

mängelle, ist nicht ehrlich (gegen sich, seinen Beruf und den Kunden), und auf den Sachverständigen wird er auch noch böse sein. Es soll noch gesagt sein, daß der Kunde Jurist war. Um so größer war mir die Genugtuung.

Hieraus ist viel zu lernen. Was heute dem anderen passiert, kann ich morgen selbst erleben. Man kann nicht jedem Kunden alles glauben. Nur ruhig zugehört und sachlich bei sich und seiner Arbeit geblieben. Das macht viel besseren Eindruck. Über Reparaturpreis ruhig sprechen, ohne Angst zu haben, daß der Kunde „wo andershin“ geht! Darauf hinweisen, daß er bei verbrauchten Uhren mit öfteren, eventuell größeren Ausgaben stetig rechnen muß, und ihm ohne Aufdringlichkeit und unverbindlich einige neue Gebrauchsuhren vorgelegt! Oft hat der Kunde nicht genügend Geld bei sich und kauft nicht gleich. Aber die gut und ehrlich gemeinten Ratschläge des Uhrmachers haben ihm gefallen und er kommt wieder und kauft sich eine neue Uhr.

Hat man einmal den Reparaturpreis nicht sagen können, so empfiehlt es sich, den Kunden brieflich zu bitten, noch einmal mit vorzusprechen und ihm mündlich Aufklärung zu geben. Das wirkt besser. Wohnt er recht entfernt, dann ist eine briefliche oder telephonische Mitteilung vorzuziehen.

Das persönliche Vorsprechen des Uhrmachers bei seinem Kunden ist in Einzelfällen nicht von Nachteil. Auch sollte in keinem Uhrmachergeschäft das Adreßbuch fehlen. Stets frage ich bei Annahme der Reparatur nach Name und Adresse des Kunden. Beim Eintragen in das Kundenverzeichnis nehme ich das Adreßbuch zur Hand und ergänze die Angaben durch Hinzufügen des Vornamens und Berufes des Kunden. Man hat dadurch oft wertvolle Angaben zur Hand. Bei Juristen bin ich sehr vorsichtig geworden und spiße die Ohren wie ein deutscher Schäferhund.

Verbessert bei euch selbst, liebe Kollegen, und es wird besser werden. Denkt, daß Reparatur und Verkauf zusammengehören. (V/81)

Ein Kollege.

Das Reparaturgeschäft und die Zeitberechnung.

Kollege E. Donauer hat mir in Nummer 23 der „U“ so recht aus der Seele geschrieben. Auch ich bin der Ansicht, daß das Grundübel bei uns im Fehlen der Stundenberechnung liegt. Welcher Handwerker rechnet heute noch wie wir, wo ist die Stundenberechnung noch nicht eingeführt? Wenn der Uhrmacherberuf wieder auf die Höhe kommen soll, ist es notwendiger, sich über die Werkstatt zu einigen, als den lieben Reklamestreit zu führen.

„Ich will lieber eine alte Uhr vom Urgroßvater mit Schlüsselaufzug immer wieder reparieren als eine neue Uhr für 3 bis 5 Mk. verkaufen,“ hört man heute immer noch in der Versammlung. Und wieviel Uhren ein Warenhaus in dieser Güte umsetzt, werden die wenigsten Kollegen wissen.

Hier bringt ein Kunde eine solche Uhr, die er im Warenhaus für 2,85 Mk. gekauft hat; die Krone z. B. ist los, er möchte die Uhr „repariert“ haben, es ist mehr eine Spielerei für seinen Sohn, d. h. viel Geld darf es nicht kosten. Wenn nun der Kunde nirgends diese Reparatur ausgeführt bekommt, weil wir auch unsere Arbeit nach der Zeit berechnen, so wird der Kunde bald merken, daß man im Warenhaus teure Uhren kauft; er wird mehr auf Qualität sehen und wird den Herstellern dieser schlechten Ware das Wasser ihrer Mühle von allein versiegen.

Ja, als früher jede Uhr erst abgezogen werden mußte, da konnte man sich diese Arbeit berechnen, aber von dem Augenblick an, wo es Uhren gab, die unabgezogen gingen, da hätten auch wir uns darnach richten müssen.

