

tüchtigen Arbeiter hat, der wird Geld durch ihn verdienen; wer sich aber mit jungen Leuten, die noch zulernen müssen, herumplagen muß, der ist übel daran. Es soll eine ganze Reihe von Kollegen geben, die sich mit solchen Kräften herumplagen und herumplagen müssen, und das tut dem Geschäft und der Werkstatt nicht gut.

Weiter möchte ich Sie darauf hinweisen, daß, wenn wirtschaftlich gearbeitet werden soll, die Werkstatt in der richtigen Weise beleuchtet sein muß. Helles Licht am Tage und richtiges Arbeitslicht am Abend ist ein unbedingtes Erfordernis. Außerdem soll im Winter in der Werkstatt keine zu niedrige Temperatur herrschen. Ausreichende Wärme ist unbedingt nötig, denn mit klammen Fingern kann man die Arbeiten an den kleinen Uhren nicht ausführen. In einer Werkstatt, in der es eine Freude ist, zu arbeiten, also in einer Werkstatt, in der diese Voraussetzungen gegeben sind, wird auch die Arbeitsleistung zweifellos auf einer höheren Stufe stehen.

Die Schulung der Kräfte ist ein Erfordernis für das ganze Geschäft. Es sollte der Grundsatz eines jeden Werkstatt- und Ladeninhabers sein, mit seinen Angestellten umzugehen wie mit seiner Kundschaft. Man muß den Angestellten auch Warenkenntnisse beibringen und die Geschäftsvorfälle mit ihnen durchsprechen. Man darf sich hier nicht auf den Standpunkt stellen, das und das sind Geschäftsgeheimnisse, im Gegenteil: wenn der Geschäftsinhaber mit den Angestellten gut Hand in Hand arbeitet, dann wird sich dies immer günstig auf das ganze Geschäft auswirken. Vorbedingungen zu einem guten wirtschaftlichen Erfolge gibt es somit vielerlei.

Es kommt ferner darauf an, daß wirtschaftlich gearbeitet wird, daß man bei der Reparatur, bei der Herstellung von Ersatzteilen rationell arbeitet, daß man nicht in Arbeitsmethoden verfällt, wie sie vor dreißig bis vierzig Jahren üblich waren. Wenn wir z. B. eine etwas zerkratzte Schraube abschleifen und polieren, so ist uns nicht gedient und dem Kunden auch nicht. Ich meine, es kommt immer wieder darauf an, daß die Arbeit in der Werkstatt so ausgeführt wird, daß die betreffenden Uhren, wenn sie aus der Werkstatt kommen, nicht schlechter geworden sind, sondern besser, daß die Arbeit so ausfällt, wie es der Qualität der Uhr entspricht. Das sollte man seinen Angestellten stets vor Augen halten. Unwirtschaftlich ist es, wenn man einen kleinen Teil einer Uhr, der aus Versehen auf den Fußboden gefallen ist, stundenlang sucht, um ihn vielleicht dann doch nicht zu finden. Am besten ist es, sich nicht lange mit dem Suchen aufzuhalten und einen neuen Teil vom Lager zu nehmen oder von einer Furniturenhandlung zu beziehen.

Die Arbeit muß sorgfältig ausgeführt werden. Spuren der Reparatur sollen an der Uhr nicht sichtbar sein. Wie oft bekommen wir aber reparierte Werke in die Hand, die in einem derartigen Zustande sind, daß sie es nicht verdienen, nochmals repariert zu werden! In solchen Fällen soll man dem Kunden davon abraten, die Arbeit noch ausführen zu lassen, und ihm empfehlen, entweder ein neues Werk einzusetzen zu lassen oder eine neue Uhr zu kaufen. Ein verplustes Werk können wir trotz aller Mühe nie mehr so herstellen, wie es beschaffen sein sollte. Es ist schade um die Zeit. Man sollte kurzerhand dem Kunden vorschlagen, sich entweder für ein neues Werk oder eine neue Uhr zu entscheiden, selbst aber die Reparatur entschieden ablehnen. Dies gilt in besonderem Maße für die billigen Uhren. Werke, die man eigentlich schon gar nicht mehr als Uhren ansprechen kann, sind zu Tausenden auf dem Markt; sie kommen jeden Tag ins Geschäft und in die Werkstatt. Da müssen wir dem Kunden sagen, daß man diese schlechten Werke nicht mehr reparieren kann. Gerade in dieser Beziehung ist in unserem Gewerbe noch viel zu tun. Wir könnten noch immer mehr dem Kunden nahelegen, eine gute

Uhr zu kaufen, und dafür etwas mehr Geld anzulegen. Der Kauf besserer Uhren muß wieder zunehmen, und das wird auch gelingen, wenn das Interesse des Publikums dafür geweckt wird. Mittel und Wege dafür gibt es genug.

