

ausführenden Geschäfte kann natürlich nur von direktem Nutzen die Rede sein.

Wenn eine Uhr gut geht, so bildet sie eine beständige Empfehlung für das Geschäft, in dem sie repariert wurde; lässt ihr Gang aber zu wünschen übrig, so giebt sie ihrem Besitzer ständig Aergerniss, und man kann von letzterem nicht erwarten, dass er zu dem betreffenden Reparatuer Vertrauen haben soll. Gute Arbeit ist demnach eine der wesentlichsten Erfordernisse für ein Geschäft, welches Vortheile aus seiner Werkstätte ziehen will. Gute Arbeit erzeugt Vertrauen zu dem Charakter und zu der Geschicklichkeit des Uhrmachers und ist daher von äusserster Wichtigkeit.

Aber was ist gute Arbeit? Darauf antworte ich: Wenn eine Taschenuhr so repariert ist, dass sie ebenso gut und bisweilen noch besser geht, wie damals, als sie neu war, dann liegt gute Arbeit vor. Schön, aber wer kann so arbeiten? Jeder, der die praktische und theoretische Uhrmacherei studirt hat, mit den Prinzipien der Mechanik vertraut ist, und sie anzuwenden versteht.

In unseren Tagen, wo ein junger Mensch ein, zwei, auch drei Jahre am Werkisch sitzt (falls er nicht gerade Gänge besorgt oder häusliche Hilfsarbeiten verrichtet) und sich dann als „Uhrmacher“ präsentirt, kann es nicht Wunder nehmen, wenn jene Frage aufgeworfen wird. Wenn ein Kursus von drei Monaten, in einer Uhrmacherschule durchgemacht, genügend sein soll, um einem Knaben oder Jüngling, der niemals Geschick für mechanische Arbeiten hatte und niemals haben wird, ein Diplom zu ertheilen, dann ist es Zeit, sich mit dieser Frage zu befassen.

Nicht, als ob ich die Uhrmacherschulen in Verruf bringen wollte; weit entfernt! Ich habe nur Lob für Diejenigen, welche ihre Zöglinge einen vollständigen Kursus auf der Schule durchmachen lassen, und bedauere sehr, dass diese nicht zahlreicher sind, denn selbst ein kurzer Aufenthalt an einer solchen Anstalt wird den begabten Zögling mit dem Ehrgeiz erfüllen, sich in seiner Kunst auszuzeichnen, und wird ihm ferner zeigen, wie viel er noch zu lernen hat.

Wenn nicht Jeder Gelegenheit hat, eine Uhrmacherschule zu besuchen, so bietet das noch lange keine Entschuldigung für die schlechte Arbeit, die heutzutage vorkommt. Die Fachblätter sind ungemein rührig in der Belehrung für alle Diejenigen, die nur lernen wollen. Bücher über alle Zweige der Uhrmacherei sind jetzt recht billig, und mit einigen Thalern kann man sich schon eine ausgezeichnete Bibliothek anlegen, die alle für die Reparatur von Taschenuhren nothwendigen Belehrungen enthält. Man hat oft behauptet, dass die „guten, alten Zeiten“ besser waren, als ein Lehrling noch sieben Jahre lang lernen musste. Dieses System mag seine Vortheile gehabt haben, aber dennoch war nie eine Zeit so günstig für die Fortbildung Derjenigen, die den guten Willen hierfür haben, wie die gegenwärtige.

Der moderne Drehstuhl mit seinem zahlreichen und nützlichen Zubehör, im Verein mit einem Ueberfluss von kleineren Werkzeugen, machen die Reparatur von Uhren zu einem Vergnügen. Ferner haben wir das moderne, auf der Auswechselbarkeit der einzelnen Uhrtheile begründete Fabrikationssystem, sodass der Reparatuer mit einem wohlgeordneten Vorrath von Ersatztheilen alle Defekte rasch beseitigen kann. Hat er das zu ersetzende Stück nicht vorräthig, so sind eine Menge Fourniturenhandlungen da, die es ihm mit wendender Post zu senden bereit sind. Wo alles Denjenigen begünstigt, der ernstlich in den vordersten Reihen der Berufsgenossen stehen will, da giebt es keine Entschuldigung für schlechte Arbeit.

