

suchen ihr Heil und ihren Vorteil darin, dass sie durch Annoncieren in der Zeitung mit billigen, d. h. niederen Preisen das Geschäft an sich zu reissen, oder — was noch schlimmer ist — ihre Kollegen schlecht zu machen suchen. Damit komme ich an ein Kapitel, bei dem ich gern eine Weile stehen bleiben möchte. Ich halte es für ganz verkehrt und verwerflich, wenn man meint, sich damit in ein günstigeres Licht zu stellen, dass man über seinen Kollegen schlecht urteilt und seine Uhren oder seine Arbeit heruntersetzt, — selbst wenn man alle Ursache dazu hätte. Ich weiss wohl, es kommen ja manche Kunden und bringen eine Uhr mit der Bemerkung: „Jetzt habe ich meine Uhr schon so und so oft bei diesem oder jenem Uhrmacher gehabt und sie geht eben nicht.“ Meine geehrten Herren Kollegen, gerade vor solchen Kunden ist doppelte Vorsicht geboten. Wer so rücksichtslos und offen über seinen früheren Uhrmacher schilt, der wird es mit Ihnen kein Haar besser machen, wenn die Uhr auch nach Ihrer Reparatur wieder Fehler macht. Im Gegenteil; — wenn Sie sich haben hinreissen lassen, auf sein Geschimpfe über den früheren Uhrmacher einzugehen und auch noch einen Stein gegen denselben aufzuheben, so kann es passieren, dass er wieder zum früheren Uhrmacher geht und ihm haarklein erzählt, was auch Sie über ihn gesagt haben, womöglich noch mit etlichen Zutaten. Sie werden bei Ihren Kunden niemals an Ansehen gewinnen, wenn Sie über Kollegen sich nachteilig äussern, sondern sich nur noch den verleumdeten Kollegen auf den Hals laden, wenn er's erfährt. Ich kann mir nichts denken, was für den Geschäftsbetrieb nachteiliger wirkt, als wenn sich die Kollegen eines Ortes bekämpfen und, als natürliche Folge davon, sich gegenseitig die Preise heruntersetzen. — Wie ganz anders klingt es, wenn ein solcher Kunde ins Geschäft kommt, der über den früheren Uhrmacher Klage führt, wenn man ihm sagt: „Wollen Sie's nicht lieber noch einmal mit ihm probieren? Jener Uhrmacher ist mir nicht als unsolid oder unreell bekannt, und es wird ihm gewiss leid sein, wenn Sie mit seiner Arbeit nicht zufrieden waren. Sie würden sich auch die Garantie verscherzen, denn er würde mit vollem Recht sagen, meine Garantie ist nun hinfällig, nachdem Sie die Uhr in andere Hände gegeben haben u. s. w.“

Meine Herren, ich kann Sie versichern, dass Sie bei einem solchen Gebahren sich die Achtung des betreffenden Kunden erst recht gewinnen und dass er in neun von zehn Fällen erst recht Vertrauen zu Ihnen fassen wird und Ihnen die Uhr noch lieber anvertrauen wird, und Sie haben das beruhigende Bewusstsein, dass Sie Ihrem Kollegen nicht zum Schaden geredet haben. Indem man seinen Kollegen achtet, achtet man auch sich selbst und den ganzen Stand. — Und das hat dann noch eine weitere Folge. — Wenn man auf solchen Wegen sich das Vertrauen seiner Kunden erringt, dann darf man sich auch nicht scheuen, sich seine Arbeit richtig bezahlen zu lassen, das ist ein zweiter wunder Punkt, an welchem so viele Uhrmacher krankten.

Ich habe schon vor 30 Jahren, als es sich bei Gründung des Stuttgarter Uhrmachervereins darum handelte, eine Preisliste für Reparaturen zu entwerfen, ausgeführt, dass es nicht geraten erscheine, eine bestimmte Preisliste aufzustellen, weil das leicht Veranlassung gebe, Vergleiche anzustellen, und dass sich dieser oder jener Uhrmacher als billiger Mann aufspiele und die Preise niedriger setze. Nach meinen Erfahrungen bringt eine Preisliste über Reparaturen und Verkauf mehr Unfrieden als Nutzen unter die Kollegen, denn leider herrscht bei den Uhrmachern nicht das Einvernehmen, dass sie sich wie die Bäcker oder die Metzger oder die Bauhandwerker u. s. w. an bestimmte Preisvorschriften halten. Also mit Preisvorschriften ist bei den Uhrmachern nichts auszurichten, so lange sie uneinig nebeneinander hergehen; es ist auch die Qualität der Arbeit und der Uhren in den einzelnen Geschäften so verschieden, dass vorgeschriebene gleiche Preisberechnungen gar nicht durchführbar wären.

