

Zu lange dürfen die gleichen Waren nicht im Schaufenster zu sehen sein; wenn auch nur eine Aenderung in der Anordnung eintritt, die Hauptsache ist, dass das Auge auf etwas Neues stösst und der Blick nicht gleichgültig über oft Geschautes hinweggleitet. Man soll sich daran gewöhnen, etwas Geschmack, etwas Kunst in seine Dekoration hineinzubringen. Die Neugierde,

das Interesse sind Hilfen, die sich der geschäftskluger Uhrmacher nutzbar machen soll. Der Ausnutzung all dieser Kleinigkeiten verdanken die Warenhäuser neben anderem ihren Erfolg. Ein unsauberes, unordentliches, preisloses Schaufenster gibt es bei ihnen nicht. Und darum gehet hin und tuet dergleichen.

Brief aus Chile.

Wie viele Deutsche, und in wievielen Gewerben, mag es geben, die beim Lesen eines Arbeitsangebotes vom Auslande im ersten Augenblick gleich in Begeisterung verfallen. Jedoch wie alles in der Welt, so ist meistens auch die Begeisterung nicht von langer Dauer und macht sie meist nur zu rasch misstrauischen Gefühlen Platz. Nicht etwa, dass man in jedem Auslandsangebot, soweit es sich auf „Uebersee“ bezieht, eine sogen. „Falle“ erblickt, nein, man ist nicht über das Land unterrichtet und infolge dieser „Unkenntnis der ländlichen Verhältnisse“ verliert es für den Einzelnen auch mehr oder weniger an Interesse. Ausgenommen hiervon mag „Nordamerika“ gelten, denn hier würde auch der Nichtunterrichtete ohne Zweifel den ungeheuren Zahlen, welche zumeist bei Angeboten eine grosse Rolle spielen, „blindlings“ folgen, von der Voraussetzung ausgehend, dass in Amerika das Geld im Handumdrehen zu verdienen sei.

Gewöhnlich hat auch der Unkundige die unangenehme Eigenschaft, die Geldverhältnisse des „gelobten Landes“ mit denen seines eigenen Landes zu vergleichen, ein Irrtum, der die empfindlichsten Folgen nach sich zieht. Beispielsweise werden Engagements für Nordamerika mit durchschnittlich 15 Dollar pro Woche vereinbart! Der Reflektant rechnet dann gewöhnlich: 15 Dollar à 4,20 Mk. = 63 Mk. Er ist jedoch höchst „grossmütig“ und rechnet rund 60 Mk. Das ist nach deutschen Verhältnissen ein schöner Pfennig Geld, so rechnet der gute Mann sich mit seinen 15 Dollar noch sonst was für mögliche Sachen heraus und sieht sich vielleicht schon in Gedanken als „würdiger Nebenbuhler“ Carnegies, Rockefellers oder sonst eines berühmten Philantropen der Union. „Luftschlösser“ bauen ist nun an und für sich eine ganz harmlose, aber dafür höchst angenehme Beschäftigung, trotzdem kann die Wahrheit jedoch solchen stärksten „Bau“ im Nu vernichten! Wehe dann dem unvorsichtigen Baumeister! Ehe man sich, verleitet durch die Macht des Augenblickes, törichtem Träumen hingibt, vergesse man nicht die Verhältnisse des Landes im allgemeinen in Betracht zu ziehen. Zunächst ist alles bedeutend teurer, denn man rechnet mit dem Dollar nicht anders, als bei uns mit der Mark; er ist eben so schnell ausgegeben wie die Mark.

Ist solch ein „Dollarjäger“ auf ein Inserat eingegangen und hat sich vom Gelde blenden lassen, so ist er ohne weiteres der Gnade seines Lohnherrn ausgeliefert, und zu seinem grössten Erstaunen wird er im Lande nach kurzer Zeit schon gewahr, wie gründlich falsch seine Rechnung hinter „Mutterns warmem Ofen“ war und wie schwer es heute ist — selbst in Amerika —, ein Carnegie zu werden. Von seinen stattlichen 15 Dollar oder, wir wollen gleich bei den 60 Mk. bleiben, spürt er nur noch den Segen von vielleicht ganzen 25 Mk. nach deutschen Verhältnissen und, ärgerlich genug, wird er dann begreifen, um wie vieles bequemer er hätte in Deutschland dafür arbeiten können. Der Wahn ist kurz, die Reu' ist lang. Wir können dem Opfer jedoch insofern Trost spenden, als er durch seine kühne Rechnung wenigstens so viel Nutzen hat, um ein zweites Mal sicherer zu „bauen“, und war es weiter nichts, so sah er wenigstens das Wunderland mit eigenen Augen. In den meisten Fällen schon heilsamer Balsam genug.