Ein gutes Assortiment von Werkzeugen, in welchem alle beständig benutzten Werkzeuge schön vernickelt sind, und ein reiner wohlgeordneter Werkisch sind nothwendig, wenn der Besitzer einer guten Uhr den Eindruck bekommen soll, dass sie bei dem Reparatuer gut aufgehoben ist. Wer würde zu einem Zahnarzt gehen, der mit rostigen alten Werkzeugen im Munde des Patienten herum hantiren wollte? Solche Dinge wiegen bei dem beobachtenden Kunden sehr viel.

Ein anderer Faktor des Erfolges ist die Pünktlichkeit. Fehlt sie, dann leidet das gute, auf Treu und Glauben basirte Einvernehmen zwischen Publikum und Geschäftsinhaber. Hat man eine Uhr zur Reparatur erhalten, dann ist es viel besser, sie gleich für zwei Wochen oder länger zu behalten, um sie genau in Stand zu setzen und zu reguliren, als zu versprechen, dass die Uhr schon in einigen Tagen fertig sein werde, und den Kunden dadurch zu verschiedenen vergeblichen Gängen zu veranlassen, ehe sie fertig ist.

Auch die Art und Weise, wie die Reparaturwerkstätte geleitet wird, ist von höchster Wichtigkeit. Wird eine Uhr zur Reparatur gebracht, so können drei verschiedene Methoden angewendet werden. Der Uhrmacher wirft einen Blick auf das Werk und sagt gelassen, dass es einer Reinigung bedürfe. Kommt der Besitzer der Uhr nach einigen Tagen wieder, dann wird ihm oft eröffnet, dass die Uhr gereinigt wurde und nebenbei ein neues Grossbodenradtrieb, zwei neue Steine und eine neue Zugfeder eingesetzt werden mussten, wofür so und so viel in Baar freundlichst zu erlegen sei.

Bezahlt der Kunde auch ohne Murren, und sei er auch ein Freund des Uhrmachers, der ihm als rechtschaffen bekannt ist, so wird er doch mindestens bei sich denken, dass man ihn vor Ausführung der umfangreichen Reparatur hätte befragen müssen. In den meisten Fällen wird er sagen, dass er nicht begreife, dass ausser der Reinigung noch etwas

gefehlt haben könne. Nach einigen weiteren hitzigen Worten wird er dann auf Nimmerwiederkehr den Laden verlassen und in dieser Stimmung allen seinen Freunden über die Nichtsnutzigkeit der Uhrmacher im allgemeinen und die des Herrn X. im besonderen Vortrag halten.

Eine andere Methode ist, den Besitzer der Uhr zum Dalassen derselben zu bewegen und zum Wiederkommen am nächsten Tage aufzufordern, in der Zwischenzeit wolle man genau den Sitz des Uebels ergründen. Er kommt auch am nächsten Tage und der Uhrmacher zeigt ihm, wie dick und schwarz das Oel geworden ist; es müssten drei oder vier Jahre seit der letzten Reinigung vergangen sein. Wenn ihm dann das eingeschlagene Grossbodenradtrieb gezeigt wird, mit dem Bemerkten, dass es ganz natürlich sei, dass jahrelange Reibung das Trieb derartig „einschlage“ d. h. abnütze, so glaubt er dies schliesslich. Zeigt man ihm die beiden zerbrochenen Steine, so äussert er seine Zweifel über den Verüber der Unthat. „Ich kann's nicht gewesen sein, ich bin immer sorgfältig mit meiner Uhr umgegangen!“ Und wenn man ihm zeigt, dass die Feder sich „gesetzt“ habe und nicht mehr geeignet sei, der Uhr einen guten Gang zu ertheilen, dann erwidert er: „Ist denn das die Feder aus meiner Uhr?“ Augenscheinlich glaubt er dies nicht und schliesst weiter, dass das „eingeschlagene“ Trieb, die „zerbrochenen“ Steine und die „gesetzte“ Feder eitel Humbug sei, der ihm vorgemacht werde. Bei einer solchen Meinung vom Uhrmacher kann es nicht Wunder nehmen, dass der Mann nachher frank und frei das alte Märchen erzählt von dem Uhrmacher, welcher Edelsteine aus Taschenuhren stiehlt. Das wird natürlich nicht gerade oft vorkommen, vielleicht sogar selten, aber der Gedanke, der böse Argwohn ist oft gegenwärtig, wenn der Kunde ihm auch nicht offen Ausdruck giebt.

