

eines Kollegen mit größerem Geschäft, das er einmal übernehmen soll. Alles ist auf dieses Ziel zugeschnitten. Der große Geldbeutel des Vaters erlaubt zunächst die Inanspruchnahme der besten Ausbildungsmöglichkeiten. Dann, als Gehilfe, kann es sich der Herr Sohn erlauben, überall zu nippen, überall die Sahne abzuschöpfen. Wenn er eine Stellung annimmt, so geschieht das meistens unter dem Gesichtspunkt: Was kann ich hier noch lernen,

was habe ich davon? — Unser Bewerber hier ist anscheinend ein tüchtiger Mann, vielleicht auch gar nicht so schlimm, wie ich vermute. Aber, wenn ich schon die Wahl habe, ziehe ich den anderen vor.“

„Das sehe ich ein. Hoffen wir, daß die Wahl richtig ist. Und nun sind wir wohl fertig?“

„Ja, und ich will unseren zukünftigen Gehilfen gleich benachrichtigen.“ (I/1361)



Die Tage vergehen — der „Erste“ ist da! Am Vormittag ist es, da betritt ein junger Mann mit einem Koffer den Laden: leicht beklommen, aber äußerlich völlig sicher, stellt er sich vor. Das ist der „Neue“. — Freundlich und herzlich begrüßt ihn der Chef, den die Verkäuferin herbeigerufen hat, damit sie den anderen Kunden abfertigen kann. Sie findet nebenbei aber doch Zeit, einen abwägenden Blick dem neuen Gehilfen zuzuwenden. Der Meister führt ihn inzwischen in die Werkstatt und zeigt ihm sein Reich.

In der neuen Stellung

An dem Werkstisch steht der „Neue“ und räumt sein Werkzeug ein. Seine Gedanken verarbeiten nunmehr all das Ungewohnte, das inzwischen auf ihn eingestürzt ist:

„Eigentlich hatte ich mir dies Geschäft etwas anders vorgestellt. Es ist nämlich im leichten Gegensatz zu seinem Äußeren innen recht modern. Wenigstens macht man die Anstalten dazu. Nun, was an mir liegt... ich will tüchtig vorwärtshelfen. Das erste... ja, das ist, daß die Reparaturen pünktlich fertig sind.“

Nichts ist verheerender für das Ansehen einer Werkstatt als Unpünktlichkeit, noch dazu für einen Beruf, der die Pünktlichkeit doch hauptsächlich ausübt! Der Kunde, der vorhin mit mir zugleich im Laden war, hat zwar nicht viel dazu gesagt, daß seine Reparatur noch nicht fertig war, aber sein Gesicht sprach Bände. Das hört in Zukunft auf.

Der Chef scheint mir recht vernünftig zu sein: er möchte manches, doch er kann wohl nicht so recht, wie er will. Ob das nun finanzielle Gründe hat, weiß ich noch nicht. Aber die Verkäuferin — der werde ich doch ein bißchen auf die Finger sehen müssen. Zwar ist sie ganz hübsch, aber so, wie die mit den Uhren und vor allem mit den Kunden umgeht, das ist ja geradezu haarsträubend.

Der Laden ist famos in Schuß! Alle Uhren an den Wänden gehen richtig — das macht einen vorzüglichen Eindruck. Die Idee mit dem Tisch voller Prospekte ist sehr brauchbar, das muß ich mir merken. Auch der Rollschrank mit den Katalogen ist gut. Und hier in der Werkstatt hat man auch gut organisiert! Der Giftschrank, die Polierbank, das Reparaturen Brett und vor allem — das Furniturenlager!

So etwas habe ich überhaupt noch nicht gesehen, das ist ja eine ungeheure Arbeit gewesen für den Chef, das alles einzurichten! Aber wahrlich, es lohnt doch, denn nun ist ja das ganze Arbeiten und Nachbestellen viel einfacher und billiger.

Ja, was ich mir alles merken muß! Das kann ich bald nicht mehr alles im Kopf verarbeiten, das wäre eine zu große Belastung. Also muß ich mir doch alles aufschreiben. Zuerst wird ein kleines Notizbuch mit alphabetischem Register genügen — oder nein, besser ist ein einfaches Tagebuch, das ich mir dann einteile in

Laden, Werkstatt, Schaufenster, Werbung. Das alles einzutragen, gibt mal für mehrere Abende der Woche Beschäftigung. Und dann habe ich den Kopf wieder frei für neue Beobachtungen!

Der Kollege, der sich vor kurzem in seiner Heimat selbständig machte, hat seine gesamte Einrichtung nur auf Grund seiner Aufzeichnungen gemacht, und damals konnte ich mir nicht erklären, wie man so erfolgreicher einen neuen Laden aufmachen kann. Jetzt weiß ich das Geheimnis!

Junge, mach die Augen auf! Überall kann man lernen, man muß nur zu sehen wissen! Unterscheiden zwischen dem, wie man es machen muß, und lernen aus dem, wie man es nicht machen darf! Und sich dann später aus dem, was man aus eigener Anschauung kennt, das Beste herauszusuchen für sein eigenes Geschäft — das macht dann Spaß, weil man seiner Sache sicher ist. Wenn auch mein Geschäft noch einige Jahre Zeit hat: So schnell hat der Durchschnittsuhrmacher seine rührigen Berufskameraden nicht eingeholt, das dauert doch Jahre. Also: ich werde schon in den Wanderjahren den Grundstein legen für mein eigenes Geschäft! (I/1356)

Zehn Gebote für den Gehilfen!

1. Vertritt in allen Fällen das Geschäft Deines Arbeitgebers so, wie Du für Dein eigenes Geschäft eintreten würdest!
2. Du mußt unter allen Umständen saubere Arbeit leisten, denn davon hängt die Ehre des ganzen Berufsstandes ab!
3. Denke daran, daß Schaufensterdekorationen und Kundenbedienen die wertvollsten Vorübungen für Dein späteres eigenes Geschäft sind!
4. Sorge dafür, daß in der Werkstatt die Reparaturen stets pünktlich fertig sind!
5. Kameradschaftsgeist ist die wichtigste Vorbedingung für die gedeihliche Entwicklung eines Betriebes!
6. Erbitte von Deinem Betriebsführer regelmäßig die UHRMACHERKUNST!
7. Blicke über Deinen Werkstisch hinweg auf die Gesamtarbeit unseres Faches!
8. Halte die Augen offen für alles das, was Dir für Dein eigenes Geschäft später von Wert sein kann, und schreibe es auf!
9. Betrachte jede verlangte Arbeit als eine Gelegenheit zum Üben und verrichte sie stets etwas besser, als sie von Dir verlangt wird.
10. Bereite Dich gründlich auf die Meisterprüfung vor, den Großen Befähigungsnachweis im Handwerk!