Aber es gibt einen anderen Weg, auf dem sich jeder für seine Arbeit seine Preisliste selbst aufstellen kann. Ich habe damals eine Summe aufgestellt, die bei solidem Geschäftsbetrieb und ohne fremde Beihilfe, — d. h. also ohne Lehrling und ohne Gehilfe — verdient werden muss, um bei ganz bescheidenem Haushalte sein Leben fristen zu können. Ich legte zu grunde eine bescheidene Parterrewohnung, von welcher ein leicht zu-

gängliches, helles Zimmer als Geschäftsraum zu dienen hat; ferner eine einfache, aber gute Geschäftseinrichtung; ferner sind als regelmässige Betriebskosten in Rechnung zu nehmen Heizung, Beleuchtung, Fournituren, Steuern; hierzu kommt dann nicht zum mindesten der Lebensunterhalt, Nahrung, Kleidung u. s. w. Rechnet man alle diese unentbehrlichsten Bedürfnisse zusammen, so ergibt sich bei bescheidensten Anforderungen an das Leben eine Gesamtsumme von 3000 Mk., welche verdient werden müssen, um knapp allem nachkommen zu können. Rechnet man das Arbeitsjahr zu 300 Arbeitstagen und den Arbeitstag zu zehn Arbeitsstunden, so ergeben sich pro Jahr 3000 Arbeitsstunden, in welchen diese 3000 Mk. unbedingt erarbeitet werden müssen. Die Rechnung ist also ausserordentlich glatt; — es muss in der Arbeitsstunde 1 Mk. verdient werden, wenn man gegen sich, gegen seine Familie und seine Kunden ehrlich sein will.

Hat man diese Grundzahl, so lässt sich jede Arbeit genau berechnen, ohne dass eine Preisliste aufgestellt ist. Und mit dieser Preisauflistung wird man immer (auch vor Gericht) bestehen, wenn eine Arbeitsberechnung angefochten wird. — Handelt es sich um grössere Reparaturen oder um Einsetzen von neuen Teilen u. s. w., was sich erst nach dem Zerlegen eines Werkes herausstellt, so dass man mit einfacher Reparatur und Reinigen nicht zurecht kommt, dann ist es das beste, den Kunden gleich davon zu benachrichtigen und das Werk zurückzulegen. In meinem Geschäfte sind dafür eigene Schachteln im Gebrauch, in welchen zerlegte Werke aufbewahrt werden, mit Notizzetteln, auf welchen die auszuführende Reparatur und ein ungefährer Kostenvoranschlag notiert ist. Kommt der betreffende Kunde, so wird ihm das zerlegte Werk und die schadhaften Teile gezeigt und die Erlaubnis zu gründlicher Reparatur eingeholt. — Auf diese Weise riskieren Sie keine Unannehmlichkeiten mit dem Auftraggeber und Sie können ruhig den richtig verdienten Arbeitspreis in Rechnung stellen, während sie ohne vorheriges Einverständnis sich unangenehmen Auseinandersetzungen preisgeben und kaum so keck sind, den wirklich verdienten Preis zu berechnen. Will der Kunde die beantragte Reparatur nicht machen lassen, so setzen Sie die Uhr unweigerlich zusammen und geben sie zurück. Findet sich in einer solchen Uhr ein gesprungener Stein, ein gestrecktes Rad, eine mangelnde Stellung oder irgend welche mangelhafte Teile, mit welchen die Uhr zwar Dienst tun kann, aber für deren Mängel Sie sich als Reparatuer nicht ansehen lassen wollen, so tun Sie gut, Ihren Kunden davon in Kenntnis zu setzen und gleichzeitig in Ihrem Buche den betreffenden Vermerk zu machen, dass Sie bei späterer Behandlung dieser Uhr die anhaftenden Mängel in Erinnerung bringen können.

Auch diese Art der Kundenbedienung wird Sie in der Achtung Ihrer Auftraggeber höher stellen und Vertrauen erwecken. In vielen Fällen führt eine solch offene Aussprache über den Befund einer Uhr zu dem Ankaufe einer neuen Uhr. Es gilt auch in solchen Fällen, dass man dem Kunden offen und ehrlich gegenüber steht und ihn zu der Ueberzeugung bringt, dass er es nicht mit einem Pfuscher, sondern mit einem in allen Arbeiten erfahrenen und gewissenhaften Uhrmacher zu tun hat. Ich kann Sie versichern, dass Sie bei dieser Art Geschäftsführung und Preisberechnung an Vertrauen gewinnen und sich eine dauernde, sichere und anhängliche Kundenschaft erwerben. Es kann ja sein, dass der kleine Geschäftsmann an kleinerem Platze nicht den Mut hat, diese Preisberechnung zu Grunde zu legen; aber meine Herren Kollegen, vergessen Sie doch nicht, dass ein Uhrmacher bei seinem feinen, augenanstrengenden Berufe selten bis ins hohe Alter arbeitsfähig bleibt und doch auch einen Notpfennig fürs Alter zurückbringen sollte. Ueberhaupt erfordert unser Beruf eine weit höhere Ausbildung, als für manchen anderen Gewerbetreibenden. Ein Uhrmacher wird doch in seinem Wissen und Können höher eingeschätzt, als ein Schuhmacher, Schneider oder Bäcker u. s. w., und das mit vollem Recht, denn unsere praktische und theoretische Ausbildung fordert von uns viel grösseren Aufwand an Geld und Studium. Und dann vergessen Sie doch nicht, wie viel unverschuldete, oder auch durch andere Zufälle vorkommende Fehler und Schäden fallen dem Uhrmacher in die Tasche; ich erinnere Sie nur an Federbruch an einer Uhr, die Ihnen zur Reparatur anvertraut ist, oder es fällt Ihnen ein Rad, eine Unruhwellen oder