Die dritte Methode — und das ist diejenige, welche nach meiner Erfahrung die weitaus besten Resultate ergiebt — ist, den Kunden unbedingt warten zu lassen, bis seine Uhr durchgesehen ist. Und das genügt noch nicht; der Werkisch muss derart placirt sein, dass der Kunde daneben stehen und das Zerlegen seiner Uhr verfolgen kann. Er wird Interesse zeigen, wenn man ihm jeden Defekt sofort vor Augen bringen und erklären kann. Man lege jedes Stück der Uhr, welches repariert werden muss, auf die Seite, und hat man alles durchgesehen, dann stellt man dem Kunden die Rechnung zusammen, deren Summe ihn keineswegs so sehr überraschen wird, als man glauben sollte. Er weiss eben, dass alles wahr ist, was ihm der Uhrmacher über die verschiedenen Theile gesagt hat, denn er hat sich durch eine scharfe Lupe selbst davon überzeugen können. Er hat ferner Vertrauen in die Geschicklichkeit des Arbeiters, denn er sah, wie schnell und geschickt er seine Uhr auseinander nahm. Er braucht nur noch überzeugt zu werden, dass die Arbeit sich lohnt und der Preis dafür nicht zu hoch ist.

Dies bringt mich auf das Gebiet der „Preise“, welches eben so wichtig ist, als das von der guten Arbeit, denn das eine hängt vom anderen ab. Mannigfache Versuche sind gemacht worden, die Frage durch eine Tabelle von Reparaturpreisen zu lösen, welche von allen Uhrmachern eines Ortes unterzeichnet wird. Hat irgend Jemand einen Erfolg dabei gesehen? Und auf wie lange, wenn dies der Fall war? Es ist sowohl meine Erfahrung als auch diejenige aller Uhrmacher und Juweliere, mit denen ich in Berührung gekommen bin, dass solche Preistabellen nutzlos sind. Es entsteht immer eine Reaktion dagegen, die die Sachlage gegen früher noch verschlimmert. Beim Nachdenken über die Ursache dieser Erscheinung fand ich sie in der menschlichen Natur begründet. Wenn Jemand, sei er Kind oder Mann, irgend etwas thun muss, so erzeugt die Vorstellung des Zwanges bei ihm ein rebellisches Gefühl. Wenn also der Uhrmacher ein solches Uebereinkommen unterzeichnet, so fühlt er sich nicht mehr Herr in seinem Geschäft. Das hält er eine Weile aus, aber wenn ihm dann Kunden erzählen, dass sein Konkurrent nur so und soviel für eine neue Feder berechne, so glaubt er ihnen, wenn sie auch lügen. Er hält den Vertrag für gebrochen und bricht ihn ebenfalls; dann fühlt er sich wenigstens wieder als Herr im Hause.

Warum ich das alles erzähle, wenn ich doch keine bessere Methode kenne? Doch, ich kenne eine und sie steht auf einer rationellen Basis. Beobachten wir wieder die menschliche Natur! Wir finden Folgendes: Wenn ich Jemandem nachweise, dass ein gewisser Weg der beste ist, den er einschlagen kann, dann wird er meinen Rath beachten, während er sich um meine Befehle nicht gekümmert hätte. Wir lassen uns nicht zwangsweise treiben, aber wir lassen uns überzeugen und leiten!

Wie machen es denn die Aerzte, Rechtsanwälte und Zahnärzte, um ihren Beruf einkömmlich zu gestalten? Stellen sie Preistabellen auf? Nein, schon auf der Universität wird ihnen der Gedanke eingeflösst — und ihre Vereinigungen verbreiten und unterstützen diese Idee beständig — dass sie für ihre Kenntnisse und die Zeit, die sie zur Erwerbung derselben gebraucht haben, gut bezahlt werden müssen. Der Berufsgeist hält ihre Preise besser aufrecht, als es eiserne Regeln und Bestimmungen thun könnten. Sie sagen zu einander mit Nachdruck: „Wir sind Berufsgenossen. Unser Beruf hat uns viel Geld, Arbeit und Mühe gekostet. Dafür müssen wir bezahlt werden.“ So ist es richtig! Und so sollten auch die Uhrmacher thun! —

Wir haben diesen vortrefflichen Ausführungen nichts hinzuzufügen, es sei denn die Hoffnung, dass auch unsere deutschen Leser die vorzüglichen Darlegungen dieses überseeischen Kollegen beherzigen möchten.