

Bruttoaufschläge für unsere Waren derart heruntergewirtschaftet, das von keinem Verdienst, ja sogar von der Bezahlung der eigenen Arbeitsleistung als Geschäftsführer keine Rede mehr sein kann, allerhöchstens noch von einer mäßigen Verzinsung des Anlagekapitals. Es ist nämlich das traurige, daß der Uhrmacher nicht auseinanderhalten kann, daß er zweierlei Geschäftsbetriebe führt, nämlich ein Verkaufsgeschäft und eine Reparaturwerkstatt, die beide für sich einen Ertrag abwerfen müssen, und daß er ferner vergißt, daß aus dem Verkaufsgeschäft nicht nur ein Gewinn herauskommen darf, der nur eine bescheidene Lebensweise gestattet, sondern, daß man erstens eine angemessene Verzinsung seines Kapitals für investierte Ware usw., zweitens eine jährliche Summe dafür verlangen kann, daß man eventuell mit seiner Frau oder anderen Familienangehörigen Tag für Tag im Geschäft tätig ist, und daß man dann drittens noch von einem Gewinn müßte sprechen können.

Wo sind sie geblieben, die BSW $\frac{0}{10}$ Aufschläge aus dem Frieden? — Jetzt wird es, glaube ich, zu spät sein, um das wieder aufzuholen, was man in den letzten Jahren in dieser Beziehung verschuldet hat. Jetzt kann es nur noch der Kampf zwischen dem großen und dem kleinen Geschäft entscheiden, wobei natürlich derjenige eine Nasenlänge voraus ist, der einen Rückhalt in angemessenen Reparaturpreisen hat.

Wenn man dann ferner bedenkt, wie sich die Verhältnisse in unserer Branche bezüglich der Markenreklame in den nächsten Jahren zuspitzen werden, dann erst wird es einem leid sein um so manchen lieben Kollegen, der sich durch jahrelanges Predigen in Versammlungen und den Fachzeitschriften nicht hat wachrütteln lassen.

(V/476)

M. A. C.

Über die Reparaturpreise. Mit den Ausführungen von den Kollegen Bätge, Huber jun., Volkert und Baucher erkläre ich mich zum größten Teile einverstanden. Ich möchte aber die Preise des letzten Herrn Kollegen in puncto Reichsmark für die angesehten Arbeiten doch etwas erhöht wissen, wobei man natürlich auf die örtlichen Verhältnisse Rücksicht nehmen muß, die mir ja unbekannt sind. In meinem Ort kommen ungefähr 30 bis 40 $\frac{0}{10}$ in Frage, die manchmal noch überschritten werden. Ein Regulator macht doch oft doppelt bis dreimal soviel Arbeit und Mühe, die noch durch die Garantie erhöht wird, als eine Taschenuhr, und mit 7,50 RM. dürfte kaum der Gehilfenlohn gedeckt sein. Eine kleine Erläuterung über manche Preise mag folgendes zeigen: In F. fragte ich einen 70-jährigen Meister, was er für die Reparatur und Reinigung eines ganz zerlegten Gewicht-Schlag-Regulators einschließlich Abholen und Fortschaffen des Werkes berechnen würde, und was für eine Antwort erhalte ich? Zwei ganze deutsche Reichsmark! Mein berechtigtes Erstaunen über diese Bettelpfennige bekräftigte er mit dem Bemerkung, daß diese Preise dort so üblich seien, und wenn er teurer wäre, würde die Arbeit ein anderer Kollege zu demselben Preise machen. Nun werden ja die Kollegen auch in den kleinen Städten gemerkt haben, daß sie nur weiterkommen können, wenn sie kaufmännisch rechnen lernen und vor allen Dingen auch handeln lernen. Aber der Fachmann bleibt gegenüber dem Kaufmann, dem Leichtgewichtsathleten, doch der Schwergewichtsmeister und damit der Ausschlaggebende im Kampf um das Dasein. Und wenn sich mancher Uhrmacher (ich weiß nicht recht, aus welchem Grunde) auch stolz Kaufmann nennt, so habe ich für ihn nur ein mitleidiges Lächeln, denn ich bin wirklich stolz darauf, nicht nur Kaufmann, sondern in erster Linie auch Uhrmacher oder, mit anderen Worten, Fachmann zu sein. Vielfach

