

sind sie noch nicht gekommen, und sie müssen darauf kommen, wenn es besser werden soll: die Reparaturpreisberechnung nach Zeit.

Darüber ist auch schon in dieser Zeitschrift zur Genüge geschrieben worden, und man merkte es dem Verfasser an, dass er es gewissermassen mit seinem Herzblute getan hatte: mit innerster Ueberzeugung und vollständig von dem Gedanken eingenommen, das Beste zu raten, was sich raten lässt. Wie grausam muss er enttäuscht gewesen sein, wenn er auf Widerhall gerechnet hatte. Es ist nicht so leicht, gegen Gewohnheit und alten Schlendrian zu kämpfen, und nirgends wird wohl mit gleicher Zähigkeit an dem Grundsatz festgehalten, dass die Jungen genau so zu zwitschern hätten, als die Alten gesungen haben. Doch! Ein weisser Rabe hat sich kürzlich in irgendeiner Versammlung oder einer Abhandlung vernehmen lassen, der da erklärte: „Es wird mit den Reparaturpreisen nicht besser, ehe wir nicht die Zeitberechnung eingeführt haben.“ Ich wünsche ihm, dass er es noch erlebt, dass sich mehr unserer Fachgenossen zu dieser einfachen, fast selbstverständlichen Erkenntnis durchringen. Vorläufig scheint es noch lange zu dauern. Zur Beschleunigung möchte ich zwei eindringliche Beispiele aus dem praktischen Leben anführen, die ebenfalls auf Tatsachen beruhen.

Zu einem Uhrmacher tritt ein Kunde herein mit folgenden Worten:

„Ich habe vor 5 Jahren bei Ihnen eine Uhr gekauft, die immer auf die Sekunde genau gegangen hat. Mein Freund hat eine um das Mehrfache teurere Uhr, die er immer mit der Sternwarte vergleicht, und ich freute mich jedesmal, wenn er nicht glaubte, dass meine Uhr weniger abgewichen war als die seine. In letzter Zeit verliert sie aber etwas, und ich denke, sie muss wohl einmal gereinigt werden.“ Und nun mit erhöhter Stimme: „Können Sie mir garantieren, dass die Uhr, wenn Sie sie repariert haben, genau wieder so geht wie vorher? Sonst schicke ich sie an die Fabrik!“

Es handelt sich um eine Uhr, die in der Regel mit 40 bis 45 Mk. verkauft wird und bei der das „Fabrikschicken“ sich jetzt schon durch die politischen Zustände verboten hätte, ganz abgesehen von den anderen Schwierigkeiten. Aber was weiss der Laie davon.

Kurzum, unser Kollege sagte ihm das zu, behielt die Uhr zur Reparatur, reparierte und regulierte sie auf das Beste, so dass sie den Ansprüchen des Kunden wohl genügen konnte. Dieser kam dann, um die Uhr abzuholen, und fragt, was sie kostet.

„Vier Mark!“ antwortet unser Kollege.

„Was, vier Mark? Sie sind wohl nicht ganz klug, die Uhr war doch nur zu reinigen!“

„Nur zu reinigen.“ Das ist auch so eins von den fluchwürdigen Wörtern, mit denen uns das Publikum misshandelt. Der Kollege suchte dem Kunden die Berechtigung seiner Forderung klarzumachen, so gut er konnte. Mit welchem Erfolge, beweist die Fortsetzung des Dialoges:

„Also ich muss die vier Mark zahlen?“

„Ja! Sie sind damit reell bedient!“

„Nein, Sie haben mich betrogen!“ Sprach's, warf das Geld hin und verschwand, den Kollegen gebrochen und verärgert

zurücklassend. Das ist der Dank von Kunden, die man gut bedient. Da der Kollege allein in seinem Laden war, kann diese Sache leider kein Nachspiel haben.

Stand dieser Kollege nicht ganz anders da, wenn er einfach sagen konnte: Arbeitszeit 4 Stunden, Meisterstunde (sagen wir) 1,50 Mk., macht 6 Mk.? — Daran war nicht zu rütteln; der Kunde mochte die Sache teuer finden, aber das Gefühl der Uebervorteilung hätte er keinesfalls haben können. Von der Aufzählung der einzelnen Arbeiten hat das Publikum doch keinen rechten Begriff, und denkt sich dabei: „Rede nur, du kannst mir viel erzählen; anschmieren tust du mich doch!“ Und gerade, je mehr man Arbeiten aufzählt, desto mehr glaubt es, dass wir den Preis zu entschuldigen nötig hätten.

