

in der Regel einem Gehilfen übertragen, weil der Lehrmeister durch sein Ladengeschäft stark in Anspruch genommen ist. Eine solche Ausbildung hat aber starke Mängel, weil oft der Gehilfe gar kein Interesse, vielleicht auch gar keine Fähigkeit zur Ausbildung besitzt. Ein solcher Lehrherr legt aber andererseits größeren Wert auf kaufmännische Ausbildung, weil er sich mit Recht sagt, erst der einbringliche Handel kröne das Werk der Hände. Die aus solcher Werkstatt hervorgegangenen jungen Leute sind wohl selten für die Werkstatt zu brauchen, aber sonst im Leben recht gut zu verwenden.

Der Egoist neigt immer zum Extremen. Wenn er in seiner Eigenart nicht gleich so weit geht, überhaupt von der Lehrlingsausbildung abzusehen, um sich nur ja keinen neuen Konkurrenten großzuziehen, wird er andererseits leicht zum Lehrlingszüchter. Seine Lehrlinge müssen ihm auf jeden Fall Nutzen bringen. Der jeweils älteste Lehrling hat die Ausbildung in Händen, die sich in den beiden ersten Lehrjahren in weitestgehendem Maße auf das Ausputzen von Weckern und Wanduhren erstreckt. Übungsarbeiten, wie Drehen, Schleifen und Polieren, sind überflüssig. Die Fachklasse wird nur als notwendiges, wenn nicht gar als lästiges Uebel betrachtet, nicht nur, weil der Junge einige Stunden vom Geschäft wegbleiben muß, sondern auch, weil der Lehrling dort oftmals Dinge lernt, die sein Lehrherr selbst nicht kennt. Das Ei darf aber doch nicht klüger sein als die Henne. Eine solche Lehre ist weiter nichts als Ausnutzung billiger Arbeitskräfte und durchaus verwerflich im Interesse des Uhrmacherberufes.

Die Zerpflückung dieser drei Gruppen ließe sich ja noch weitertreiben; aber das Gesagte genügt für heute. Die Nutzenwendung aus dieser Betrachtung soll sein, daß

jeder Meister mehr als bisher sich mit Fragen der Ausbildung unseres gewerblichen Nachwuchses befaßt, denn wahr bleibt das Wort: „Ein Beruf, der nicht beizeiten für einen gut ausgebildeten Nachwuchs sorgt, geht seinem Untergang entgegen!“ Der Egoist sagt zwar: „Nach mir die Sintflut!“ Wird in einer Innungsversammlung neben wirtschaftlichen Belangen von Lehrlingsfragen gesprochen, so denkt er: „Wenn doch dieser langweilige Kram beiseite bliebe!“

Wir hätten ja durchweg Lehrlinge und Gehilfen genug, aber es fehlt sehr an gut ausgebildeten Gehilfen. Wenn nun jeder das seine aus dieser Betrachtung herausnimmt und für seinen Teil mitwirkt an der Heranbildung eines guten gewerblichen Nachwuchses, und sei es auch nur durch eine regelmäßige Beisteuerung zu den Kosten der Fachklassen oder an die Gesellschaft der Freunde des Lehrlings- und Fachschulwesens im Uhrmachergewerbe in Leipzig, so wären wir schon einen Schritt weiter. Auch wäre es kein Nachteil, wenn dieser oder jener Meister sich durch diese Ausführungen entschließen würde, für seine Person von der weiteren Ausbildung von Lehrlingen abzusehen. Wenn dann noch durch gemeinsame Beratung die Eignungsprüfung eine feste Norm fände, und zwar nicht nur die der Lehrlinge, sondern in gewissem Sinne auch die Fähigkeit des Meisters, dem Lehrling auch eine gute Ausbildung geben zu können und auch zu wollen, so kämen wir bald dem Ziele wesentlich näher und die ewigen Klagen über die Unfähigkeiten so mancher Gehilfen würden bald verschwinden. Es ist dies zwar eine harte Sprache, aber einmal muß es doch gesagt sein. Es geschah ja nicht, um irgendeinem Kollegen eins auswischen zu wollen, sondern einzig und allein in dem Bestreben, unseren schönen Uhrmacherberuf fördern zu helfen.

