

auch vielleicht die Behörden vor Verfügungen darauf hinweisen, daß die unmittelbar vom Goldpreis abhängige Branche nicht mit solchen in einem Atem genannt werden darf, die nur heimisches Produkt aus heimischem Rohstoff erzeugen und verkaufen. Es kann für die eine den Untergang bedeuten, was den anderen nichts schadet.

Ein anderes Bild: Es ist bekannt — und auch verständlich —, daß in jetziger Zeit der Verkauf in teureren Stücken stark zurückgegangen ist. Wir müssen uns leider darauf einstellen, daß bei normaler Entwicklung eine Änderung darin noch lange warten lassen kann. Unsere Lebenshaltung ist unter das Niveau vor dem Kriege gekommen, da die Ausgaben, die nicht zu ihr gehören, zu hoch geblieben sind. Nur kleine Kreise brauchen den Pfennig nicht anzusehen; aber auch unser Geschäft braucht eine in gewissem Grade gutgestellte „breite Masse“. Der Wunsch dieser Masse ist und kann nicht anders sein: billige Ware. Es kommt dazu, daß der Bedarf an Uhren, der Sinn für den Besitz gutgehender Uhren, stark zurückgegangen ist. Wer Gelegenheit hat, in die Wohnungen der kleinen und mittleren Leute zu kommen, wird fast immer finden, daß Wanduhren, soweit sie vorhanden sind, „stehen“, daß ein Baby-Wecker in der Küche die Normaluhr darstellt. Viel öffentliche Uhren, für weitgehende Ansprüche das Zeitsignal des fast überall zu findenden Radioapparates genügen für die Kontrolle, schließlich auch die Fabrikpfeife. Früher galt es als eine Unordenlichkeit, wenn eine Uhr nicht ging; man hat sich daran gewöhnt, denn das Geld langt nicht für eine ordentliche Reparatur. Darin haben wir die beiden Ursachen für den schlechten Verkauf und die wenigen Reparaturen im Uhrmachergeschäft zu suchen, und es ändert sich nichts dadurch, daß bei dem Umfragen der Zeitungen eine Uhr, gemeint ist in diesem Falle eine Armband- oder Taschenuhr, als dritte auf dem Wunschzettel stehen.

Es wäre zu verwundern, wenn solche Zustände nicht auch ihren Einfluß auf die Struktur der Uhrengeschäfte ausübten. Und wirklich, so scheint es, hat sie sich schon stark geändert. Wir kennen bedeutende Geschäfte ihrer Art, die früher 6–8 Gehilfen benötigten, die sich aber heute mit einem Gehilfen, der die aus dem Laden kommende Kleinarbeit (Gläser aufsetzen, Zeiger aufsetzen, Uhren stellen, Reparaturen beurteilen) ausführt, für die er im Geschäft noch notwendig ist, die die Damen im Laden, soweit sie nicht selbst Uhrmacherinnen sind, nicht ausführen können. Alle andere Reparaturarbeit war außer dem Hause von Stubenarbeitern gemacht. Die Ursache sind in erster Linie die sozialen Lasten mit ihrer ungeheuren Arbeit, die Vermeidung anderer Kosten, die größere Ruhe, und schließlich auch die Sicherheit, den Aufschlag auf die Reparaturkosten als wirklichen Bruttoverdienst buchen zu können. Der Reparateur ist für gute Arbeit so weit haftbar, daß die Uhren ihren Dienst gut leisten müssen, und er wird sich bemühen, seinen Auftraggeber zu erhalten, besonders wenn es sich um ein feineres Geschäft mit guten Uhren handelt.

Es besteht gar kein Grund zu der Annahme, daß sich diese Entwicklung nicht fortsetzt. In den britischen Kolonien, vielleicht auch anderenorts in der Welt, kannte man früher schon nur große Verkaufsgeschäfte und für diese arbeitende selbständige Reparaturgeschäfte, denen beiden es gut ging. In Durban z. B. war der Inhaber eines der letzteren, ein Engländer, angesehene und große Kanone im Pferderennsport. Eine solche Erscheinung ist bei uns nicht möglich und auch nicht notwendig, selbst unter besseren Verhältnissen. Es ist überhaupt die Frage, ob sich nach dem in einer der letzten Nummern der UHRMACHERKUNST gegebenen Rechenbeispiel wirt-