Das andere Bild. Der Stammtisch beieinander. Der Inhaber eines grösseren Installationsgeschäfts der elektrotechnischen Branche erzählt von seinen Leuten, und wie schwer es sei, damit auszukommen, namentlich jetzt während des Krieges. Früh um 7 Uhr treten sie an, um das von ihnen benötigte Material in Empfang zu nehmen. Sie nehmen sich Zeit dabei. Ehe sie fertig sind, ist Frühstückzeit; der letzte verlässt das Lokal erst um 9 Uhr. „Ich muss natürlich meinen Kunden diese Zeit berechnen; so leid es mir tut!“, so schloss der Mann, und er hatte recht, denn auch diese Arbeit wird im Interesse des Kunden ausgeführt, und der Gehilfe verlangt seinen Lohn für diese Zeit.

Warum finden wir denn die Rechnungen aller Installateure immer so entsetzlich hoch? Und wie kommt es, dass wir trotz alledem, wenn wir sie geprüft haben, nicht imstande sind, etwas Tatsächliches dagegen einzuwenden? Weil sie bis in die kleinste Einzelheit spezifiziert sind. Da findet sich jeder Nagel und jede Klemme, und zum Schluss fein säuberlich jede Gehilfen- und jede Meisterstunde mit den weiteren eventuellen Aufschlägen. Ueber die Summe kann man schimpfen, über den einzelnen Posten aber nicht, und so nimmt Adam Riese, der alte Rechenkünstler, diejenigen seiner Jünger heute noch in Schutz, die seine Kunst für sich in richtiger Weise in Anspruch nehmen.

Diese Rechnungsstellung der Installateure ist mir lange schon vorbildlich erschienen. Woher sie es nur haben? Lernen sie es auf Fachschulen oder gibt ihnen ihr Fachverband diese Beispiele, oder lernt es einer vom anderen? Auch das wäre erklärlich; denn ihr Beruf ist das Kind einer neuen Zeit. Ihm haftet keine alte und veraltete Gewohnheit an, wie es bei den Uhrmachern der Fall ist, und gegen die wir uns mit aller Kraft zu wehren haben.

So ähnlich antwortete ich auch meinem Stammtischfreunde. Und darauf entgegnete er: „Das wäre auch noch schöner, wenn wir das nicht gelernt hätten, die wir doch unter den Handwerkern zu der Intelligenz gehören!“ Er hatte wieder recht. Der Uhrmacher wird zu zeigen haben, ob sich sein Anspruch, zu der Intelligenz der Handwerker zu gehören, noch für die Dauer wird aufrechterhalten lassen. Keiner ist ein klügerer Handwerker, der gleichzeitig ein Geschäftsmann ist, als ein solcher, der, ehe er irgendeiner anderen Bestrebung huldigt, erst seine eigene wirtschaftliche Existenz auf feste Füsse stellt. F.

Lernen unsere Lehrlinge zu lange?

(Zum Eingesandt in Nr. 20.)

Die Frage an sich finde ich durchaus nicht „kurios“; auch der gegenwärtige Zeitpunkt kann nicht als unrichtig gewählt angesehen werden. Gerade jetzt haben wir mehr als je an die Zukunft zu denken.

Schon in dem bezeichneten Aufsatz hat der Verfasser darauf hingewiesen, dass die aufgeworfene Frage rein subjektiv beantwortet werden kann, und zwar sowohl hinsichtlich des Lehrlings als auch des Lehrmeisters. Ist der letztere nicht ausreichend begabt für eine klarverständliche Unterweisung der Lehrlinge, dann wird auch ein sonst talentvoller Lehrling selbst in 4 Jahren nicht das lernen können, als der an sich weniger befähigte Lehrling unter der zielbewussten Anleitung eines tüchtigen Meisters schon in 3 oder gar in 2 Jahren mühelos lernen kann.

Ueber die Lehrmethode gehen die Ansichten mitunter weit auseinander. Auch hier sollte überall die subjektive Beurteilung Platz greifen, und zwar hauptsächlich in bezug auf die Beanlagung des Lehrlings selbst, dessen Wollen und Können sich nicht immer gleichartig entwickelt. Hier muss nach meinem Dafürhalten auch das Endziel der Lehre berücksichtigt werden. Und von diesem Gesichtswinkel aus kann ich mich den Vorschlägen des Verfassers des Eingesandts nicht anschliessen, wenn er es für zweckmässig ansieht, die Lehrlinge von vornherein zu klassifizieren und es deren Talent zu überlassen, ob sie sich die Fertigkeit aneignen können, auch etwa benötigte Einzelteile selbst herzustellen. Schon heute lassen sich die Gehilfen wie Meister in mehrere Klassen einteilen — eine ganz