

sachen, welche die Gutachten erster Fachleute wiedergeben, und wenn wir schließlich von den Uhrmachern bekämpft werden, so ist es lediglich die Tatsache, daß wir diese umgehen und an die Privatkundschaft verkaufen. Die Uhrmacher erhalten in der Regel von den Fabrikanten Rabatte von 40% und mehr, und wir meinen, daß diese Rabatthöhe in keinem Verhältnis steht zu der wirklichen Arbeitsleistung dieser Herren; denn wenn sie auch die oft sehr teure Ladenmiete zu tragen haben, so tun sie doch fast nichts, um den Absatz zu heben, sie warten vielmehr in ihrem Laden, bis ein Käufer kommt, um ihnen etwas abzunehmen. Die Anfeindungen, welcher wir uns zu erfreuen haben, sind also lediglich auf Konkurrenzneid zurückzuführen, und Sie können sich denken, daß, nachdem Sie uns eingehend darüber berichtet haben, es für uns Ehrensache sein wird, Sie zur Zufriedenheit zu bedienen.

Wir bitten daher um Ihren geschätzten Auftrag und zeichnen
hochachtungsvoll

gez. *Nomos-Uhr-Gesellschaft Guido Müller & Co.,
i. A. Th. Schmidt.*

Also nur mitarbeiten läßt die Versandfirma die Schweiz! Das ist doch das stärkste Stückchen, welches die Nomos bisher geleistet hat. Sie bezieht ihre Uhren fix und fertig von der Rhetia Watch Co. Eggimann Frères in Chaux de Fonds und behauptet, sie liefere genau dasselbe, wie die anderen Glashütter Fabriken. Das ist eine unwahre tatsächliche Angabe, die wider das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb verstößt, und wir hoffen, daß die Firma baldigst vor Gericht belehrt wird, bei der Wahrheit zu bleiben.

Zu der in unserem Bericht vom 15. April gestellten Frage über die

wöchentliche Lohnzahlung

liegen heute zwei Äußerungen vor. Herr Paul Gasser i. Fa. F. O. Gasser, Magdeburg, schreibt:

Was die Angelegenheit der wöchentlichen Gehaltszahlung anbetrifft, so bedauere ich, Ihnen eigene Erfahrungen nicht mitteilen zu können. Ich stehe jedoch auf dem Standpunkt, daß wir Uhrmacher uns so lange wie irgend möglich gegen die Einführung dieser Methode sträuben sollten. Unzweifelhaft würde die wöchentliche Lohnzahlungsweise den Uhrmachergehilfen zum Lohnarbeiter im wahren Sinne des Wortes herabdrücken und damit auch der letzte Rest von Interesse verschwinden, welches heute noch — Gott sei Dank — die meisten Uhrmachergehilfen für die Geschäfte ihrer Prinzipale hegen. Es würde eine Umwälzung in der Branche eintreten, deren Folgen tatsächlich nicht zu übersehen sind. Hand in Hand mit der Einführung der wöchentlichen Lohnzahlung würde die wöchentliche resp. dreitägige Kündigungsfrist, wie sie in den industriellen Betrieben üblich ist, gehen. Ich denke, die Engagementsverhältnisse haben sich durch Abströmen vieler guter Uhrmachergehilfen schon derart zugespitzt, daß niemand den Wunsch haben möchte, dieselben weiterhin verschlechtert zu sehen. Schon sehen sich viele Prinzipale gezwungen, Engagements telegraphisch vorzunehmen, trotzdem zwei Wochen resp. vier Wochen Zeit vorhanden sind, um eine Wahl unter den sich Bewerbenden treffen zu können. Aber die Wahl unter den sich Bewerbenden ist eben gering und daher in den meisten Fällen schneller Entschluß und allergrößte Eile geboten. Wie sollte das nun werden bei wöchentlicher resp. dreitägiger Kündigungsfrist?

Die großen Schattenseiten, die bereits jetzt das telegraphische Engagieren von Gehilfen mit sich bringt, würden sich bei Einführung des neuen Systems für beide Teile in erheblichem Maße steigern. Wie oft kommt es schon jetzt vor, daß sich der telegraphisch engagierte Gehilfe als nicht geeignet für den betreffenden Platz erweist, sei es durch seine Leistungen, sei es durch sein Äußeres. Es ist deshalb für beide Teile unbedingt und mit allen Mitteln daran festzuhalten, das die seit vielen Jahren in der Branche übliche 14tägige Kündigung und Gehaltszahlung beibehalten wird.

Hochachtungsvoll

Paul Gasser i. Fa. F. O. Gasser.

