

veranschlagen, während sein Nachbar viel höhere Preise erzielt. Er sitzt und grübelt über ein Problem oder „diftelt“ über ein Stück feiner Arbeit, und wenn er durch das Eintreten eines Kunden gestört wird, ist es nur allzu wahrscheinlich, dass er entweder einsilbig und mürrisch demselben entgegen kommt, zerstreute Antworten gibt, oder durch das Aufzählen aller Fehler der Uhr den Kunden langweilt oder abschreckt, während sein weltmännisch gewandter Konkurrent mit Leichtigkeit den geforderten Preis erzielt.

Drei Viertel aller mir bekannten Uhrmacher fehlen die feineren Umgangsformen, und obgleich ihr Geschäft in dieser Beziehung grössere Ansprüche an sie stellt, erheben sich doch die meisten kaum über das Niveau des gewöhnlichen Handwerkers, und das Wort Mephisto's in Göthe's Faust, das Faust's linkisches, unbeholfenes Wesen bespöttelt:

„Dir steckt der Doktor noch im Leibe!“

trifft auch auf die meisten Herren Kollegen zu.

Die gewerblichen Fortbildungsschulen haben viel dazu beigetragen, unter der jüngeren Generation die allernothwendigsten Kenntnisse für Buchführung und Geschäftsbetrieb zu verbreiten, aber es ist in der Natur der Sache begründet, dass diese Kenntnisse nur ganz allgemeiner Art sein können. Nun ist es aber in ganz Deutschland gang und gäbe die Bezugsquellen, Ankaufspreis der Waaren u. s. w. vor Lehrlingen und Gehilfen strengstens geheim zu halten und als „Geschäftsgeheimnis“ sorgfältig zu hüten; wie und wo soll nun der angehende Geschäftsmann das Talent erwerben, neue Uhren, die ihm der Reisende vorlegt, bis auf 1 oder 2 Mark ihres Werthes zu schätzen?

Ich habe immer gefunden, dass der bessere Uhrmacher viel eher geneigt ist, einen höheren Ankaufspreis für seine Waare zu zahlen, als der Uhrenhändler, der dieselbe vom rein kaufmännischen Standpunkte aus als Waare behandelt. Was liegt dem letzteren daran, wenn ihn der Reisende auf sorgfältigere Ausführung aufmerksam macht; er kauft sie kartonweise, gut und schlecht, wie sie kommen, während der erstere den Reden des Verkäufers ein williges Ohr leiht und für runde Brücken anstatt flacher, zwei Gehäuseschrauben anstatt einer, gebrochene Ecken an der Sperrfeder u. s. w., 1 bis 2 Franken mehr bezahlt.

Meine engeren Landsleute, die Württemberger, waren in dieser Hinsicht, vor 15—20 Jahren wenigstens, insofern sicher gestellt, als ein durchaus reelles Haus, Stüwen & Spann in Ulm, die Versorgung sämtlicher Uhrmacher des Landes besorgte und zwar mit solcher Vollständigkeit, dass es fast zum Monopol ausartete.

Zweimal des Jahres, genau zu der im Avise angekündigten Stunde, traf Spann in dem Landstädtchen ein, und bei vielen seiner Kunden gestaltete sich sein Verhältnis nach und nach zu einem beinahe patriarchalischen; wenn die Koffer geöffnet wurden, mussten alsbald Frau und Kinder die Stube verlassen und damit auch der Lehrling sich ja nicht etwa orientire, wurden die Preise der Uhren nur im Flüstertone gegeben.

Noch einmal, wie und wo sollte der junge Mann seine Waarenkenntnis herbekommen? Wie sich die kleinen Vortheile beim Einkaufe aneignen? Wie viele angehende Uhrmacher gibt es, die den Marktpreis einer gewöhnlichen silbernen Uhr bis auf $\frac{1}{2}$ Franken anzugeben vermögen?

Der Fleischer, der Gerber und ähnliche Gewerbe, welche Lehrlinge meistens unentgeltlich in die Lehre nehmen, lassen es sich angelegen sein, jedes Stück Vieh, jedes Fell, was sie kaufen und verkaufen, durch den Lehrling auf Gewicht, Qualität u. s. w. abschätzen zu lassen, warum sollte der Uhrmacherlehrling, der meistens noch ein theures Lehrgeld bezahlt, in diesem Punkte zurückstehen? Es wäre rathsam, jede neue Uhr, auch theurere oder komplizirte Uhren, die zum Repariren angenommen werden, durch die jungen Leute auf den Werth abschätzen zu lassen und ihr Urtheil in dieser Richtung heranzubilden und zu schärfen. Die reellen Fabrikanten können eine solche allgemeine Verbreitung der Kenntnis des Werthes

nur wünschen, den Schwindlern würde es um so eher das Handwerk legen.

