

saale hatten auch die Uhrensammlungen der Herren Jagemann und Marfels Aufstellung gefunden, die einen Hauptanziehungspunkt für viele Kollegen bildeten. In liebenswürdigster Weise gaben die Besitzer der kostbaren Sammlungen die nötigen Erklärungen und Aufschlüsse. Aus den aufgestellten Arbeiten konnte man die rührige Tätigkeit der beiden Fachlehrer, der Herren Kollegen Georg Sattler (Grossuhren) und Franz Xaver Eberle (Taschenuhren) erkennen. Letzterer hatte auch ein grosses Modell des Ankerganges (25fache Vergrösserung aus der J. W. C.) hergestellt, das von vielem Fleiss, Geschick und Verständnis zeugte. Aus allem ging hervor, dass hier von dem Leiter der Fachschule, Herrn Hauptlehrer Artur Vogler und den Fachlehrern in uneigennützigster Weise, das Beste für unser Gewerbe erstrebt wird.

Im Anschluss an die Besichtigung der Schule wurde dem Deutschen Museum ein Besuch abgestattet, das ja gerade für uns ein ganz besonderes Interesse hat. Am Abend fand man sich im Löwenbräukeller (Gartenlokal) zusammen, um dann noch dem Ratskeller einen Besuch abzustatten. Im Ratskeller erreichte die Feststimmung während der ganzen Tagung ihren Höhepunkt. Lange noch sass man hier beisammen.

Am Dienstag fanden am Vormittag und auch am Nachmittag Verhandlungen statt. Die vorgesehene Fahrt durch die Stadt musste deshalb ausfallen. Am Abend wurde das Deutsche Theater (Variété) besucht, wo für die Kollegen Plätze reserviert waren. Nach dem Theater besuchte man das Savoyer Hotel.

Am Mittwoch Mittag fuhr man nach Schluss der Verhandlungen zum Starnberger See. Es war (wie in den ganzen Tagen) vorzügliches Wetter. Nur bei der Umkehr setzte plötzlich ein Gewittersturm ein und fing es an zu regnen. Bei Leoni wurde Station gemacht. Bei Gesang und Scherz verging die Zeit sehr schnell. Herr Wilh. Schultz hatte die Ergebnisse und Ereignisse des Verbandstages schnell in einer Reihe von Versen zusammengefasst, die überall lebhaften Beifall fanden und eine ausgelassene Stimmung auslösten.

Der Abend vereinte noch eine stattliche Anzahl der Kollegen im Hotel Fränkischer Hof, dem Vereinslokal des Münchener Vereins. Hier war aufs beste durch Klavier- und Zithervorträge für Unterhaltung gesorgt. Auch einige Damen der Münchener Kollegen trugen durch Gesang- und Klaviervorträge dazu bei, die zum Abschiedschoppen vereinten Kollegen noch recht lange zusammenzuhalten.

Doch auch dieser Abend musste ein Ende finden. Am nächsten Tage war die ganze Schar zerstreut. Teils eilte man der Heimat zu, teils machte man noch Ausflüge ins Gebirge. Jeder aber nahm den besten Eindruck von den Münchener Tagen mit. Jeder war auf seine Kosten gekommen, jeder der Münchener Kollegen, der an den Veranstaltungen beteiligt war, hatte aber auch alles aufgeboten, um das Fest so schön zu gestalten. Der Dank aller Kollegen ist ihnen sicher. Vor allem aber möchten wir dem Vorsitzenden des Münchener Vereins, Herrn Koll. Huber, noch einmal den herzlichsten Dank aller Teilnehmer auch an dieser Stelle aussprechen.

Auf Wiedersehen in Eisenach 1912.

Uhrmacher-Fachausstellung, München, 1909.

Die Festtage sind verrauscht, die alltägliche Arbeit fand ihre Fortsetzung; bevor wir uns aber in diese ganz vertiefen, wollen wir unseren tiefgefühltesten Dank allen jenen zum Ausdruck bringen, die zum Gelingen und Verschönen der beiden Ausstellungen, und damit unseres Verbandsfestes, beigetragen haben.

Allen Ausstellern und ihren Herren Vertretern, dem sehr verehrlichen Herrn Carl Marfels, Berlin, dem lieben Kollegen Herrn Anton Jagemann, München, dem Kollegen Herrn Franz Plunger aus Lana in Tirol, dem Herrn Hauptlehrer A. Vogler, und den beiden Fachlehrern Herren Kollegen Sattler und Eberle, ferner der Schuldirektion an der Liebherrstrasse unseren herzlichsten Dank.

