# Die Uhrmacher-Woche

**Verlag und Schriftleitung:** Leipzig C 1, Breite Str. 7. Fernruf: 68 100 und 68 101. Telegramm-Adresse: Uhrmacherwoche Diebener Leipzig. Postscheck-Konto: 4107. Bank-Konto: Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt, Abteilung Becker & Co., Leipzig, Reichsbank-Girokonto.

**Geschäftsstellen:** Pforzheim, Simmlerstraße 4. Fernruf: Nr. 1621. — Berlin: Emil Rogge, Friedenau, Fröaufstraße 7. Fernruf: Rheingau 6631. — Amsterdam, N. Z. Voorburgwal Nr. 187—227.

**Bezugspreis für Deutschland** vierteljährlich 5,25 R.-M. (einschl 0,54 R.-M. Überweisungsgebühr).

**Anzeigenpreis:** Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite 0,24 R.-M., für Stellenmarkt 0,15 R.-M., die 1/1 Seite 225,— R.-M. Berechnung der Seitenteile entsprechend. Bei Wiederholung Rabatt. Platzvorschrift 50% Zuschlag. Erfüllungsort Leipzig.

**Ausgabetag:** Jeden Sonnabend. Annahmeschluß für kleine Anzeigen: Mittwoch früh, unverbindlich.

37. Jahrgang | Leipzig, 6. Dezember 1930 | Nummer 50


Unbefugter Nachdruck aus dem gesamten Inhalt ist verboten

## Meister und Lehrlinge in diesen Zeiten

Immer, wenn irgendwelche Behinderungen für die ruhige Fortsetzung unserer Geschäfte vorhanden sind, mehren sich auch jene Kollegen, die darüber nachdenken. Wenn sie sonst das ganze Jahr leider schweigen und uns über ihre Stimmung und ihre Meinungen über das Fach im Unklaren lassen, — wobei es zunächst einerlei ist, ob sie mit unseren Ansichten übereinstimmen, entschließen sie sich doch dann einmal plötzlich, uns davon Kenntnis zu geben. Sollte weiter nichts damit erreicht werden, als auch andere zum Nachdenken zu bringen und vielleicht der Schriftleitung Gelegenheit zu geben, zu diesen durch die Eindrücke des Zeitgeschehens ausgelösten Gedanken Stellung zu nehmen, so ist das doch schon genug für das erste, denn es läßt sich niemals im Anfange absehen, was aus einer fast unbeachtlich hingeworfenen Frage werden kann, welche anderen Gedankenverbindungen sie auszulösen vermag, und wie sie, wenn auch vielleicht nicht direkt, doch auf Umwegen dazu beitragen kann, sie irgendwie fruchtbar, irgendwie dem Fache förderlich zu gestalten.

Ein Kollege aus Süddeutschland schreibt uns über das Verhältnis von Meister und Lehrling in unserer Zeit und macht zunächst die veränderten Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt im Uhrmachergewerbe (wie auf dem Arbeitsmarkte überhaupt) zu einem Beweise für die Verdrängung des Menschen durch die Maschine. Er hat für unser Gewerbe darin recht, wenn man die billigere maschinelle Uhrenproduktion als Konkurrentin des Arbeitsmarktes erkennt, insofern der Neukauf einer größeren Reparatur vorgezogen wird. Vergessen wir dabei nicht, daß der Zeitmeßdienst, der früher der guten Taschenuhr übergeben war, heute zu einem großen Teile durch private oder amtliche öffentliche Uhren (Einzel- und Zentraluhren), akustische und radioelektrische Zeitsignale übernommen wird und oft nur die Unterteilung, solange eines dieser Zeitbestimmungsorgane nicht erreichbar ist, durch die Taschenuhr erfolgt. Aus gleichen Gründen ist die Zimmeruhr für die Familie leider in vielen Fällen nicht mehr so unentbehrlich, weil ein Blick aus den Fenstern auf irgendein Zifferblatt oder das Pfeifsignal einer Fabrik genügt, um den einzig noch gehenden Wecker einzustellen. Alle anderen Wanduhren, wenn solche vorhanden sind, stehen; das ist zwar unordentlich, aber man glaubt, das Geld für nötigere Sachen zu brauchen, die nicht so leicht und kostenlos überall zu haben sind wie „richtige Zeit". In normalen Wirtschaftsperioden haben wir im Uhrenfache niemals zuviel Arbeitskräfte gehabt, wenigstens gute Arbeitskräfte.

Der Einsender nennt die Zahl unserer Gehilfen, die sich aus der Statistik ergibt, „ungeheuer", insbesondere in Rücksicht auf den Zuwachs an Neuausgelernten und die größer werdende Unmöglichkeit, ein eigenes Geschäft zu finanzieren, womit er sagen will, daß ein Etablieren mit fremdem Gelde heute schon gar nicht mehr in Frage kommen kann. Er glaubt deshalb, daß ein großer Teil der Gehilfen gezwungen sein könnte, „sich durchzuhauen, wie es irgend möglich" wäre. Um eine Besserung dieses Mißstandes herbeizuführen, will er den Hebel schon bei der Lehrlingseinstellung angesetzt und vor allem eine Reform des Lehrverhältnisses vorgenommen wissen.

Er fordert zunächst ein Lehrgeld von 500 bis 600 RM, um nicht jedem das Erlernen zu ermöglichen und finanziell und auch sonst nicht fähige Leute fernzuhalten, die das Ansehen unseres Gewerbes nicht heben. Beide Parteien würden dadurch in ihrem Verantwortungsgefühl gestärkt werden.

In Anbetracht eines in dem dritten Vorschlage gebotenen, teilweisen Ausgleichs dieser Elternleistung erscheint ein solcher Vorschlag diskutabel, ihn aber zu verallgemeinern, kommt uns doch zu gewagt vor. Es ist richtig, daß eine erhebliche Einschränkung der Lehrlingszahl stattfinden würde, durch die eine Änderung der Verhältnisse im Arbeitsmarkt in einigen Jahren nach der anderen Seite erfolgen müßte, indessen erhoffen wir doch in jener Zeit wieder ein sogenanntes normales Geschäft, das allen hinreichend Brot gibt. Der Anreiz für die Erlernung des Uhrmacherberufes ist, vom wirtschaftlichen Standpunkte aus gesehen, sowohl für den selbständigen Meister als auch für den Gehilfen oder den Stubenarbeiter nicht bedeutend, und die durch das Lehrgeld geschaffene Barrikade würde vielleicht geeignet sein, Nachwuchs überhaupt fernzuhalten. Da aber die Zukunft eines Gewerbes von seinem Nachwuchs abhängt — man kann auch sagen, daß es keinen Nachwuchs hat, weil ihm die Zukunft abgesprochen werden mußte —, so wollen wir in dieser Hinsicht keine weiteren Erschwerungen eintreten lassen. Denn wenn wir es auch einsehen müssen, daß wir keine große Steigerung unserer Geltung unter den Gewerben und in der Wirtschaft zu erwarten haben, weder im Handel noch im Handwerk, so bleiben doch die meisten von uns an ihrem Platze unentbehrlich, solange es ein selbständiges Gewerbe geben wird. Bescheiden, aber sicher; deshalb brauchen wir auch Nachwuchs. Über diesen Punkt weiteres zu sagen, mögen jene Kollegen unternehmen, für welche die Lehrlingsausbildung eine ideale Lebensfrage geworden ist, und jene, die direkt oder indirekt auf irgendeine Weise wirtschaftlich von ihr Vorteile haben, ohne Lehrlinge auszubilden.



SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id31857313X-19300100/855