

an einer Uhr sind wir mit den Preisen als Apotheker verschrien und daher wissen wir auch bis zum heutigen Tage noch nicht, was unsere erlernte Arbeit eigentlich für einen Wert hat. Für die Reparatur einer Wanduhr, ob massiv oder nicht, verlangt Kollege Baucher 7,50 RM. (Richtpreisliste 1925 9 RM.), und wie lange geht eine solche Uhr? 15 bis 20 Jahre doch wohl bestimmt, wenn sie keinem zu großen Schmutz ausgesetzt ist. Wenn sie wirklich gut hergestellt werden soll, so ist doch mit einer Arbeitszeit von mehr als 3 Stunden zu rechnen. Wenn wir eine Damenarmbanduhr für 5 RM. repariert haben, bringt sie uns manchmal die Kundin nach kurzer Zeit zurück, da sie mit dem Gang unzufrieden ist. Natürlich ist der Zapfen der Unruh durch irgendeine Erschütterung leicht verbogen und die Kundin sagt: „Fünf Mark hat die Reparatur gekostet und ich habe Sie außerdem noch meinen Bekannten empfohlen und nun geht die Uhr schon nicht mehr, trotzdem sie mir nicht hingefallen ist.“ Was machen wir da? Wir richten den Zapfen neu, setzen eventuell einen neuen Zylinder ein und machen eine gute Miene zum Spiel. Dies alles paßt nicht zu unserer akademischen Bildung und wir werden erst ein besseres Brot haben, wenn wir unsere Werkstatt vollkommen reorganisiert haben. Wie soll nun dies geschehen? Im Durchschnitt hat jetzt unsere Arbeit mit Kunst wenig zu tun, da wir doch in jetziger Zeit besonders viel mit fertigen Ersatzteilen arbeiten. Folglich muß uns unsere Arbeitszeit bezahlt werden. Für jede Arbeitszeit an einer Reparatur muß von möglichst vielen Kollegen ein Durchschnitt festgestellt werden. Da wir aber die Arbeitszeit an einer einfachen Taschenuhr anders bewerten müssen als bei einer feinen Uhr, so müssen wir auch die Arbeitsstunden verschieden berechnen. Reparaturen, für die der Uhrmacher eine Monopolstellung hat, müssen anders bewertet werden wie Reparaturen, die auch ein Laie, der eine geschickte Hand hat, ausführen kann. Wenn wir aber keinen Weg finden, wo sich die Sätze der Kollegen Huber und Baucher vereinigen lassen, die da raten: „— Und, lieber Kollege, Hand aufs Herz, was wirst du vorziehen, eine größere Arbeit ablehnen und dabei deinen Kunden noch vor den Kopf stoßen, oder doch in der Preisbildung etwas zurückbleiben? — Und den anderen Satz: „Meine Herren Kollegen, es ist doch besser, einen Kunden durch einen anscheinend zu hohen Preis zu verlieren, als umgekehrt durch eine schlechte Arbeit.“ Der zweite Satz scheint mir der bessere für uns und den Kunden zu sein. Aber bei uns liegt der Knüppel beim Hunde und da wäre es unsere Pflicht, den Kunden aufmerksam zu machen, daß seine Uhr nicht wieder voll hergestellt werden kann. Kollegen, sinkt nicht auch unsere Arbeitslust, wenn wir genau wissen, daß wir an der Reparatur fast nichts verdienen?

Es ist weiterhin unsere Sache, das Angebot nach Arbeit zu regeln, und zwar durch die Lehrlingsfrage. Wir haben nun einen Zentralverband, bei dem alle Fäden zusammenlaufen. Wenn dort gesagt wird, daß wir x Prozent Lehrlinge zuviel haben, dann müßte eigentlich jeder Kollege sich das zu Herzen nehmen und weniger ausbilden. Ganz verwerflich ist aber die Ansicht jenes Kollegen aus Königsberg, der die viele Arbeit durch Lehrlinge bewältigen will, da er keine Gehilfen nach Ostpreußen bekommen kann. Sollte wirklich dort ein Gehilfenmangel sein, so könnte er doch sicherlich durch hohe Löhne Gehilfen bekommen, oder sich eben seine Arbeit aussuchen und mehr neue Uhren verkaufen. Sicherlich wäre das auch seinen Lieferanten angenehm, und auch er würde ein gutes Stück Geld damit verdienen. Auch die Lohnfrage der Gehilfen spielt eine große Rolle, und solange diese nicht allgemein geregelt ist und wir vom Gehilfen eine Mindestleistung verlangen können, solange ist es auch schlecht möglich, feste

