

Ich bitte, nicht entgegenzuhalten: Ausnahmen können ja da und dort gemacht werden. Nein, zur Regel müssen wir es uns zu machen verstehen, aus unseren fachlichen Leistungen nicht nur die gebührende, sondern auch eine auskömmliche und befriedigende Entlohnung zu schöpfen. Dies aber ist auch eine Kunst, die geübt sein will. Beides nun, die Kunst unserer Leistungen sowohl wie die Kunst ihrer höchstmöglichen Einschätzung, sollen uns den Wirtschaftskampf bestehen helfen. Dabei kann uns jedoch der Einheitsstundentarif nicht als starrer Standpunkt, sondern nur als bewegliche Handhabe dienstbar sein. (V/465)

Andreas Huber jun., München.

Reparaturpreise. Sobald die Post die UHRMACHERKUNST bringt, ist es mir auch Bedürfnis, sie sofort zu lesen. Den Vortrag des Herrn Bätge habe ich mit besonderem Interesse gelesen. Durch dieses Lesen steigt mein Selbstbewußtsein, so eigenartig es klingen mag, ich bekomme Anregungen und mein Berufsstolz erwacht.

In Orten, wo die Herren Kollegen billige Uhrreparaturen anbieten, muß man gezwungenermaßen etwas mittun. Ist man nun ein gewissenhafter Arbeiter, so schmerzt es, wenn man seine Arbeit ab und zu für billiges Geld abgibt ohne auf seine Kosten zu kommen. Unwillkürlich arbeite ich schlechter, wenn ich einen ausnahmsweise billigeren Preis vorher gesagt habe, wenn es sich darum handelt, einen sonst treuen Kunden zu verlieren. Dies sind aber Ausnahmen. Im übrigen habe ich aber soviel Rückgrat, Kunden gehen zu lassen, welche ihre Uhrreparatur für billiges Geld ausgeführt haben wollen. Eine Zylinder-Herren- oder Damenuhr kostet bei mir 5 RM., d. i. einfache Reparatur und Reinigung. Unter diesem Preis arbeite ich nicht. Für eine mittlere Ankeruhr Plaque usw. verlange ich 6,50 RM., für einen Regulator, ob massiv oder nicht, ist der Preis 7,50 RM.

Federeinsetzen in mittlere Taschenuhren 2,50 RM. bis 3,75 RM., je nachdem ob kleinere Arbeiten mit ausgeführt werden. Man kann wohl auch mitunter mehr verlangen. Die Kunden wie die Uhren müssen eben individuell behandelt werden. Ist einem Kunden die Reparatur zu teuer, so soll man ihn ruhig laufen lassen, nachdem man ihm höflich aber auch bestimmt gesagt hat, daß in diesem Geschäft nur eine ganze und keine halbe Arbeit ausgeführt wird, und der Vorteil der gut gemachten Uhrreparatur auf beiden Seiten liegt.

Einerseits werde ich durch gute Arbeit in meinem Beruf befriedigt, andererseits ist auch der Kunde damit zufrieden und hat auch das Verlangen, in seinem Bekanntenkreis seine Zufriedenheit auszudrücken. Dies ist eine billige Reklame, die das Geschäft hebt. Ich spreche aus Erfahrung und habe den Grundsatz, nur gute Arbeit gegen entsprechende Entlohnung auszuführen, schon seit vielen Jahren, und bin damit gut gefahren. Der Erfolg kann nicht ausbleiben. Bleibe ich auf einem bestimmten Preis stehen, und der Kunde geht wieder fort, so hat

der Kunde doch sicher das Gefühl, der Mann weiß, was er will. Mit manchem Kunden bin ich schon durch ein längeres Gespräch einig geworden, so daß er die Reparatur zu dem von mir gesagten Preis doch noch hat ausführen lassen. Viele Kunden wollen eben geschmeichelt, wollen unterrichtet sein. Ich habe durch die Erklärung der auszuführenden Arbeiten fast immer Erfolg gehabt.

