

vorhanden ist. Um so mehr danken wir Herrn Kollegen Ludwig, Hofuhrmacher in Braunschweig, für sein gütiges Entgegenkommen, indem er uns diese eigenartige Uhr aus seiner reichhaltigen Uhrensammlung zur Verfügung stellte, um unsere Leser damit bekannt machen zu können. Das vorliegende Exemplar stammt von der Firma Du Bois & fils, Frankfurt, von der ja schon manche schöne und eigenartige Uhr angefertigt wurde.

Als Kuriosum trägt diese Uhr noch einen Thermometer, in Gestalt eines unter dem Zifferblatte gelagerten Kompensationsbügels, der auf einen Rechen wirkt und dessen Zähne in ein

Trieb eingreifen. Die Welle dieses Triebes trägt auf einem verlängerten Zapfen einen über dem Zifferblatte gehenden Zeiger, der sich in einem Gradkreise bewegt und so die Wärme- und Kältegrade anzeigt. Einen Vergleich mit einem Quecksilberthermometer konnte dieser Temperaturanzeiger bei einem gemachten Versuche jedoch nicht aushalten. Immerhin mag diese Einrichtung den augenscheinlichen Wert der Uhr ihrem ersten Besitzer gegenüber in respektabler Weise erhöht haben. Wir betrachten dies heute nur noch als Spielerei. Tempora mutantur nos et mutamur in illis!

## Warum gibt es trotz fachmännischer Tüchtigkeit und grossem Fleisse so wenig wohlhabende Uhrmacher?

(Erster II. Preis.)

Die Beantwortung dieser Frage ist wohl nicht so leicht zu verallgemeinern, wie man im ersten Augenblick glaubt. Soll die Antwort richtig sein, so muss sie für jeden einzelnen Fall individuell erfolgen, aber das dürfte wohl kaum dem Zweck der Preisfrage entsprechen. Da es sich um eine ziemlich häufig anzutreffende Tatsache handelt, so müssen doch Ursachen vorhanden sein, die im grossen ganzen für alle die gleichen sind, und diese will ich versuchen zu ergründen.

Man hört so oft sagen: „Er ist nicht mit der Zeit mitgegangen“, in diesen wenigen Worten liegt eine grosse Wahrheit, denn, betrachten wir einmal das Geschäft von heute und das Geschäft von früher, das Publikum von heute und das Publikum von früher, und dann vergesse man nicht, man betrachte auch sich selbst einmal, wie man früher war und wie man heute ist. Hier möchte ich gleich einflechten, dass derjenige, der an sich selbst, sagen wir einmal innerhalb der letzten 10 Jahre, keine wesentliche Veränderung in geschäftlicher Beziehung feststellen kann, der genau dieselben Gewohnheiten verfolgt wie vor 10 Jahren, der sein Geschäft nach genau denselben Gepflogenheiten leitet wie vor 10 Jahren, getrost die Worte auf sich vereinigen kann: „Er ist nicht mit der Zeit mitgegangen.“

Betrachten wir einmal die Zeit, die hinter uns liegt, was hat sie uns gebracht. Wenig Erfreuliches, aber viel grosse Uebel, von denen wir alle lernen sollten und lernen mussten, der eine mehr, der andere weniger.

Ein mächtiger Faktor im Wandel der Zeiten ist entstanden durch die grosskapitalistischen Unternehmungen und Gründungen im Detailhandel. Seitdem sich die hohe Rentabilität solcher Unternehmungen ergeben hat, sind dieselben allenthalben in grosser Zahl entstanden, das markanteste unter ihnen ist das Warenhaus, nicht ein einzelner, sondern meist eine Gruppe von Geldleuten sind die Macher. Mit verschwenderischer Pracht und Luxus ausgestattet, haben diese Unternehmungen das Publikum verwöhnt. Als eine Ausgeburt des Grosskapitals konnten es sich diese Unternehmungen leisten, für sich eine Propaganda zu machen, die solide Geschäfte sonst in diesem Umfang nicht nötig hatten. Die Lager wurden mit allem Raffinement ausgestattet, mit sogen. billigen Preisen operiert, kurz und gut, es wurde ein ganz anderer Geist in das bisherige Geschäft getragen. Andere Geschäfte wurden durch die Grosskonkurrenz gezwungen, ebenfalls vergrösserte Anstrengungen zu machen, und so können wir heute die Wirkung der Warenhaustaktik bis in verhältnismässig kleine Geschäfte verfolgen. Das Publikum gewöhnte sich an die grosse Reklame, an die prunkvolle Ausstattung, an die Lichtverschwendung und begann solche Geschäfte zu bevorzugen, die es verstanden, sich mit Hilfe der erwähnten Mittel in den Vordergrund des Interesses zu drängen.