Die Unkosteninpflichtung und mittlere Verdienst des Uhrmachers

Von A. Gruber (Nürnberg)

Die deutschen Uhrmacher dürften wohl allgemein wenig befriedigt sein über die große Hochschätzung, die sie sich bezüglich ihres Verdienstes von seiten des Finanzamtes erfreuen dürfen. Wenn ein Durchschnittssatz für die Steuerveranlagung der einzelnen Gewerbe für das Finanzamt wie für den Geschäftsmann selbst eine gewisse Erleichterung bedeuten, so sind solche Vereinheitlichungen bei der Ungleichheit der einzelnen Uhrmachergeschäfte an sich unzutreffend, in dieser Höhe von 35 % aber selbst für ein gutgehendes Geschäft nicht annehmbar. Wie die amtlichen Stellen zu diesem Ergebnis gelangen konnten, ist nur zu erklären aus Angaben von seiten einzelner Uhrmacher selbst, die sich in der Bestimmung ihres Verdienstes beim einzelnen Stück und dann natürlich auch beim Gesamtumsatz auf das Schätzen verlassen, die insbesondere immer und immer wieder die Unkosten (das sind bare Auslagen) mit dem Verdienst vermengen und durch solche Fehlrechnungen sich selbst fortgesetzt über die Wahrheit hinwegtäuschen und die Gesamtheit schwer schädigen. Wie oft hört man z. B., daß an einem Stück, das um 42 Mk. eingekauft und um 50 Mk. verkauft werde, doch ganz „schön verdient“ sei. Werden zu diesem Einkaufspreis von 42 Mk. allein 30 % Unkosten geschlagen, die ein mittlerer Uhrmacher sicher hat, wie die untenfolgende Aufstellung zeigt, so ergeben sich bereits $42 + 12,60 = 54,60$ Mk. Selbstkosten,

d. h. der Geschäftsmann würde nichts verdienen, sondern 4,60 Mk. daraufzahlen, und wenn er beispielsweise 63 Mk. Verkauf rechnen würde, erst 7,40 Mk. wirklich verdienen, d. h. etwa 15 % vom Selbstkostenpreis. Glaubt nun der Geschäftsmann, bei 63 Mk. Verkauf 50 % verdient zu haben, so darf es nicht wundernehmen, wenn das Finanzamt mit einem Gewinnsatz 35 % völlig gerecht zu handeln glaubt.

In Rücksicht auf die allgemeine Bedeutung der Sache dürfte es sich empfehlen, in einem einfachen Beispiel den Weg zu zeigen, wie der tatsächliche Verdienst errechnet werden kann, selbst für den Fall, daß der Uhrmacher keine vollwertige Buchführung aufweisen kann, sondern nur über einfache Aufzeichnungen und die nötigen Rechnungen und Belege verfügt. Zur Orientierung in den Grundlagen für eine derartige Berechnung halte ich meine Ausführungen in Nr. 20 und 22 der UHRMACHERKUNST von 1925 über „Unkosten und Kalkulation“ für empfehlenswert.

Der gedachten Berechnung des durchschnittlichen Verdienstes liegt ein Gesamtjahresumsatz von 12000 Mk. zugrunde, wovon etwa 4000 Mk. auf das Reparaturgeschäft und etwa 8000 Mk. auf den Verkauf entfallen.

Um bei der Reparatur den Verdienst zu ermitteln, sind vom einzelnen Reparaturpreis die Furnituren (gleich Material), die produktiven Löhne und die Unkosten abzurechnen, beim Verkauf jedoch der Einkaufspreis und die Unkosten.

Die Furnituren betragen erfahrungsgemäß durchschnittlich 10 %, d. h. ein Zehntel des Reparaturpreises, also auch des Jahresumsatzes.

Produktive Löhne werden dem Gehilfen bezahlt, 50 Wochen à 30 Mk. = 1500 Mk. jährlich. Auch der Meister verdient produktiven Lohn, soweit er selbst an den Reparaturen mitarbeitet, und unproduktiven Lohn, wenn er mit der Kontrolle der geleisteten Arbeit, mit der An-