Meine Herren Kollegen, es ist doch besser einen Kunden durch einen anscheinend zu hohen Reparaturpreis zu verlieren, als umgekehrt durch eine schlechte Arbeit, die mir kein Geld, keine Befriedigung und — keine Kunden bringt. Wie oft habe ich schon von Kunden gehört, die über einen Kollegen klagend sagten, wenn ich das gewußt, hätte ich doch lieber einige Mark mehr ausgegeben; ich will mich doch auf meine Uhr verlassen können.

Allen den Kollegen, die glauben, durch billige Uhrreparaturen Kunden zu gewinnen und demnach auch mehr Geld zu verdienen, rufe ich zu, bekehrt und besinnt euch, habt Rückgrat, ihr schneidet euch sonst ins eigene Fleisch, werdet nur noch Handlanger. Durch billige Arbeit — schlechte Arbeit — verliert man die Kundschaft und das noch einzunehmende Geld. Unsere Arbeit wird immer die Grundlage unserer Existenz sein, trotzdem wir uns kaufmännisch einstellen müssen. Kaufmann und Handwerker, diese beiden Begriffe werden sich in unserer Branche niemals wieder trennen können, und wird das Zünglein der Waage des Handwerklichen und Kaufmännischen nach der einen und der anderen Seite neigen, je nach Art des Geschäfts.

Herr Kollege Bätge hat uns deutsche Uhrmacher so treffend unterrichtet, daß wir alle froh sein müssen, wenn es noch Männer gibt in unserem Berufe, die uns immer wieder aufrütteln. Alle diejenigen, die sich gerne mit schriftlichen Arbeiten beschäftigen, möchte ich immer wieder bitten: laßt eure Gedanken in unserer Fachzeitung immer wieder zum Ausdruck bringen, ruft immer wieder euren Kollegen zu, wach zu bleiben, rüttelt sie immer wieder auf, es tut dringend not!

Wir sind an einem Wendepunkt in unserem Wirtschaftsleben angelangt, das werden wohl schon fast alle gemerkt haben, aber ernst wird der Zustand nicht genommen von „vielen“, die ihre Arbeit verschenken. Nun, es geht ja um jeden seine eigene Existenz, und wenn es zu spät ist, kommt das Wehklagen. Manches kleine Geschäft, welches nicht immer direkt durch den Warenumsatz gehalten werden kann, kann es aber doch durch die Werkarbeit. Wir müssen uns vor Augen halten, daß unsere Werkarbeit uns erhalten muß, und zwar so, daß wir hinter einem ähnlichen Beruf nicht zurückstehen. Lobt die „Konkurrenz“, jedoch geißelt den Pfuscher, der unseren Beruf nicht erlernt hat, liefert gute Arbeit gegen entsprechende Entlohnung. Lieber wenige gute als viele schlechte Reparaturen.

Bedenkt, unsere deutsche Reichsmark hat nur noch eine Kaufkraft von 60 Pfennig. (V/459) Baucher.

Verschiedenes

Gemeinschaftsreklame in der Schweiz. Auf der letzten Delegiertenversammlung des Zentralverbandes Schweizerischer Uhrmacher in Lugano wurde ausführlich über die bisherigen Erfahrungen auf dem Gebiete der Gemeinschaftsreklame gesprochen und entsprechende Beschlüsse für die weitere Durchführung gefaßt. Im allgemeinen hat man gute Ergebnisse erzielt, so daß man entschlossen ist, die Gemeinschaftsreklame für die Uhr auch fernerhin durchzuführen. Schwierigkeit hat es nur gemacht, die entsprechenden Geldmittel, die für die Schweiz im Verhältnis zu Deutschland sehr viel höher sind, aufzubringen. Haben doch unsere schweizerischen Kollegen rund 65 000 Franken in einem Jahre für die Reklame aufgebracht! Um die Schwierigkeiten der Einzeleinziehung der Beiträge zu beseitigen, ist man

dazu übergegangen, Reklamemarken einzuführen. Mit den Lieferanten, also den Fabrikanten und Grossisten, ist ein Abkommen getroffen worden auf folgender Grundlage:

1 Die Lieferanten kleben nach wie vor auf die Rechnungen Reklamemarken in der Höhe von 1 % des Fakturbetrages. Diese Marken werden jedoch von nun an auf sämtliche Fakturen der Uhrmacher aufgeklebt, welche im Bereich

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **in die UHRMACHERKUNST**