Dagegen lautet die Zuschrift des Herrn Georg Karp, Darmstadt, folgendermaßen:

Betreffs meines Standpunktes zur wöchentlichen Gehaltszahlung teile ich Ihnen mit, daß ich früher die Gehilfengehälter

monatlich bezahlt habe. Auf Wunsch meiner Gehilfen habe ich jedoch schon vor langer Zeit wöchentliche Gehaltszahlung eingeführt, und zwar auf Freitag abend. Ich finde diese Art der Gehaltszahlung sehr praktisch und für die Gehilfen angenehm, da dieselben dann ev. Anschaffungen noch Samstags besorgen können, was speziell für den hiesigen Platz angenehm ist, weil die Geschäfte hier Sonntags geschlossen sind.

Nicht zum mindesten ist die Zahlung am Freitag auch für den Prinzipal angenehmer, da Samstags gewöhnlich sehr viel zu tun ist, und die Abzahlung des Geldes resp. das Ausrechnen und Einschreiben stört.

Was die Umrechnung des Monatsgehältes in Wochengehalt anbetrifft, so wird dies wohl keine Schwierigkeiten bereiten, die bei beiderseitigem guten Einvernehmen nicht zu lösen wären. Das jetzt monatlich bezahlte Gehalt wird mit 12 multipliziert und durch 52,5 dividiert, was das Wochengehalt ergibt.

Das Krankengeld wird wöchentlich verrechnet.

Wechselt man mit Gehilfen, so engagiert man späterhin bei wöchentlicher Lohnzahlung, worauf wohl jeder Gehilfe eingehen wird.

Hochachtungsvoll

G. Karp.

Wenn noch andere Kollegen über dieses Thema Erfahrungen zum besten geben können, so bitten wir sie höflichst darum.

Auf welche Weise die

Konkurrenz der Versandgeschäfte

bekämpft werden kann, geht aus folgender Zuschrift hervor:

Seit Jahren versenden ganz besonders die Versandgeschäfte ihre Preisbücher in alle Ecken und Enden und man muß sich oft wundern, woher diese alle die Namen erfahren. Mein Geschäfts- und Wirkungskreis sind meistens Bauerngegenden und bin ich oft gezwungen, auf den Orten geschäftlich zu verkehren. Kommt man in ein Haus, reich oder arm, findet man drei bis vier solche Bücher, ganz besonders für Uhren und Goldwaren. Manchmal wurde es mir heiß und ich legte mir die Frage vor: „Wirst du mit deinen hohen Preisen gegen diese Schleuderkonkurrenz bestehen können?“ Und einige Zeit war dies zu spüren, da sehr viele Leute sich Uhren senden ließen. Aber heute nicht mehr. Es wurde mir oft der Preisunterschied vorgehalten und die Bemerkung gemacht: „Wir lassen uns da und da her Uhren senden, diese sind billiger und wie man auf der Zeichnung sieht, schöner und größer als die Ihrigen, besonders die Regulateure.“ Ich habe nie dagegen protestiert oder rasoniert, sondern erwiderte nur bei diesen Vorhaltungen: „Probieren Sie es nur, aus dem einen Uhrenversandhaus können Sie auch Ihre Sensen, und wenn nötig, auch Dudelsäcke beziehen; gewiß ein feines Uhrengeschäft.“ Schon durch diese hohnvollen Worte wurde mancher stutzig.

War dann in einem Orte eine solche „geschickte Uhr“ und ging nicht mehr, was unzählige Male vorkam, — gut — ich habe mir die Uhr ins Haus bringen lassen, sie geölt oder nur das Nötigste gemacht und mir hierfür 3 bis 4 Mark zahlen lassen. Auf gutes Arbeiten war ich bei dieser Sorte Uhren nie stolz, und ging die reparierte „Versanduhr“ in einigen Wochen wieder nicht, mußten die Leute wieder zahlen, da ich hierfür nicht garantierte.

Dieses Verfahren hat sich bei den Bauersleuten in der ganzen Gegend schnell herumgesprochen und es hat gewirkt. Ganz selten kommt es noch vor, daß jemand in meinem Geschäftsbezirk, und dieser ist ziemlich groß, eine Uhr aus einem Versandgeschäft bezieht. Es würde mich freuen, wenn dieser oder jener Herr Kollege Nutzen aus meinen wenigen Worten ziehen könnte.

Wir wollen hierzu ausdrücklich bemerken, daß ein derartiges Vorgehen nur stillschweigend und nur in solchen Fällen möglich ist, wie sie bei dem Absender zutreffen. Dieser hat sein Publikum in der wirksamsten Weise, nämlich am Geldbeutel, „aufgeklärt“. Er konnte das, weil er in seiner Gegend der einzige Uhrmacher ist. Wo sich die Uhrmacher gegenseitig herabsetzen, wo also kein kollegialisches Verhältnis herrscht, da blüht der Weizen der Versandhäuser.

Zum Schlusse geben wir noch von einem erfreulichen Vorgehen der badischen Staatsbahn-Generaldirektion gegen das Betreiben von