Junge Leute, die sich irgendeinen Teil des Auslandes zu ihrem Ziel gemacht haben, tun gut, wenn sie die Sprache desselben fleissig lernen. Es gibt keinen zuverlässigeren Begleiter im Ausland, um überall erfolgreich auftreten zu können, und sei es nur so viel, um sich mit seiner Umgebung verständigen zu können. Leute, die auf Grund eines Vertrages hinausgehen, sind ohne weiteres der Gnade ihres Herrn verbunden, sei es im niederen Lohn oder schlechter Behandlung; beim Fehlen der

Sprachkenntnisse muss man sich in alle derartige Unannehmlichkeiten fügen. Es ist also die beste Gegenwaffe, die ein Gehilfe besitzen kann.

Im Auslande schätzt man den deutschen Arbeiter in jeder Beziehung hoch ein, denn seine Eigenschaften gehen anderen Nationen meist ganz verloren. Trotzdem hat es den Anschein, als sei dieses Privileg der Bevorzugung „deutscher Eigenart“ heute nicht mehr angebracht, denn die grosse Mehrzahl der Gehilfen, die sich den überseeischen Ländern zuwendet, sind kaum noch Arbeiter, welche „genügende“ Leistungen erbringen, um diese Bevorzugung zu rechtfertigen.

Nach unseren Erfahrungen mit den Engagements konnte man glauben, dass es heute wohl bloss noch Gehilfen sein können, die sich dem Auslande zuwenden, denen selbst jede Aussicht auf Stellung in Deutschland abgeht, wenigstens beschränken sich diese Ausführungen auf Südamerika. Ich bemerke hier eine Erscheinung, die des Erwähnens wohl wert ist: Von sieben angenommenen Gehilfen, die alle über sehr gute Zeugnisse verfügten, mit Ausnahme eines Herrn, dem man nur eine mittlere Qualität zuschreiben konnte, waren sechs Gehilfen, sage und schreibe sechs Gehilfen, für gute Leistungen nicht zu gebrauchen. Vorzügliche Resultate jedoch lieferte jener Herr, dessen Zeugnisse am wenigsten versprochen. Wenn wir auch nicht sagen wollen, dass die Zeugnisse schlecht waren, so waren sie doch meist bloss eine kurze Bescheinigung über zufriedenstellende Leistungen. Es mag sein, dass dieses alles Zeugnisse von besten ersten deutschen Häusern waren, aber man muss sich doch über den Unfug und die Unzuverlässigkeit der Zeugnisse im allgemeinen wundern, weshalb wir hier nicht unterlassen wollen, eine Warnung bezüglich der Genauigkeit derselben ergehen zu lassen. Auf diese Weise würden grosse Ueberseefirmen vor Verlust geschützt, anderenfalls aber bliebe den Gehilfen manche Enttäuschung erspart.

Die Gehaltssätze in Ueberseeangeboten sind gewöhnlich die dem Lande entsprechend mittleren. Man nimmt nicht die tiefsten, aber auch nicht die höchsten Lohnsätze, denn jede Firma sucht sich nach Möglichkeit vor Verlusten zu schützen, und ein wirklich guter Arbeiter leidet im Anfange für die Freveltaten schlechter Arbeiter mit. Jedoch besitzen gute Arbeiter den Vorzug, schneller im Gehalt zu steigen und eventuell noch mehr zu verdienen, als beim Engagement festgelegt wurde. Sämtliche Geschäftsinhaber sind meistens schon sehr lange im Lande und wissen mit rühmlicher Gerechtigkeit, und ich möchte fast sagen höchst uneigennützig, gute Arbeiten nach Verdienst zu würdigen. Selbst gegen schwache Arbeiter ist man rücksichtsvoll bei deren Bestreben, sich zu vervollkommen. Leider jedoch sind die wenigsten „Schwachköpfe“ dankbar. So hatten wir einen höchst oberflächlichen Arbeiter älteren Datums —, dieser Witzbold sagte eines Tages kühn, er würde jetzt nur noch so viel arbeiten, als sein Gehalt ausmache, worauf ihm erwidert wurde, er möge nur zusehen, dass er wenigstens sein Gehalt verdiene. Darauf seine Antwort: Er könne besser arbeiten, wenn er besser bezahlt würde. Er blieb eben dabei: Erst Geld, dann Arbeit. Hier in Amerika jedoch heisst es: Erst Arbeit, dann Geld — und wer hier gut arbeitet, verdient sein Geld auch leichter als in Deutschland.

Zum Schlusse möchte ich noch einige Angaben über Südamerika machen. In Chile, Peru, Bolivien und Mexiko spricht man Spanisch, in Argentinien und Brasilien portugiesisch. Für Chile, Peru und Bolivien ist der Gehilfensatz 200 Dollar monatlich, womit man bequem auskommt. Eine Wohnung kostet etwa 50 Dollar monatlich. Pension, Mittag- und Abendessen = 70 bis 80 Dollar. Wäsche zum Waschen ist mässig. Andere Ausgaben hat man hier nicht, da man keine Vergütungen wie in Deutsch-