer Kleinheit dem Auge des Laien nur schwer erkennbar und infolgedessen auch nicht gewürdigt — meist dem Uhrmacher zur Last fallen.

Und deshalb: Gute technische und gründliche kaufmännische Ausbildung! Die gute technische Ausbildung muss das Vertrauen der Kundschaft, die gründliche kaufmännische Ausbildung aber den nötigen und wohlverdienten Nutzen bringen.

Otto Kissling sen., Honau.