

wieder aufzunehmen. Er entbietet hierdurch allen seinen Freunden, Mitarbeitern und Verbandsangehörigen seine herzlichsten Grüsse!

**Garantiescheine** erhalten unsere Verbandsmitglieder 100 Stück für 1 Mk. und Porto 20 Pf. — Auch werden die Garantiescheine auf Bestellung mit Firmeneindruck zu erhöhtem Preise geliefert.

**Postscheckkonto des Zentralverbandes in Leipzig Nr. 13953.**

**Kollegen! Benutzt jetzt unseren Arbeitsmarkt! Mehr als je hat unser Arbeitsmarkt Bedeutung!**

Mit kollegialen Grüssen

**Der Vorstand des Zentralverbandes**

**der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine, E. V.**

Robert Koch, II. Vorsitzender. W. König, Geschäftsführer.

### Der Uhrmacher als Kaufmann.

Wir glauben recht zu tun, wenn wir unsere Leser auf die nachstehenden Ausführungen noch besonders hinweisen. Es sind hier Gedanken ausgesprochen, die gerade für die Jetztzeit, viel mehr noch für die kommende, besondere Bedeutung gewinnen werden. Es würde für unser Fach nicht ohne Nutzen sein, wenn sich die Kollegen zu den hier ausgesprochenen Gedanken einmal äussern. Die Schriftleitung.

In allen unseren Fachzeitungen ist schon so oft den Uhrmachern der Vorwurf gemacht worden, dass sie zu wenig Kaufleute seien. Dieser Vorwurf ist aber nur zum Teil berechtigt. Bekanntlich gibt es zwei Arten von Uhrmachern, erstens der Uhrmacher-Kaufmann, d. i. der Uhrmacher, der den Verkauf von Waren als die Hauptsache seiner Tätigkeit und seines Geschäfts ansieht, und zweitens der Uhrmacher-Handwerker, d. h. der, welcher seine Haupttätigkeit darin sieht, Uhren zu machen resp. zu reparieren und den Verkauf von Waren als Nebensache betrachtet. Welchen von den zwei Arten man zugeweiht werden will, sollte schon beim Eintritt in die Lehre berücksichtigt werden und dementsprechend auch die Lehre sein, d. h. entweder eine rein fachmännische oder kaufmännische. Wir haben aber in der Lehre nur das Sammeln von Fachkenntnissen und Fertigkeiten, und auch die Gehilfenzeit wird ausschliesslich zu diesem Zwecke benutzt; wogegen das Kaufmännische ganz vernachlässigt wird; dieses liegt zum Teil daran, weil es zu wenig Uhrmacher-Kaufleute gibt, die erstens wenig oder gar nicht Uhrmacher-Kaufmannslehrlinge ausbilden, und zum anderen Teil auch nicht junge Leute mit nur kaufmännischen Kenntnissen beschäftigen können, weil der Betrieb noch zu klein dazu ist. Ein Uhrmacher, der nur für sein Fach Interesse hat, also der Uhrmacher-Handwerker, sollte am besten vom Verkauf ganz die Finger lassen; es sollte ihm also ganz schnuppe sein, wer Uhren verkauft; die Hauptsache muss ihm bleiben, dass er viel Arbeit resp. viel Reparaturen hat. Der Uhrmacher-Kaufmann hingegen sollte noch viel mehr als bisher Kaufmann sein, d. h. nicht nur Uhren verkaufen wollen, sondern überhaupt verkaufen, und in der Wahl der Artikel nicht einseitig, z. B. nur bessere Uhren, keine ganz billigen, sondern kaufmännisch, gleichbedeutend mit vielseitig und grosszügig, das Geschäft betreiben.

Die Teilung der Uhrmacher in Handwerker und Kaufleute finden wir nun auch bei der Preisberechnung, und merkwürdigerweise finden wir dabei wirkliche Gegensätze. Da ist Nummer 1 der Uhrmacher, der seine Reparaturen kaufmännisch berechnet, und Nummer 2 der Uhrmacher, der seinen Warenverkauf handwerksmässig kalkuliert. Beides ist unlogisch und falsch, was leicht zu beweisen ist.

Der Uhrmacher, der zuerst genannt, glaubt richtig zu rechnen, wenn er beispielsweise eine Feder, die ihm 1 Pf. kostet und die er mit 75 Pf. bis 1 Mk. berechnet, weil er nach seiner Meinung genug dabei verdient. Dieses ist natürlich falsch, da die Arbeit und das dazu gebrauchte Material nur handwerksmässig zu berechnen ist. Es zählt also bei Berechnung einer Reparatur: dazu verwendetes Material, Miete, Licht, Steuer prozentual, erworbene Fachkenntnisse, Kundschaft und Wert des Arbeitsstückes, Ausführung der Arbeit, erster oder zweiter Qualität, und Arbeitslohn. Was den Wert des Arbeitsstückes anbelangt, so ist für eine goldene Uhr resp. deren Besitzer natürlich ein höherer Preis zu berechnen als für ein wertloses Stück; was das Bezahlen erworbener Fachkenntnisse anbelangt, wolle man sich ein Beispiel nehmen an Juristen, Aerzten, Malern usw.