Dem alten ehrlichen Meister der Uhrmacherkunst passten natürlich all diese Dinge nicht in seinen Kram, er machte sein Geschäft weiter, wie er es gewöhnt war, und entschuldigte den steten Rückgang der Einnahmen damit, dass schlechte Zeiten seien. Einige aufgeweckte, unternehmungslustige Köpfe bildeten eine Ausnahme, und diese sind es, die heute meist gut situiert dastehen, zum Teil waren sie es schon vorher.

Ein grosser Teil der bestehenden Geschäfte aber fand sich stillschweigend mit der unabänderlichen Tatsache ab und machte schliesslich nicht einmal den Versuch, ob man imstande sei, eine Aenderung herbeizuführen.

Warum aber liessen nun viele Uhrmacher ihr Schicksal so still und stumm über sich ergehen? Warum machte wohl mancher Kollege einmal eine Faust in der Tasche, fluchte und schimpfte über den Wandel der Zeiten und tat sonst weiter nichts?

Um hierauf zu antworten, müssen wir ein gutes Stück zurückgreifen, und zwar bis in die Lehrzeit des Uhrmachers und Handwerkers im allgemeinen. Betrachten wir einmal den Lehrling, was er lernt und womit er sich beschäftigt. Er bringt es mit der Zeit zu einer gewissen Fertigkeit in seinem Fach, er liefert die schönsten Arbeitsstücke, er baut schliesslich selbst aus einem Rohwerk eine Uhr, es wird viel Zeit und grosse Sorgfalt auf diese Arbeiten gelegt, und mit Recht, denn der Junge soll ein tüchtiger Uhrmacher werden und er wird es auch. Die Liebe für die Uhrmacherei und das Interesse sind geweckt, und der rege Geist sucht eine Steigerung in den Leistungen herbeizuführen. Als Gehilfe wetteifern die jungen Leute sodann miteinander am Werkstisch, und als Meister schwört jeder darauf, dass seine Arbeitsmethode die beste und richtigste sei.

Soweit der fachliche Teil; nun aber die Kehrseite von dem Blatt. Ich werfe die Frage auf: Was ist während und nach der Lehrzeit geschehen, um neben einem tüchtigen Fachmann auch einen tüchtigen Geschäftsmann heranzubilden?

Die Antwort fällt leider nicht sehr günstig aus.

Es ist herzlich wenig geschehen, denn in erster Linie galt es doch, einen tüchtigen Fachmann heranzubilden, deswegen mussten alle anderen Interessen in den Hintergrund treten. Der Lehrling hörte einmal so ab und zu etwas von Buchführung, Briefschreiben, Wechsel, eventuell auch einmal von Inventur, aber den intensiveren Zusammenhang dieser Dinge lernte er nicht kennen und begreifen. Als Gehilfe treten ganz andere Interessen an die jungen Leute heran, und die Gehilfenschaft zeigt nicht nur heute, sondern schon seit Jahren ein merkwürdiges Bestreben, sich immer mehr und mehr auf das Niveau des gewöhnlichen Arbeiters herabzudrücken. Sie verrichten ihre Arbeit am Werkstisch und sind für etwas anderes kaum zu haben. Das, was man mit Geschäftsinteresse bezeichnet, ist zu einer seltenen Tugend geworden. Es leistet niemand mehr als er leisten muss, und der grösste Teil der Gehilfen steht in bezug auf seine Arbeit auf dem vermeintlichen Standpunkt der Unfehlbarkeit. Der Chef darf nicht mehr viel Worte machen, sonst wird ihm flugs die Kündigung unterbreitet.

Wo soll da von einem jovialen Verhältnis die Rede sein. Eine notwendige Folge ist, dass sich der Chef von seinem Gehilfen möglichst wenig in die Karten sehen lässt; ein Gehilfe wird unter solchen Umständen selten einen tieferen Einblick in die Geschäftsführung gewinnen, selbst wenn er den guten Willen hätte. Der Chef würde es vielleicht auch deshalb nicht zulassen, weil der Gehilfe, wenn er sich etwa in derselben Stadt selbständig machen würde, die gewonnenen Erfahrungen zum Nachteil seines früheren Prinzipals ausnutzen könnte. So hat auch der Gehilfe