

Notwendigkeit höherer Preise wird von den allermeisten eingesehen. Was nützt aber das Wollen, wenn es nicht möglich ist, dieses Wollen auch in die Tat umzusetzen. Ich habe in meinem vorigen Artikel schon darauf hingewiesen, daß ein nicht unerheblicher Teil der hiesigen Kundschaft sich eine neue Uhr billigster Sorte kauft, wenn sie hören, daß die Reparatur der alten, meistens aber noch guten Uhr nur 4 bis 5 RM. kosten soll. Und diese billige Uhr wird dann nicht beim Uhrmacher, sondern im Warenhaus gekauft, da sie dort schon für 2,50 RM. zu haben ist, während sie im Fachgeschäft in meistens auch besserer Qualität etwa 1 RM. mehr kostet. Glauben Sie nur, Herr Kollege, daß ich es nicht an Überredung fehlen lasse, um dem Kunden den Unterschied klarzumachen, und nichts unterlasse, um ihn aufzuklären. Und doch ist es mir schon oft, in letzter Zeit dreimal an einem Tage, vorgekommen, daß der Kunde seine Uhr unrepariert wieder mitnahm, weil die geforderten Preise für die Leute zu hoch waren. Was würde mir da erst passieren, wenn ich noch höhere Preise fordern wollte? Ich wäre Ihnen dankbar, und nicht nur ich allein, wenn Sie mir da einen auch wirklich Erfolg versprechenden Rat geben könnten. Ich habe aber keine große Hoffnung, daß Sie da helfen können, denn ich hatte dieses schon in meinem ersten Aufsatz erwähnt, und Sie haben darauf nichts erwidert. Ob mit oder ohne Absicht, weiß ich nicht.

Ich habe auch nicht behauptet, daß jeder Kunde mit Mißtrauen zu uns kommt. Aber daß bei einem großen Teil das Mißtrauen vorherrschend ist, kann nicht bestritten werden. Woher stammen denn all die bekannten Redensarten über den Uhrmacher? Sie sind doch nur aus dem Mißtrauen geboren, das uns, zum großen Teil ganz unbegründet, entgegengebracht wird. Hier muß die Aufklärungsarbeit einsetzen. Nur dadurch werden wir es ermöglichen, allmählich das Publikum dahin zu bringen, unsere Arbeit richtig einzuschätzen, und dann auch wird es möglich sein, angemessene Preise nicht nur zu fordern, sondern auch zu erzielen.

Wenn Herr Kollege M. A. C. meine Worte bezüglich Tradition so auslegt, als ob ich damit hätte sagen wollen, dieses sei gleichbedeutend mit guter Arbeit, so ist das nur bedingt richtig. Aber diese Geschäfte haben durch ihr langes Bestehen sich meistens einen treuen Kundestamm erworben, der auf die betreffende Firma schwört. Für diese Kunden macht es dann nichts aus, wenn die Reparaturen hier teurer sind als anderwärts. „So gut werden sie an anderer Stelle sicherlich nicht gemacht.“ Das ist der Gedankengang dieser Kundschaft, und das habe ich damit sagen wollen. Wenn nun Kollege M. A. C. zu den Glücklichen gehört, die solche Preise erzielen können, dann befindet er sich in einer beneidenswert glücklichen Lage. Fragen Sie doch einmal Kollegen aus anderen Bezirken über die Preise, und Sie werden kaum jemand finden, der sich mit Ihnen gleichstellen kann. Meinen Sie nicht, daß auch unter diesen vielen genügend Kollegen

sind, die wohl den Mut haben, derartige Preise zu fordern, es aber unterlassen, um nicht ihre ganze Kundschaft in die Flucht zu treiben. Soll ich den Beweis dafür erbringen? Vielleicht genügt auch das Folgende: Eine andere Zeitschrift unserer Branche brachte in ihrer letzten Nummer eine Preistafel über Reparaturen. Diese Preise beweisen aber, daß auch sehr viele andere Kollegen mit mir gleicher Meinung sind. Es ist nicht anzunehmen, daß die Schriftleitung eine solche Tabelle veröffentlicht, ohne sich vorher zu vergewissern, wie sich die Kollegen zu diesen Preisen stellen.

Insofern scheint zwischen dem Kollegen und mir ein Mißverständnis obzuwalten, daß ich bei den Reparaturpreisen von 4 bis 5 RM. immer nur die Kosten für eine einfache Reparatur im Auge hatte. Jede besondere Ersatzleistung (Feder, Steinloch usw.) wird natürlich besonders in Anrechnung gebracht.