Seit Jahren wird da gekauft, wo es billig scheint, und das Publikum weiß ganz genau, daß sich für eine im

Warenhaus gekaufte Uhr immer noch Uhrmacher finden, die für billiges Geld auch diese Uhr ordentlich in Gang bringen.

Im Verkauf haben wir durch die Konkurrenz dort und unter uns einen schweren Stand, in der Werkstatt aber wird unsere Macht nicht ausgenützt, denn auch hier ist der wirkliche Fachmann viel zu ängstlich, seine Macht auszunutzen. Wer weiß, ob der Fachmann nicht seine meisten Gegner in seinen eigenen Reihen hat!

Warum führen wir nicht die Stundenberechnung ein? Es muß doch einen Grund haben, warum wir nicht auch unsere Arbeitnehmer nach der Zeit bezahlen.

Die fertigen Furnituren haben bei uns eine vollständige Umwälzung gebracht, die aber nicht gesehen wird, denn sonst kann man es nicht verstehen, daß heute noch folgendes geschehen kann. In unserer letzten Versammlung wurde nach der Gehilfenbezahlung gefragt, keiner konnte eine rechte Auskunft geben, nur einer gab an, daß er seinem 21jährigen Gehilfen 120 Mk. bezahle, dies wäre die Stunde ca. 55 Pf. Ein 21jähriger bei uns muß sich mit 55 Pf. die Stunde begnügen, und wenn er sich selbständig macht, was soll er sich dann berechnen? Traut er sich dann einen „Meisterlohn“ von 2,50 Mk. zu berechnen? Nun wird wohl mancher sagen, daß es 21jährige Selbständige nicht gibt. Aber der Zufall wollte es, daß in derselben Versammlung ein „Kollege“ aufgenommen wurde, der eben sein 21. Jahr vollendet hatte!

Nach meiner Meinung kann der Reparaturpreis nur nach der Zeit berechnet werden, also Stundenlohn des Arbeitnehmers plus Unkosten plus Unternehmerverdienst.

Wenn wir unsere Arbeit hoch einschätzen wollen, so dürfen wir keinen Vorschub leisten, daß sich unsere Arbeitnehmer jung selbständig machen; man sollte lieber einen hohen Stundenlohn bezahlen.

Nun noch eine andere Frage, können denn eigentlich unsere Heimkollegen objektiv in der Versammlung über Reparaturpreise abstimmen? Diese Frage ist doch glatt mit Nein zu beantworten, denn wie sollen sie abstimmen, um ihr Brot nicht zu verlieren? Und doch wäre es nicht schwer, denn wenn sie sich ihre Arbeit richtig bezahlen ließen, so würde wohl manche Uhr nicht repariert, aber dafür würde das Verkaufsgeschäft wieder gehoben, und dies käme ihren Brotherren wieder zugute. Wie ist es aber heute? Ich drehe vor einiger Zeit eine Unruhwellen in Höhe von 2,4 mm ein. „Ach was,“ sagte mir ein Kollege, „ich habe schon seit Jahr und Tag keine Unruhwellen mehr selbst eingedreht. Habe ich zufällig keinen Gehilfen, so macht es der N. N. (Heimkollege) für 2 Mk. So billig kann ich keine eindrehen noch einsetzen.“ Ist der Preis von 2 Mk. für eine Einsetzung mit etwas Drehen für den selbständigen Arbeitnehmer angemessen, so darf man sich nicht aufhalten, wenn ein Kollege seine Preise zeitgemäß ermäßigt.

Ich freue mich, daß die Werkstatt auch einmal wieder zu ihrem Rechte in der Fachzeitung kommt und wünsche, daß in München dies „Ol in die Wogen“ des Reklamestreites sein wird.

Man sollte einen erlernten Beruf nicht so herunterwirtschaften, wie wir es bis heute getan haben. Wir sollen unseren Nachwuchs auch so bezahlen, damit er sich ordentlich ausbilden kann und sich nicht schon mit 21 Jahren selbständig macht, weil die Bezahlung so brillant ist. Wir sollen auch unsere älteren Arbeitnehmer durch zeitgemäße Bezahlung eine Selbständigmachung reichlich überlegen lassen zu ihrem und zu ihrer Brotherren Segen.

Aber dies sind alles Sachen, die auf der Zeitberechnung und der Stundenbezahlung aufgebaut werden können, alles andere ist nur auf Sand gebaut. Habicht.