



Foto: Uhrmacherkunst

Reichsinnungsmeister Flügel

Rückblick und Ausblick

Auf den Obermeistertagungen im Mai und im Juni 1937 stellte ich eine Forderung heraus: der Uhrmacher muß fachlich ertüchtigt werden. Diese Forderung war nicht unberechtigt. Im Jahre 1933 hatten nur etwas über 29 % aller selbständigen Uhrmacher die Meisterprüfung abgelegt. Dieses Bild ist zwar mit der Einführung des großen Befähigungsnachweises als einem Mittel zur Verwirk-

lichung des Leistungsgrundsatzes ist auch nicht unbefriedigend, wenn bei unserer kürzlichen Erhebung ermittelt wurde, daß 92 % der Betriebsinhaber das Erfordernis des gelernten Uhrmachers erfüllen.

Aber das ändert nichts daran, daß erstens jeder Lehrling und Gehilfe eine ergänzende fachliche Ausbildung benötigt, zweitens jedem selbständigen Uhrmacher, der noch nicht die Meisterprüfung abgelegt hat, Gelegenheit gegeben wird, sich in Fachlehrgängen zu vervollkommen, damit er nicht nur den Willen, sondern auch die Fähigkeit hat, sich der Meisterprüfung zu unterziehen, drittens jeder Meister mit neuen Arbeitsverfahren, neuen Industrieerzeugnissen und neuen Werkstoffen vertraut gemacht wird. Gerade in den ländlichen Bezirken, in Klein- und Mittelstädten fehlten Schulungseinrichtungen.

Daher ließ ich einen Lehrmittelwagen bauen, der bereits jetzt in Deutschland unter dem Namen der „Fliegenden Uhrmacherschule“ bekannt ist. Mit seinen Kurzlehrgängen über elektrische Uhren im Gau Sachsen hat er einen glücklichen Start gehabt. In Leipzig beteiligten sich 57 Berufsangehörige, in Dresden 50, in Bautzen 20, in Zittau 33.

Diese Lehrgänge waren ein Erlebnis; in ihnen saßen die Betriebsgemeinschaften, Meister, Geselle und Lehrling zusammen, um mit gleichem Eifer und gleicher Freude ihr Wissen und Können zu vertiefen.

Das hat mich darin bestärkt, daß im nächsten Jahr die Schulungsarbeit am Uhrmacher weiter ausgebaut wird. Die ersten Schulungen des Jahres 1938 beginnen in Mitteldeutschland, werden im zweiten Vierteljahr im Gau Schlesien und im dritten Vierteljahr in Stolp (Pommern), Danzig und Ostpreußen fortgesetzt. Im vierten Vierteljahr werden mit Rücksicht auf das einsetzende Weihnachtsgeschäft wieder Kurzlehrgänge abgehalten werden. Meine Uhrmacher werden daraus sehen, daß ich eine Reihe von Meldungen der Innungsoberrmeister unberücksichtigt lassen mußte. Aber ich schaffe Abhilfe. Ein zweiter Wagen wird von mir in Auftrag gegeben werden, ein zweiter Fachlehrer wird eingestellt werden. Wie lange wird es dauern, und mein Wunsch geht in Erfüllung, daß jeder im Uhrmacherhandwerk tätige Arbeitskamerad in jedem Jahr eine fachliche Schulung erhält.

Im Jahre 1937 habe ich die Herausgeberschaft der UHRMACHERKUNST übernommen. Mein Ziel war, dafür zu sorgen, daß die Fachpresse einem weit größeren Kreis

von Uhrmachern zugänglich gemacht werde. Dadurch konnte ich erreichen, daß die Bezugsgebühr im Interesse meiner Berufskameraden gesenkt wurde. Beides ist Wirklichkeit geworden. So senkte die UHRMACHERKUNST den Bezugspreis von 4,75 RM auf 3,75 RM vierteljährlich.

Die überwiegende Mehrzahl der Uhrmacher hat Ladengeschäfte. Es gibt gute Ladengeschäfte; es gibt Ladengeschäfte, die den Anforderungen nicht entsprechen. Der Grund ist einfach. Der Uhrmacher beherrscht wohl sein Handwerk, aber manch einem Uhrmacher sind die elementarsten Grundsätze über geschmackvolle und gediegene Ausgestaltung des Schaufensters, des Ladengeschäftes und der Werkstatt nicht vertraut. Wenn die mit den Gruppen der Uhrenwirtschaft durchgeführte, von dem Uhrmacher getragene Gemeinschaftswerbung die nötige Durchschlagskraft haben soll, wenn der von ihr aufgestellte Propagandasatz: „Besser kauft der Kunde im Uhrenfachgeschäft“ wahr sein soll, so mußte ich bei meinen Uhrmachern Pionier- und Erziehungsarbeit in der Werbung leisten.

Auf meine Weisung hat sich mein neuer Werbeleiter auf das stärkste für die Einzelberatung der Berufskameraden eingesetzt. Er hat ihnen Ratschläge für die Ausgestaltung und die Beleuchtung des Schaufensters gegeben; er hat ihnen Vorschläge für Zeitungs- und Kinowerbung ausgearbeitet; er ist auf Wunsch zu den Berufskameraden ins Land gefahren, um ihnen bei der Umgestaltung des Geschäfts behilflich zu sein.

Ich betonte eingangs, daß der Gemeinschaftswerbung der deutschen Uhrenwirtschaft die nötige Durchschlagskraft gegeben werden muß. Dazu genügt nicht allein die Arbeit des Uhrmachers an seinem Betriebe und unsere Werbungshilfe im Einzelfalle. Man muß sich darüber im klaren sein, daß die Gemeinschaftswerbung immer nur vorbereitender Natur ist. Das Schwergewicht liegt bei einer auf eine einheitliche Linie ausgerichteten Werbung kleiner Gemeinschaften (Innungen usw.) und der einzelnen Uhrmacher selbst.

Diese einheitliche Linie ist mit dem von mir geprägten Leitsatz gegeben: „Kauft Uhren vom gelernten Uhrmacher; der gelernte Uhrmacher liefert genaue Zeit.“ Der Leitsatz ist geboren aus meiner innersten Überzeugung, daß der gelernte Uhrmacher der beste Lagerhalter der an den Letztverbraucher abzusetzenden Uhren und ihr geeignetster Verkäufer ist. Der Leitsatz ist unerbittlich und hart. Er trifft den selbständigen Uhrmacher, der sein Handwerk nicht erlernt hat. Diese Härte ist notwendig, weil ich nur so die von der dritten Handwerksverordnung geforderte Auslese verwirklichen kann.

Der ungelernete Uhrmacher soll mir nicht entgegenhalten, daß ich ihn nicht genügend betreue. Erstens soll er danach streben, daß er gelernter Uhrmacher wird; zweitens gebe ich auch ihm ausreichende, sorgfältig ausgearbeitete Werbemittel an die Hand. Nur an den auf den gelernten Uhrmacher abgestellten Einrichtungen der Gesamtwerbung darf er nicht teilnehmen. Derartige Einrichtungen sind:

1. Der Schaufensterdienst

Als ich die Parole zum Schaufensterdienst herausgab, forderte ich als erstes Zwischenziel tausend Bezieher, damit der Berufskamerad sieben Plakate und zahlreiche Preisschilder zu dem von jedem erschwinglichen Preis von 11,50 RM im Jahr bestellen kann. 1200 Schau-