Reparaturpreise zu berechnen. Aber auch wir haben schon Gehilfen, die nach Stunden bezahlt werden. Vor kurzer Zeit suchte ein Kollege aus einer Mittelstadt einen ersten Gehilfen, dem er 1,20 RM. für die Arbeitsstunde bot. Auch ein guter Gehilfe weiß, was er als Uhrmacher verdienen kann, und er würde sich in vielen Fällen nicht so schnell selbständig machen, wenn er als Gehilfe mehr verdienen würde. Das Wort „Bezahlung nach Leistung“ ist wie Gummi dehnbar und auch eine Folge der heutigen Zeit. Wie steht es aber heute mit der Bezahlung? Wohl im allgemeinen werden auch die großen Geschäfte ihre guten und eingearbeiteten Kräfte gut bezahlen, doch wird im Durchschnitt nur ein jüngerer Gehilfe, da er weniger Lohn bekommt, Beschäftigung finden und daher bald versuchen, sich selbständig zu machen. Auch bei uns spielt diese Frage eine große Rolle, denn wenn wir einem Gehilfen etwas mehr bezahlen, müßten auch wir unsere Preise heraufsetzen, und dies wollen wir aus Angst vor der Kundschaft nicht tun. Bis jetzt wirtschafteten wir nach folgendem Grundsatz: „Der Kunde bezahlt x Mark für die Reparatur und infolgedessen können wir nur y Mark für den Gehilfen ausgeben. Zu diesem Lohn kriegen wir keinen guten Gehilfen, infolgedessen müssen wir versuchen, mit Lehrlingen auszukommen.“ Grundbedingung ist also, daß wir zunächst unsere Gehilfenlöhne und damit gleichzeitig den Grundpreis für unsere Meisterstunde neu regeln müssen. Selbstverständlich muß auch ein Gehilfe, der besonders feine Reparaturen ausführt mehr erhalten, als einer, der nur die allgemeinen kleinen Arbeiten verrichtet, denn auch die Gehilfen können die Schwierigkeiten der Reparaturen gut unterscheiden. Dadurch würde das Wort „Leistung“ verschwinden und an dessen Stelle eben die Mindestleistung treten. Wir haben ja auch eine Kontrolle dadurch, daß wir berechnen können, in welcher Zeit der Gehilfe die Arbeit ausführen kann. Arbeitet er gut und schnell, so bekommt er bessere Stücke, für die er natürlich wieder mehr erhält zu seiner und unserer Zufriedenheit. Der Kunde aber weiß, daß er für eine gute Arbeit mehr bezahlen muß als für eine schlechte, und er wird sie auch gern bezahlen, wenn er die Gewißheit hat, daß seine Reparatur gut ausgeführt ist. Selbstverständlich werden dann viele Arbeiten verschwinden, da sich die Reparatur bei diesem Preise nicht mehr lohnen würde. Aber dagegen würde sich ja der Umsatz unseres Verkaufsgeschäftes bedeutend erhöhen, denn gerade alte Uhren machen doch auch bei uns viel Arbeit und wir wissen, daß an ihnen nichts verdient wird, sondern daß sie eher ein Verlustgeschäft für uns bedeutet. Dadurch würde eine vollständige Umänderung in unserem Beruf zum Ausdruck kommen und wir würden auch endlich unserem Handwerksberuf den nötigen Segen verschaffen.

Selbstverständlich nehmen die Vorarbeiten hierzu eine gewisse Zeit in Anspruch, denn in den einzelnen Vereinen müßte eine allgemeine Arbeitszeit-Tabelle aufgestellt werden, die diese an die Unterverbände abliefern und die so vom Zentralverband zusammengestellt werden können. Es könnte dann eine allgemeine Grundstunde festgesetzt werden, zu der die üblichen Aufschläge kommen würden. Gerade wie auch die Beamten ein Grundgehalt haben, zu denen die ortsüblichen Zuschläge kommen, so würden auch wir dadurch die verschiedenen berechtigten Preise für Dörfer, Klein- und Großstädte erhalten. Mancher Kollege wird ja nun sagen: „Was werde ich dann für eine Arbeit mit der Aufstellung einer Rechnung haben.“ Dem kann ich nur erwidern, daß es dem Handwerk, das Rechnungen schreiben kann, immer gut gegangen ist, da es seine Forderungen immer durch eine Beweisführung bekräftigen kann. Wenn wir aber noch weiter so wie heute für eine Meisterstunde 2,50 bis 3 RM. berechnen und halten uns