Zugleich aber auch meinen lieben Kommissionsmitgliedern, den Herren Kollegen Huber, Karkutsch, Nöbel, Wildenauer,

Testorf und Kistler danke ich hiermit herzlichst für ihre freundliche Unterstützung in unserer schweren Arbeit.

Die Ausstellungenkommission:
I. A.: Josef Babos.

Etwas von der Kunst, Geschäfte zu machen.

Von Julius Baum. [Nachdruck verboten.]
I.

Geschäfte zu machen, ist nicht immer schwierig. Es gibt Geschäfte, die von selber gehen. Bäcker und Fleischer brauchen nur den Laden zu öffnen, und sie werden bei allen Konjunkturen an hungrige Leute ihre Ware los, ohne dass sie im geringsten den Absatz zu erzwingen brauchen. Wenn die hungrigen Leute satt sind, kaufen sie zwar auch nichts, aber sie bleiben nicht satt. Der Hunger treibt sie wieder zu dem Nahrungsmittellieferanten, und sie verlangen dort unter allen Umständen dessen Ware. Anders in unserer Branche. „Unser Geschäft kommt zuletzt dran“, heisst es immer. Noch mehr, es kommt vielfach gar nicht daran, es wird vergessen. Es ist kein Hunger, der die Leute zwingt, Uhren und Ketten zu kaufen. Wenn sie aber schon solche kaufen, sind sie satt für lange Zeit, manchmal auf lebenslang. Auch die frühere, in gediegener Zeit herrschende Sitte, sich eine gute Taschenuhr zu kaufen, scheint ziemlich auszusterben. Bildete eine solche früher den Stolz des Besitzers, so denkt heute nur noch selten einer daran, dass ein anständiger Mensch auch eine anständige Uhr tragen sollte. Freilich in Grossuhren liegt die Sache günstiger, die sieht man, weshalb man darauf hält, dass sie dem Nachbar imponiert.

Dieser relativ schwache Bedarf sollte nun wenigstens ganz von uns gedeckt werden. Viele von unseren Leuten gehen allerdings sogar so weit, zu glauben, dass sie eigentlich das Monopol haben müssten, diesen Bedarf zu decken. Die Erkenntnis, dass es nicht so ist, mag schmerzlich, mindestens aber unbequem sein, ist aber notwendig, um unsere Lage klar zu erkennen. Das Publikum weiss nichts davon, dass wir den Vertrieb von Uhren für uns allein in Anspruch nehmen; es kauft da, wo es ihm gefällt und wann es ihm passt. Auch bei uns, wenn es gerade so trifft. Leuchtet es nicht ein, dass wir unsere Geschäftspraxis ändern müssen? Was tun wir daran, damit es dem Publikum gerade bei uns am besten passt? Bis jetzt nicht viel!

Wir warten, wie unsere Väter, ruhig ab, ob jemand hereintritt, um etwas zu kaufen; höchstens haben wir das Schaufenster und die Auslage verbessert und reinigen sie auch öfter einmal. So konnten es unsere Väter wohl machen, denn was kannten sie von Versandgeschäften, Warenhäusern, Detailreisenden, Möbelhändlern, Abzahlungsgeschäften und dem Detaillieren der Grossisten oder deren Angestellten?

Unsere Väter hatten noch das Monopol, aber das Bild hat sich geändert. Ueber den Schaden, den uns die angeführte Konkurrenz macht, braucht kein Wort verloren zu werden. Warum macht sie uns aber Schaden? Sie ist nicht billiger — im Gegenteil! Sie hat keine besseren Waren, sie ist keinesfalls entgegenkommender als wir. Diese Konkurrenz ist sogar weniger leistungsfähig, weil sie durchaus nicht billiger ist und sein kann, dagegen in der Regel bei gleichem Preise geringwertigere Ware hat. Wir sind also die vorteilhafteste Bezugsquelle für unsere Artikel! Warum wird bei solchen Leuten aber gekauft? Das Publikum glaubt es anders, und es vergisst uns auch! Es wird von allen jenen Seiten, wenn irgendwelcher Bedarf vorliegt, in verschiedenster Weise heiss umworben, während wir die passive Rolle spielen und warten, bis es zu uns kommt. — Wohl kennt uns der, der täglich bei unserem Laden vorbeigeht, aber der fern von uns wohnt, auf dem Lande, oder auch nur in entlegeneren Strassen, weiss von uns nichts. Dagegen liest er täglich Inserate und Kataloge von Versandhäusern, empfängt die Besuche der Detailreisenden, jener Hausierer mit Zylinder und Manchetten, und kauft dort. Früher kam der Arbeiter und der Bauer in die Stadt und holte sich hier eine Uhr, heute lässt er sie „kommen“.