Der Uhrmacher, der seinen Warenverkauf handwerksmässig betreibt resp. kalkuliert, glaubt richtig zu rechnen, wenn er jedes einzelne Stück genau kalkuliert, z. B. Einkaufspreis plus einen

gewissen Prozentsatz Verdienst plus allgemeine Unkosten, als da sind Miete, Steuer, Licht, Arbeitszeit, Lagerzinsen, Kontoverluste usw. Selbstverständlich hat auch diese Rechnung ein Loch, indem der herausgerechnete Verkaufspreis fast nie von der Kundschaft zu erzielen ist, weil er viel zu hoch resp. zu teuer erscheint. Bei Verkaufspreisberechnung einer Ware soll und muss berücksichtigt werden, ob dieselbe ein Konsumartikel ist, oder wenig verkauft wird, Kunstwert resp. Liebhaberwert, der auch Liebhaberpreise erzielen lässt, und ob Bedarfs- oder Luxusartikel. Als Grundsatz für den Uhrmacher-Kaufmann gelte: viel verkaufen, in den Artikeln nicht zu wählerisch sein, da es doch ziemlich gleich ist, mit welchem Artikel man viel Geld verdient.

Ein Uhrmacher-Kaufmann wird, anstatt eine grössere Reparatur an einer älteren Uhr zu übernehmen, lieber dem Kunden eine neue Uhr für den zahlenden Reparaturpreis verkaufen. Will der Kunde aber durchaus die Uhr repariert haben, wird er auch handwerksmässige Kalkulation, sogar Liebhaberpreis dafür bezahlen. Es gibt auch reiche Uhrmacher, bezeichnenderweise sind dieselben aber reich geworden durch Verkauf von Nebensachen, wie Fahrräder, Nähmaschinen, Schmuck- und Silbersachen usw. Von dem Verkauf und Reparieren von Uhren allein kann ein Uhrmacher bei grösster Sparsamkeit, viel Beschäftigung und hohem Alter höchstens wohlhabend werden. Dass uns so viele Artikel, an denen etwas zu verdienen ist, entwunden worden sind, liegt nur an dem Mangel an Uhrmacher-Kaufleuten. Der Uhrmacher-Kaufmann wird natürlich nur eine ganz geringe Zeit am Werkstisch zubringen können und höchstens kleine, leichte Reparaturen machen, denn, sich für das Kaufmännische interessierend, wird der Handel so viel abwerfen, dass er andere für sich arbeiten lassen kann. Hier wäre noch zu sagen, dass es nicht richtig ist, beispielsweise einen Gehilfen, der hauptsächlich für den Laden angestellt wurde, auch mit anderen als kleinen, leichten Reparaturen zu beschäftigen, da ja dieser infolge der fortwährenden Störungen unmöglich eine tadellose, zufriedenstellende Arbeit zu liefern imstande ist, oder aber entsprechend langsam arbeitet. Niemand kann zwei Herren dienen, ein wirklich vorhandenes Ausnahmexemplar treibt aber Raubbau mit seinen Nerven und opfert bestimmt diese zusammengeschundenen Markstücke später dem Doktor und verkürzt sein Leben.

„Der Weg zum Reichtum führt durch die Druckerschwärze“, die Wahrheit dieses Satzes, allseitig anerkannt, vom seligen Barnum begründet, dürfte auch Andreas Huber (München) bestätigen.

Obiger Satz will aber nur die Reklame als notwendig beweisen und Reklame hinwiederum soll bzw. braucht nur der Uhrmacher-Kaufmann, der Uhrmacher-Handwerker kann solche entbehren, denn gute Arbeit empfiehlt sich von selbst.

Was nun Reklame anbelangt, ist zu sagen, dass ausgerechnet der Uhrmacher, der gewöhnlich sowieso von zu Hause aus mit Geldmitteln nicht reichlich bedacht worden ist, wenig und gar nicht von seinen Lieferanten resp. Fabrikanten unterstützt wird. Allerdings ist in letzter Zeit von unseren bedeutendsten Fabriken der Anfang gemacht worden. Es ist doch nicht mehr als recht und billig, wenn der Fabrikant seine Ware empfiehlt bzw. für sie Reklame macht, während früher die armen Teufel von Uhrmachern Reklame für Glashütte, Freiburg und die Schweiz (Markenuhren) usw. machten. Man beachte dagegen, wie die anderen Fabrikanten beispielsweise die Kaufleute und Händler unterstützen, Maggi, Salem-Aleikum und vieles andere. Man vermisst bei den Anfängen der Reklame für unsere Artikel schmerzlich die Schmuckwarenindustrie, Wecker usw.