

es also, ob ich einmal bei einer oder mehreren Gelegenheiten jemanden mit Waren überhäufe und dann ein Unbehagen hervorrufe, das mir den Kunden wieder entführt?

Es würden ganz andere Verhältnisse eintreten, wenn die Inhaber der Engrosfirmen ihren Reisenden immer wieder zur Aufgabe stellten, vor allen Dingen die Neuetablierten nicht zum Kaufe zu drängen, absonderlich, wenn noch genügend Ware vorhanden, vielmehr belehrend auf dieselben einzuwirken, damit nicht denselben durch die sich leicht häufenden Sorgen, die Lust am ganzen Geschäft benommen wird. Statt seinen Mitmenschen hilfreich zur Seite zu stehen, wird mancher strebsame Mann durch dieses System schon in den ersten Jahren seiner Etablierung zugrunde gerichtet. Dass nun derartige Geschäftsaufösungen für die anderen Kollegen auch einen riesigen Schaden hervorrufen, braucht wohl gar nicht erwähnt zu werden. Es hat nicht jeder unredliche Gedanken, wenn er einmal in Geldverlegenheit ist; hier soll sich ja gerade die viel besprochene Kulanz betätigen. Warum dann nun diesem sich quasi sträubenden Manne, der die redliche Absicht hat, erst seine alte Schuld zu begleichen, immer mehr Ware aufzudrängen? Aber es ist auch eine bekannte Tatsache, dass den Geschäften, die mit einem gewissen Nimbus umwoben sind, der grösste Kredit gewährt und die längste Zeit Ruhe gelassen wird, wohingegen einem jungen, ehrlichen Anfänger, der sich offen als vermögenslos erklärt, sein Vorwärtskommen möglichst sauer gemacht wird!

Es soll sicherlich nicht der Zweck dieser Zeilen sein, dem Kaufmannsstand oder den Herren Grossisten oder den Reisenden persönlich nahezutreten, sondern es soll nur das System getroffen werden. Die Herren Reisenden sind gewiss nicht infolge der sich immer grösser entwickelnden Konkurrenz zu beneiden, aber es kann langjährigen Geschäftsinhabern nicht entgangen sein, dass in der Taktik der Reisenden ein sehr grosser Unterschied besteht.

Es ist deshalb eine Pflicht, unseren jungen Berufskollegen, die sich etablieren wollen, ein energisches: „Seid auf der Hut“, zuzurufen. Was nutzen alle schmeichelnden Versprechungen, wenn dieselben nicht durch die Tat wett gemacht werden. Aber auch die Herren Grossisten mögen das beherzigen, dass nur ein reelles, wirklich kulantes Geschäftsprinzip eine dauernde Kundschaft sichern und unsern wirklich edlen Beruf wieder heben kann. — Z.

Anmerkung der Redaktion. Wir haben diese Anregung gern aufgenommen, nicht, weil wir uns davon eine Einwirkung auf die Grossisten versprechen, sondern weil in diesen Zeilen auf einen Missstand in der Ausbildung unserer jungen Leute hingewiesen wird. Es ist in der letzten Zeit so oft und eindringlich betont worden, dass der Uhrmacher rechnen muss. Er soll Kaufmann sein. Wollen wir eine gründliche Besserung unserer Lage herbeiführen, so ist es aber auch eine zwingende Notwendigkeit, unseren Nachwuchs nicht nur zu tüchtigen Uhrmachern zu erziehen, sondern ihn auch kaufmännisch genügend vorzubilden. Wie oft mussten wir beobachten, dass die Geschäftsbücher ängstlich gehütet wurden, damit ja nicht der Gehilfe einen Blick hineintut. Es ist nicht nötig, in seine Vermögenslage dem Gehilfen Einblick zu gewähren, man kann ihm aber die Grundsätze der Kalkulation und Geschäftsführung zeigen. Auch beim Einkauf soll man seinen Gehilfen zu Rate ziehen und mit ihm geschäftliche Verhältnisse besprechen. In vielen Fällen wird dann der Gehilfe erst einsehen, mit welchen Schwierigkeiten der selbständige Geschäftsmann oft zu kämpfen hat. Manche übereilte und leichtfertige Etablierung kann so vermieden werden. Der Anfänger wird dann wissen, was er zu kaufen hat und wie weit er Verpflichtungen eingehen kann. — Der Reisende will in erster Linie verkaufen, nimmt er Rücksichten, so wird er von der Konkurrenz bald verdrängt werden, und er kann seine Stellung gefährden. Nicht von dieser Seite ist Abhilfe zu erwarten, sondern nur von einer gründlichen Durchbildung unseres Nachwuchses.

A. Engelbrecht.

Zu seinem 80. Geburtstage.