Kollege M. A. C. gedachte vielleicht, einen Trumpf auszuspielen, wenn er schreibt, daß es eigentlich nutzlos sei, seine Zeit für diese Materie zu opfern, wenn nach meiner Ansicht die heutigen Preise nicht angemessen, höhere Preise aber nicht zu erzielen seien. Gemacht, Herr Kollege. Auf einen Streich fällt bekanntlich kein Baum. Ich habe ja schon in meinem ersten Aufsatz gesagt, das Publikum muß aufgeklärt werden, damit es endlich andere Ansichten über unsere Tätigkeit bekommt. Es wäre allerdings zweckloses Bemühen, dieses durch Artikel in einer Fachzeitschrift erreichen zu wollen. Aber vorerst müssen noch eine Menge Uhrmacher aufgeklärt werden, und diesem Zwecke sollen die Zeilen dienen. Ich halte dieses für eine der wichtigsten Aufgaben.

Die Frage, ob ich defekte oder hineingemurkste Teile nicht ersetze, war wohl nicht ganz ernsthaft gemeint, doch will ich eine Antwort darauf geben, ich habe es zum Teil auch schon getan. Selbstverständlich werden diese Teile bei mir ersetzt und natürlich auch in Rechnung gestellt. Was Außerlichkeiten, wie ausgesprungene Gläser, abgenutzte Kronen usw., anbelangt, so überlasse ich es dem Kunden, über deren Ersatz oder Nichtersatz zu entscheiden, unterlasse es aber auch nicht, den Kunden auf die Nachteile hinzuweisen, die dadurch entstehen, wenn solche Teile nicht ersetzt werden.

Zusammenfassend möchte ich sagen, daß wir auch durch weitere Auseinandersetzungen uns kaum auf einer Linie einigen werden, denn anscheinend liegen die Verhältnisse am Wohnort des Kollegen M. A. C. günstiger als an den meisten anderen Orten Deutschlands, bestimmt aber günstiger als im Ruhrkohlenbezirk. Denn hier sind diese Preise schon aus dem Grunde nicht zu erzielen, weil die Mehrzahl der Bevölkerung gar nicht in der Lage ist, sie zu zahlen. Daß eine Besserung der Preise nicht nur erwünscht, sondern bitter notwendig ist, darin sind wir wohl einig. Ebenso darin, daß diese Besserung nur allmählich und nur durch Aufklärung des Publikums zu erreichen ist, und dazu wollen wir beitragen. W. F. G.

(V/535)

Verschiedenes

Uhrmacher – staatlich geprüfte Optiker! Ist es nicht befremdend, daß die Fachpresse bis heute noch keine Notiz von einem Ereignis genommen hat, das meines Erachtens als Meilenstein in der Geschichte der Entwicklung des Uhrmacherhandwerks zu betrachten ist? Geschah es doch zum erstenmal, daß Uhrmacher-Optiker, dank den unermüdlichen Bemühungen des WOG., seine Mitglieder vorwärts zu führen, zum Besuch der Staatlichen Optikerschule zu Berlin zugelassen wurden und daß sämtliche Kollegen, die Herren Albers (Recklinghausen); Beckmann (Ratungen); Eichmüller (Nürnberg); Gabriel (Roßleben); Giese (Essen-Kray); Gießelt (Ebersbach); Hammans (Kevelaer); Kayteinal (Marienwerder); Konopka (Marienburg); Lenkeit

(Jastrow); Plettig (Spremberg); Wolff (Duisburg) die staatliche Abschlußprüfung bestanden haben und den Titel „staatlich geprüfte Optiker“ führen dürfen. Zumindest für die Kollegen, die dasselbe Ziel, die Erlangung der Anerkennung als Vollfachmann, erstreben, wird dies von großem Interesse sein.

Es sei aber dabei nicht verschwiegen, daß sich sämtliche beteiligten Kollegen diesen Lehrkursus wesentlich leichter vorgestellt haben, und zumal die bejahrten Kollegen mußten ihre ganze geistige Kraft – soll heißen Lern- und Konzentrationsvermögen – zusammenraffen, um dem umfangreichen Lehrstoff, der in Anbetracht der zur Verfügung stehenden kurzen Zeit von 6 Wochen, verhältnismäßig schnell, von den ausgezeichneten