

zu sich heranzuziehen, ist durchaus natürlich. Jeder junge Mensch hat bei der Berufswahl eine wichtige Entscheidung zu treffen, die für sein späteres Leben von großer Bedeutung ist.

Die Aufmerksamkeit der Jugend auf die Uhren lenken!

Es sollte ein interessantes Buch geschaffen werden, welches in klarer und eindeutiger Form dem jungen Menschen die Aussichten, die das Uhrmacherhandwerk bietet, vor Augen führt. Es ist besser, ein solches Buch in einer Auflage von einigen Tausend Exemplaren den Berufsschulen zur Verfügung zu stellen oder den Interessenten auf Anforderungen durch den Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks zuzustellen, als eine Million billiger Flugblätter zu verteilen, die kaum beachtet werden. Dieses Buch sollte durch Illustrationen interessant gestaltet werden und kann im ersten Teil aufzeigen, wo überall Uhren gebraucht werden. Schilderungen von der Wichtigkeit der Uhr im Seeverkehr, bei der Luftwaffe, den Verkehrsflugzeugen, bei Autorennen usw. usw. müssen lebendig gestaltet werden und bei dem jungen Menschen Interesse für die Uhr im allgemeinen entfachen. Jeder deutsche Junge weiß, wer Carracciola ist; aber von Tausend weiß vielleicht nur einer, daß Henry Ford sein ganzes Leben lang für die Uhrenkonstruktion lebhaftes Interesse entwickelt hat; ja, daß er vielleicht sogar durch das Studium der Uhr vieles für seinen Beruf als Auto-konstrukteur gelernt hat.

Im zweiten Teil kann dann davon gesprochen werden, daß ein Uhrmacher, wenn er es erst zu einer gewissen Fertigkeit gebracht hat, fast überall, wo Präzisionsarbeit verlangt wird, gebraucht werden kann. Ein Uhrmacher wird sich im allgemeinen deshalb keine Sorgen darüber zu machen brauchen, daß er irgendwie einmal sein Brot nicht verdienen könnte.

Das Ziel für den Uhrmacherlehrling wird in vielen Fällen die Erringung einer selbständigen Position sein, denn gerade die Verbindung von handwerklichem Können und kaufmännischen Kenntnissen gibt eine sichere Gewähr dafür, im Uhrmacherberuf als selbständiger Geschäftsmann voranzukommen.

Im dritten Teil dieses Buches kann dann auf den Lehrgang und auf die durch den Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks aufgestellten erleichterten Bedingungen hingewiesen werden.

Sicherung für das Handwerk

Es nützt aber nichts, wenn wir zwar Lehrlinge finden, aber nicht genügend Lehrherren haben, die die Ausbildung gern übernehmen. Wie schon erwähnt, ist die Abwanderung in andere Berufe eine ganz berechtigte Sorge für den auszubildenden Lehrmeister. Er plagt sich unter Umständen jahrelang mit dem Lehrling herum und dann, wenn er etwas für sein Unternehmen davon haben will, wandert der junge Mensch ab. Es ist möglich, diese Gefahr etwas einzudämmen, wenn man besondere Vorteile für den Lehrling damit verbindet, daß er nach beendeter Lehrzeit dem Uhrmacherberuf treu bleibt. Das kann in der Form geschehen, daß er die Lehrlingswerkzeuge bezahlen muß, wenn er nicht wenigstens zwei Jahre nach beendeter Lehrzeit als Gehilfe in der Uhrenwirtschaft weiterarbeitet.

Es gibt ja nur sehr wenige handwerkliche Berufe, die es heute noch zur Bedingung machen, daß der Lehrling sein Werkzeug selbst zu zahlen hat. Es gibt aber kaum einen handwerklichen Beruf, der so kostspielige Werkzeuge erforderlich macht wie das Uhrmacherhandwerk. Es ist ganz zweifellos, daß manche Erziehungsberechtigte, die sich selbst vielleicht noch nicht einmal völlig klar darüber sind, ob der Junge sich für den Uhrmacherberuf eignet, eine gewisse Scheu davor haben, das kostspielige Lehrlingswerkzeug anzuschaffen. Dadurch werden sicherlich viele an sich geeignete Kräfte dem Uhrmacherberuf ferngehalten. Ähnlich wie es nun bei den Ehestandsdarlehen gehandhabt wird, sollte man also die Beschaffung des Lehrlingswerkzeuges erleichtern, in der Art, daß nur die schnell abnutzbaren Werkzeuge wie Bürsten, Feilen usw. vom Lehrling selbst bzw. von dem Erziehungsberechtigten beschafft werden müssen. Alle anderen Uhrmacherwerkzeuge, die eine lange Gebrauchsdauer haben, können den Lehrlingen aus den dafür errichteten Fonds zur Verfügung gestellt werden. Bleibt der Lehrling nach beendeter Lehrzeit mehr als zwei Jahre im Uhrmacherberuf, so wird ihm der gestundete Betrag erlassen; wandert er dagegen ab, so ist es notwendig, daß er diese verauslagten Beträge zurückerstattet.