Am 23. d. M. begeht unser Ehrenmitglied, Herr Hofuhrmacher A. Engelbrecht, seinen 80. Geburtstag. Wenn ich mich anschicke, diesem Manne hier ein Blatt freundlichen Gedenkens zu diesem seltenen Tage zu widmen, so tue ich dies im Gefühl der Verehrung und Freundschaft und mit wahrer Freude.

Sicherlich muss unangebrachtes Lob, blindes Weibrauchstreu auf einen ernsten Mann abstossend wirken. Aber was immer gestattet sein wird, das ist eine aufrichtige und wohlverdiente Anerkennung, nach vollbrachten grossen Leistungen für die Allgemeinheit, bei aussergewöhnlichen Anlässen, und ich glaube bei unserer gegenseitigen vieljährigen Bekanntschaft auch damit rechnen zu dürfen, dass sie von seiten des Jubilars, dessen Wirken im Verein Berlin und insbesondere für den Central-Verband gerade den jüngeren und jüngsten Mitgliedern wenig oder gar nicht bekannt sein dürfte, und der nunmehr auf ein so langes, ehrenvolles Leben zurückblicken kann, auch als solche akzeptiert wird. Dabei will ich es unterlassen, des näheren auf das Aeussere seines Lebenslaufes einzugehen. Es ist dies auch bereits von berufener Seite gelegentlich seines 70. Geburtstages und bei anderer Gelegenheit geschehen. Meine Absicht ist vielmehr, in Kürze ein möglichst getreues Bild von ihm zu zeichnen, wie wir ihn in seinem Wirken als Kollegen und Menschen kennen gelernt haben, und ich hoffe, dass mir das gelingen wird.

Fast 20 Jahre sind dahingegangen, als ich mich, infolge gleicher Ziele für Verein und Verband, des Vorzuges erfreuen durfte, mit dem Jubilar in engeren persönlichen Verkehr treten zu können. Meine Bekanntschaft mit ihm fiel in das Jahr 1889, in eine für den Central-Verband sowohl, wie auch den Verein Berlin gleichermassen ereignisvolle Zeit. Der Berliner Tag 1888 hatte grundlegende Aenderungen für den ersteren gebieterisch zur Forderung gemacht. Der Verband war damals — die Ursachen mögen unerwähnt bleiben — auf 800 Mitglieder zurückgegangen und durch die Erklärung des damaligen ersten Vorsitzenden und Verlegers der Deutschen Uhrmacherzeitung auf dem Berliner Tage, dass diese von da ab nicht mehr als Organ des Central-Verbandes anzusehen sei, in eine bedenkliche Lage versetzt worden. Sie war eine sehr ernste, und es mussten mit Entschlossenheit und klarem Blick die geeigneten Massnahmen getroffen werden, wenn nicht das Schlimmste eintreten sollte.

In dieser kritischen Zeit war es vor allen anderen unser hochverdienter Jubilar, der mit fester Hand das Steuer des Verbandes ergriff und, unterstützt von ausgezeichneten Kollegen, wie Baumgarten-Berlin, Elsass-Wiesbaden, Gohlke-, Schreck-Berlin, Bartholome-Göppingen, Hertzog-Görlitz, Reichmann-Danzig, durch umgehende Einrichtung eines Bureaus, Einführung der Institution der Vertrauensmänner, die vornehmlich von ihrem Wohnort aus agitatorisch zu wirken, dem Vorstand mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und ihn zu vertreten hatten, durch Herbeiführung der Verbindung mit unserem gegenwärtigen Verleger, Herrn Wilh. Knapp-Halle, bzw. Wahl des diesem gehörigen „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst“ als Verbandsorgan, und manchen anderen Neuerungen, in kürzester Frist Stein auf Stein fügte und so dem Verband das Fundament errichtete, auf dem weiter gebaut werden konnte zu Nutz und Frommen desselben. Wer hätte sich auch angesichts der schwierigen Lage zur Lösung dieser grossen Aufgabe besser eignen können, als gerade er, dem neben umfassenden Wissen, tiefer Bildung und organisatorischem Talent, seltene Menschenkenntnis, vornehme Gesinnung und Uneigennützigkeit in so hohem Masse zu eigen waren.

Zwei Perioden waren es, in denen die Führung des Central-Verbandes seinen Händen anvertraut war, und diese legten Zeugnis dafür ab, was er unter Ausschaltung des eigenen Ichs und seiner Familie — in die zweite Periode fiel die ungemein schwere und langanhaltende Krankheit seiner leider viel zu früh heimgegangenen Gattin — getreu seinem Grundsatz: „Für die Allgemeinheit alles, für Sonderinteressen keinen Federstrich“, geleistet hatte. Stets das Ziel vor Augen, dass der Central-Verband nur dann gedeihen und wieder gesunden könne, wenn er die nötige