fehlt dem stolzen Kaufmann sogar die Fähigkeit, wirklich kaufmännisch zu rechnen, und er täte besser daran, wenn er auf diesen Titel verzichten würde. Oft machen diese Herren um jeden Preis Geschäfte und verderben dadurch nicht nur ihren eigenen Kollegen das Geschäft, sondern verdienen selber nichts damit. Unser jetzt so mühselig gewordener Beruf verlangt von uns in erster Linie, daß wir eine einwandfreie Arbeit liefern, für die wir mit Recht auch angemessene Preise verlangen können. Schlecht und unsauber ausgeführte Arbeiten abzuliefern, sollte sich eigentlich jeder schämen, und nie soll er sein Heil darin suchen, dem Kunden dann auch noch Sand in die Augen zu streuen. Frei und offen sollen wir dem Kunden entgegenreten und jedermann gegenüber auch unsere Meinung vertreten, denn dadurch können wir das Vertrauen zu uns erwecken, uns einen guten Kundenstamm sichern, und letzten Endes kommt es auch den übrigen Kollegen zugute.

Mühsam, vielseitig und nervenfressend ist unser Beruf geworden, und viele Artikel werfen überhaupt kaum einen kleinen Verdienst ab. Jedes Stück, das unseren Laden verläßt, muß erst bearbeitet und gebrauchsfertig gemacht werden, und dann, wenn es glücklich verkauft ist, kommt eventuell noch die Garantie! Wie leicht hat es dagegen der Apotheker oder der Drogist! Da ist von Garantie keine Rede, hilft's nichts, so kauf etwas anderes! Von den Ärzten ganz zu schweigen: Operation gut verlaufen, Patient leider gestorben! Und für die ärztlichen Bemühungen werden 500 RM. in Rechnung gestellt und auch anstandslos bezahlt. Dies alles finden wir ganz selbstverständlich, und kein Mensch wird darüber ein Wort verlieren. Auch bei den anderen Handwerkern sind die Preise der Zeit entsprechend mitgegangen; man sehe sich nur einmal die Rechnungen der sonst so unkaufmännischen Handwerksmeister an. Nicht nur die doppelten, nein, die dreifachen Preise werden uns in Rechnung gestellt. Diese Preise sollten wir uns einmal zum Vorbild nehmen, und wir würden staunen, was dann bei uns für Rechnungen herauskommen würden. Auch unsere Kundschaft würde sich bald an diese Preise gewöhnen, wenn wir eine einwandfreie Arbeit liefern würden. Ein Anzug hält z. B. durchschnittlich 2 bis 3 Jahre, und von einer Uhr verlangt man das Zehnfache, trotzdem diese dauernd in Bewegung ist, während der Anzug oft mit anderen abgewechselt wird. Trägt ein Kunde einen Anzug und ist er zufrieden, so wird der Preis bald vergessen sein und nur ein zufriedenes Gefühl zurückbleiben. Trägt er sich aber infolge schlechter und mangelhafter Arbeit nicht gut, so wird man einen verdrießlichen Kunden besitzen, der so leicht nicht den Laden wieder betritt. Genau so verhält es sich mit unserer Arbeit. Wir müssen unsere Kundschaft darüber belehren, daß durch eine Reparatur, die vielleicht im ersten Augenblick billiger erscheint, ein bedeutend größerer Schaden angerichtet werden kann, wenn die Reparatur von ungeübten Händen ausgeführt wird.

Der geübte Fachmann wird aber stets ganz besonders bemüht sein, die Werksqualität zu erhalten. Auch müssen wir der Kundschaft klarmachen, daß eine gute Arbeit