Die Mittel für diese Förderung

Man wird nun vielleicht fragen, woher soll man dieses Geld nehmen, das zur Verwirklichung der Ziele notwendig ist. So wertvoll die Gemeinschaftswerbung bisher für die deutsche Uhrenwirtschaft gewesen ist, so ist es heute schwerer, die entsprechende Ware heranzuschaffen, als sie zu verkaufen. Es würde sicherlich möglich sein, ein Drittel der eingehenden Bei-

träge für die Förderung des Nachwuchses freizumachen. Die Industrie wird sich sicherlich auch gern in irgendeiner Form an dieser Gemeinschaftsaufgabe finanziell beteiligen und ebenso der Großhandel, der damit seine Verbundenheit mit dem Uhrmacherhandwerk bekunden kann. Wenn die deutsche Uhrenindustrie sich nach der Arbeiterzahl der einzelnen Unternehmen und der Großhandel nach der Zahl der Angestellten daran beteiligt, so würde schon eine recht nette Summe zusammenkommen. (Für jeden in der Uhrenindustrie tätigen Arbeiter ein Beitrag von 2 *R.M.* und für jeden im Großhandel tätigen Angestellten ein Beitrag von 10 *R.M.* im Jahr dürfte genügen.)

Es kann sich dabei ergeben, daß das eine oder andere Unternehmen nicht ausschließlich Uhren herstellt oder Uhren vertreibt und demzufolge dann eine niedrigere Schlüsselzahl für dieses Unternehmen festgelegt wird.

Notwendig ist, daß diejenigen, die sich freiwillig zu dieser Gemeinschaftsarbeit finden, sich auch öffentlich dazu bekennen können. Es wäre das in folgender Weise möglich: Man unterteilt die Förderer an dieser Gemeinschaftsarbeit in drei Kategorien:

- A) aktive Förderer — das sind diejenigen Uhrmacherbetriebe, welche Lehrlinge ausbilden,
- B) Hauptförderer — das sind die Industrie- und Großhandelsunternehmen, welche ausschließlich oder überwiegend Uhren herstellen bzw. vertreiben und sich mit der höchsten Schlüsselzahl finanziell beteiligen,
- C) freiwillige Förderer — das sind solche Industrie- und Großhandelsbetriebe, die entweder nur Unterlieferanten für die Uhrenindustrie sind (z. B. die Zifferblattfabriken) oder aber mehr Arbeiter und Angestellte für andere Warengattungen beschäftigen (Furniturengroßhandlungen, Fabriken mit verschiedenen Aufgabenkreisen usw.).

Für jede dieser drei Kategorien wären Siegelmarken zu schaffen, die für die Geschäftskorrespondenz benutzt werden können. Die Siegelmarken werden den aktiven Förderern in der erforderlichen Anzahl ohne Berechnung zur Verfügung gestellt, während die Siegelmarken für die beiden anderen Kategorien gegen Bezahlung erworben werden müssen.

Es ist dabei möglich, besonders großen Unternehmen auch die Verwendung von Prägstempeln in der Art der Siegelmarken zu überlassen, um die Geschäftspapiere schon bei der Drucklegung mit diesem Kennzeichen zu versehen.

Damit wäre es ohne weiteres möglich, zu erkennen, wer sich für diese Gemeinschaftsaufgabe zur Verfügung gestellt hat.

Außerdem wäre damit ein lang gehegter Wunsch vieler Uhrmacher erfüllt, daß die Gemeinschaftswerbung nun auch wirklich eine Gemeinschaftswerbung wird, d. h., eine solche, an der sich alle drei Berufsgruppen beteiligen.

Es sollte ohne weiteres möglich sein, bei der Durchführung dieser Aktion auch noch so viel übrig zu haben, daß man den Lehrmeistern nach beendeter Lehre und gut bestandener Prüfung des Lehrlings eine kleine Anerkennung überreicht, denn jeder, der sich mit der Ausbildung von Lehrlingen befaßt, hat etwas für die Allgemeinheit getan.

Die Leitung der ganzen Aktion sollte beim Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks liegen, denn er ist in erster Linie berufen, die Förderung des Nachwuchses zu übernehmen. Ein Beirat aus der Industrie und dem Großhandel wird der Sache nur dienen können.

Zum Schluß sei nur noch gesagt: Wenn man etwas als wichtig und notwendig erkannt hat, dann muß man es auch anpacken. An unserer deutschen Staatsführung haben wir dafür das beste Beispiel. Alle Beteiligten werden sich dann später sagen können: Die deutsche Uhrenwirtschaft hat sich selbst geholfen! (I/2393)

Rationalisieren

ist es auch, wenn Sie dem Kunden sagen,
daß die Reparatur seiner Uhr nicht mehr
lohnt. Sie vermeiden damit unnötige
Unkosten auf beiden Seiten!