Da in Deutschland die Uhrmacherwerkstätten und die Goldschmiedsgeschäfte meist getrennt geführt werden, so ist es am Ende nicht so unbedingt nothwendig, dass der Lehrling im Hartlöthen, im Goldprobiren u. s. w. unterrichtet werde; diejenigen jungen Leute aber, die ihr Heil im Auslande versuchen wollen (Russland, Spanien, Südamerika, Vereinigte Staaten, Cuba) sollten ja nicht versäumen, sich eine eingehende Kenntnis in dieser Hinsicht zu erwerben; ich möchte ihnen im Gegentheile anrathen, 2—3 Monate bei einem tüchtigen Goldarbeiter in die Lehre zu gehen; denn in den meisten Stellen der oben angeführten Länder werden derartige Kenntnisse von den Prinzipalen verlangt; und in dem Falle, dass er sich im Auslande selbständig niederlassen will, ist es noch um so gebotener, weil die Uhrmacher alle ein mehr oder minder bedeutendes Lager von echten und plattirten Waaren halten. In diesem Geschäftszweige ist aber der Schwindel bei den Fabrikanten in vollem Gange und nur wer selbst ein gewiegter Kenner ist, wird vor empfindlichen Verlusten in dieser Hinsicht sicher gestellt.

Aber nicht blos der Einkauf will verstanden sein, sondern auch der Verkauf. Im grossen Ganzen ist die Anlage zum Verkäufer, das Schachern, ein angeborenes Talent; aber es lässt sich auch bei weniger dazu angelegten Naturen wecken und ausbilden. Nicht nur in Abwesenheit des Prinzipals, sondern auch während dessen Anwesenheit lasse man den jungen Mann von Zeit zu Zeit Kunden bedienen, und zwar nehme man ihm dieselben nicht gleich aus der Hand, sondern lasse ihn erst seine ganze Ueberredungsgabe erschöpfen, und erst wenn der Kunde sich zum Fortgehen anschickt, ohne eingekauft zu haben, ist es Zeit, mit einem geeigneten Worte dazwischen zu treten und den Faden der Verhandlungen wieder anzuknüpfen. Gelingt es aber dem Zöglinge, einen Kauf zum Abschlusse zu bringen, so spende man ihm einige belobende Worte, oder noch besser, eine kleine Provision und man wird seinen Eifer erhöhen und sein Selbstvertrauen stärken.

Und wieder ist es das Ausland, welches auch in dieser Beziehung die grösseren Ansprüche stellt; denn wer mit Engländern und Amerikanern, als geborenen Kaufleuten in die Schranken treten will, muss auch in dieser Beziehung gut ausgerüstet sein.

Mancher ältere Kollege wird über diese vorgeschlagenen Neuerungen den Kopf schütteln, während ich mir mit denselben des Beifalls der jüngeren Generation sicher bin; vergessen wir nicht, beiden Parteien gerecht zu werden und suchen wir dem nachwachsenden Geschlechte die theils kostspieligen, theils entmuthigenden Erfahrungen zu ersparen, die wir selbst hatten; man lernt dennoch niemals aus. Und wenn wir auf eine rechtmässige Weise uns befehligen, unsern Beuteantheil im Kampfe um's Dasein zu vergrössern und es einzurichten verstehen, dass unser Verdienst nicht blos aus dem, mit dem Flicker alter Uhren mühsam genug verdienten Gelde besteht, sondern auch hier und da ein leichter mit Handelner erworbener Thaler mit unterläuft, so ist das gewiss nicht zu tadeln, wol aber ein Sporn, um uns mit den vielerlei sonstigen Unannehmlichkeiten unseres Berufes auszusöhnen.

Bericht der Jury über die internationale Uhrmacherwerkzeug-Ausstellung zu Genf.

(Schluss aus Nr. 37.)

I. Preis, Diplom, in der V. Abtheilung, Werkzeugmaschinen etc. betreffend, erhielten ferner:

J. B. Lang in Genf: gute und dauerhafte Ausführung einer Guillochirmaschine.

Müller & Schweitzer in Solothurn: eine sinnreich konstruirte, automatisch arbeitende Maschine zur Herstellung von Schrauben, Federwellen, Bohrern etc.

A. Nussbaum in Bacht-de-Pesay (Genf): eine grosse Auswahl von Feilen, Meiseln, Sticheln, Polirstählen etc.