schaftlich eine mehrere Gehilfen beschäftigende Reparaturwerkstatt als Arbeitnehmer für ein anderes Uhrengeschäft lohnend oder lohnender entwickeln könnte als ein allein arbeitender Uhrmacher, der als Bolen seine Angehörigen hat. Es läßt sich deshalb denken, daß es viele Uhrmacher geben wird, die sich mit ihrem Personal auf das äußerste beschränken, und daß es umgekehrt viele geben wird, die einzeln als Stubenarbeiter ihren Unterhalt finden, weil es nur wenige geben wird, die in der Vermischung beider Richtungen auch wirklich ihre Rechnung finden. Auf der einen Seite das spensparende gute Verkaufsgeschäft, auf der anderen das intensive, gut eingerichtete rationelle Arbeitsgeschäft. Dazwischen noch, absterbend, das kleine Geschäft, das beides meint sein zu können, was aber wirklich für seinen Umsatz einen zu teuren Laden hat und in seiner Reparatur nicht rationell sein kann. Beispiele beweisen; leider zu oft.

Diese Entwicklung hat der Verfasser schon vor 30 Jahren erwartet, sie geht aber langsamer, als sie gehen müßte, wenn nur kaufmännische Einsicht dafür bestimmend wäre. Aber das Beispiel der Väter ist so stark, daß erst die wirtschaftliche Not kommen muß, damit schärfer gerechnet und erkannt wird, welcher Weg gegangen werden muß. Bei früherer Erkenntnis hätte sich mancher Verlust sparen lassen. Daß diese beiden Gruppen bis zu gewissen Graden gemeinschaftliche Interessen haben, ist klar, aber restlos kann es nicht der Fall sein, sondern vieles wird einer Überbrückung bedürfen. Man kann sie auch in einem Verbandsverband behandeln, jedoch nicht von beiden für beide, sondern höchstens in endlicher Verständigung. Der Zentralverband spricht es in seinem Jahresbericht aus, und er sagt nur längst Erwartetes. Wir haben doch schon hier und da neben der Innung einen Arbeitgeberverband oder einen Verein der Ladengeschäftsinhaber, die ihre die Alleinarbeiter oder Stubenarbeiter gar nicht berührenden Belange allein behandeln müssen; warum sollen solche Gebilde unter dem Dache des Zentralverbandes nicht bestehen können?

Nur in gemeinsamer Arbeit am Fachwohl können beide Gruppen gewinnen! Ich kann mir denken, daß die eine Partei schweigt, wenn die andere solche Punkte bespricht, die die erste nichts angehen, aber ich kann mir nicht denken, daß es ernstlich solche Punkte gibt. Man soll sich nicht behindern, sondern verständigen und fördern. Es muß uns Deutschen doch auch möglich sein, was in anderen Ländern geht — wenigstens dann, wenn uns das Bestehen des eigenen Gewerbes verbindet.

Diese fortschreitende Trennung von Verbrauch und Arbeit wird eine Verminderung der Reparaturen zur Folge haben. Ein Verkaufsgeschäft hat kein Interesse daran, sich mit einem Kunden herumzustritten, der behauptet, für das Geld der Reparatur bekäme er eine neue Uhr. Es wird ihm eine solche verkauft, denn durch die neuzeitliche Auffassung ist es ja in der Lage, zum selben Preise zu verkaufen wie das Warenhaus, auch unter gleicher Garantie. Es wird sich hüten, den bisherigen Fehler weiter zu begehen, mehr aus der Garantie zu machen, als ihm selbst garantiert ist. Die weitere Folge ist, daß für eine angenommene Reparatur auch ein richtiger Preis bezahlt wird; sie wird also lohnend, was bisher meist nicht der Fall war. Beide — das Verkaufsgeschäft und der Reparateur — stehen sich gut dabei. Sollte unter den Reparateuren einer sein, der durchaus noch weiter seine Arbeitskraft verschenken muß, so werden die Reparateure unter sich mehr Energie und Mittel haben, ihm das auszureden, als andere, oder ihn auch zu lassen, denn mehr als seine eigene Arbeitskraft kann er nicht verschenken, Hilfskraft muß er bezahlen. Ein kranker Mann.