Schon vorhin habe ich gesagt, daß man, wenn Teile zu ersetzen sind, nicht Rohmaterial dazu nehmen sollte, wenn man den zu ersetzenden Teil von der Furniturenhandlung bekommen kann. Ich weiß nicht, ob Sie schon alle in den Besitz des kürzlich herausgekommenen Kataloges der Firma Flume gekommen sind. Wer diesen Katalog gesehen hat, der wird darüber gestaunt haben, mit welcher Sorgfalt heute unseren Kollegen eine Zusammensetzung von Bestandteilen geboten wird, wie wir es bisher nie gekannt haben. Es ist ein Sortiment von fertigen Aufziehwellen, Unruhwellen und Zeigern*) darin enthalten, das die Früchte jahrelanger Statistik darstellt, ein Sortiment, das zusammengesetzt ist auf Grund einer Statistik, die besagt, welche Teile im Uhrmachergewerbe hauptsächlich verlangt werden. Hierdurch ist ein bedeutsamer Schritt getan, der hoffentlich in dem Maße Beachtung findet, wie er es verdient. Der Uhrmacher, der in der Lage ist, sich ein Sortiment zuzulegen, kann rationell arbeiten, da er viel Zeit spart. Vor einigen Jahren hätten wir es noch gar nicht für möglich gehalten, daß man in einem kleinen Kästchen ein ganzes Sortiment von Bestandteilen beisammen haben könnte. Es soll auf alle Fälle soweit kommen, ja es ist sogar unbedingt notwendig, daß das Kapital, das in die Bestandteile gesteckt wird, wirtschaftlich arbeitet und somit Zeitersparnis bringt. Diese Ersparnis an Zeit, die wir dadurch gewinnen, wollen wir dann auf die bessere Ausgestaltung des Schaufensters, auf die Kundenwerbung, auf die Auffrischung der Ware usw. verwenden. Dann ist die Zeit nutzbringend angewendet. Der Segen der Fertigfurnituren macht sich bei jedem einzelnen Kollegen, der sie sinngemäß anwendet, geltend. Ich bitte Sie, sich einmal mit der von mir soeben angeregten Frage ernsthaft zu beschäftigen. Hier ist dem Gewerbe ein wirklicher Fortschritt geboten, der ausgenutzt werden sollte. Da ich hier über die Wirtschaftlichkeit der Werkstatt spreche, darf ich nicht darauf verzichten, Sie auf diese wichtige und vorteilhafte Sache hinzuweisen.

Dann möchte ich Sie noch auf einen Mißstand aufmerksam machen. Es herrscht bei uns immer noch die Unsitte, daß wir dem Publikum Leihuhren geben. Heute verlangt wieder jeder dritte Kunde eine Leihuhr, und er bekommt sie auch fast überall. Wir wissen ja alle, in welchem Umfang diese Unsitte, von der während der Inflationszeit nichts zu hören war, neuerdings wieder eingerissen ist. Ich möchte Sie bitten, standhaft zu bleiben und keine Leihuhren zu geben. In keinem anderen Gewerbe wird ein Gegenstand zur Aushilfe angeboten und gegeben, wenn ein Gegenstand zur Reparatur gebracht wird.

Zum Schluß möchte ich noch kurz darauf zu sprechen kommen, wie man die Reparaturen berechnet. Ich habe in der Berliner Innung und in den Bezirksgruppen seinerzeit darüber gesprochen, und ich glaube, es genügt, wenn ich Ihnen sage, daß die Uhrmacher-Innung beschlossen hat, die Stundenberechnung einzuführen. Die Beschlüsse, die gefaßt worden sind, müssen von jedem Mitglied berücksichtigt werden, sonst hat die Beschlußfassung keinen Zweck. Wenn Sie die Berechnung ihrer Reparaturpreise nach der verbrauchten Zeit und einem angemessenen Stundensatze vornehmen, wenn Sie auch im übrigen wirtschaftlich denken und handeln und außerdem die Beschlüsse Ihrer Organisation berücksichtigen, dann kann der wirtschaftliche Erfolg auch in Ihrer Werkstatt nicht ausbleiben.

*) Dieses System wurde in dem Artikel „Leistungssteigerung bei der Uhren-Reparatur“ in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung Nr. 38 vom 15. September 1928 von Emil Ziegler, Mitinhaber der Firma Rudolf Flume, ausführlich beschrieben.

Die Schriftleitung.