

Umschlag kleben, sondern hübsch säuberlich in der dafür vorgesehenen rechten oberen Ecke, und zwar aufrecht, nicht quer oder schief.

Wo bei einer Reklamesendung all diese Kleinigkeiten berücksichtigt sind, da darf der Absender sicher sein, dass seine Sendung nicht achtlos in den Papierkorb wandert, sondern vom Empfänger betrachtet wird. Und dies ist doch Grundbedingung für die

Wirkung einer Reklame; eine Reklamesendung, die von vornherein vom Empfänger keine Beachtung findet, hat ihren Zweck verfehlt. Erst in dem Augenblick, in dem der Empfänger der Sendung Beachtung schenkt, beginnt die Reklame zu wirken. Deshalb stiftet die schönste Reklamesendung, die in einer schlechten Hülle sitzt und noch dazu eine liederliche Aufschrift trägt, keinen Nutzen.

H. H.

Briefwechsel des Uhrmachermeisters Hammerschlag mit seinem alten Freunde und Kollegen Ladenberg¹⁾.

Lieber Freund Hammerschlag!

Lass mich zuerst auf den Schluss Deines letzten Briefes eingehen, in dem Du dem grossen Irrtum Ausdruck gibst, dass ich von Dir nichts lernen könnte. Im Gegenteil, ich lerne sehr viel von Dir. Wenn es nur das wäre, wie man es nicht machen soll, oder wie es hätte sein können, wenn ich anstatt in meiner Art die Geschäfte aufzufassen, es nach Deiner, der damals landläufigen Methode, gemacht hätte, so wäre das für mich sehr viel, wenn auch nichts gerade Schmeichelhaftes für Dich. Aber ich habe ganz leise etwas gelernt, ohne dass Du die Absicht hattest, es mich zu lehren, nämlich mich zu schämen, dass ich als ein Uhrmacher, der Opfer für die Allgemeinheit des Standes bringen könnte, mich von Dir und von noch so vielen Kollegen in schlechteren Verhältnissen in Schatten stellen lasse.

Du hast mich schon einen „fortgeschrittenen“ Uhrmacher genannt. Ich muss Dir gestehen, dass ich manchemal Stunden der Einkehr habe, in denen ich mich darüber etwas bedrückt fühle; denn es ist mit dem Fortschritt auch ein gewisser Posten Egoismus und Rücksichtslosigkeit gegen konkurrierende Kollegen verbunden. Hätte ich mich immer im Leben nach meinen Kollegen gerichtet, dann würde ich wohl auf eine Laufbahn tadelloser Kollegialität zurückblicken können, aber Du würdest mich auch heute keinen fortschrittlichen Uhrmacher nennen dürfen, weil die zartesten Ansätze dazu vernichtet worden sein würden. Vielleicht ist es im Geschäftsleben das gleiche Gesetz wie in der Natur, dass der Stärkere den Schwächeren auffrisst, was von dem Schwächeren freilich unangenehm empfunden und nur mit Widerspruch geduldet wird.

Du wirst mich verstehen, und ich habe Dir früher schon Aehnliches angedeutet, dass für mich die Teilnahme an einer Vereins- oder Innungsversammlung kein Vergnügen war; denn irgend etwas hatten die anderen immer an mir zu behacken. Das ist meine Entschuldigung, die ich dafür habe, dass ich „Andere“ Opfer an Zeit, Arbeit und auch Geld bringen liess für Dinge, deren Nutzen auch mir zugute gekommen ist.

Das alles war nötig, um Dir zu sagen, dass ich durchaus nicht so ohne Interesse den Verhandlungen in Eisenach gegenüberstehe, um Sorge haben zu müssen, wie ich die Zeit „vertrödeln“ soll. Im Gegenteil, ich will, wo es irgend angängig ist, zuhören und, wenn es erlaubt ist, mich auch an der Aussprache beteiligen. Das ist Dein Werk und das habe ich von Dir gelernt. Also sind wir quitt.

Der einzige, bis jetzt bekannt gewordene aufregende Punkt dürfte wohl die Verhandlung über die in dem Artikel „Neue Wege“ vorgeschlagene Schaffung einer eigenen Uhrmacher-Markenware bilden. Ich will um Gottes willen nicht etwa die Ausführungs- und Durchhaltungsmöglichkeit in der Praxis kritisieren, denn dazu bin ich zu wenig mit allen der Sache vorteilhaften Strömungen vertraut, aber meine eigenen Gedanken habe ich doch darüber. Mit einem Worte, klipp und klar gesagt, es war bis jetzt immer der fehlende Korpsgeist unter den Uhrmachern, sobald es sich um Dinge des Handels drehte, der alle solchen Bemühungen zuschanden gemacht hat. Dasselbe ist der Fall bei den Münchener Verträgen gewesen — wobei ich die sündigenden Grossisten nicht in Schutz nehmen will —, wo nur wenige Uhrmacher, selbst manche der treibenden Personen, nicht

sich darum kümmerten, ob der Grossist dem Verbandsangehörige oder nicht. Laxe Auffassung dieser grundsätzlichen Frage, laue Beurteilung der Geschäftsmethoden gewisser Grossisten, schwache und nachsichtige Vergeltung für getanen Schaden. Nur wenn es im eigenen Hause brennt, werden die Kollegen eifrig; brennt es aber beim Nachbar, so fehlt der Fanatismus, der zu solchen Kämpfen gehört, und alte Gewohnheiten und scheinbare Vorteile sind stärker als das Gefühl für die logische Notwendigkeit, solchen Abmachungen den Erfolg zu sichern.

Ich kenne Leute, die über den Abschluss der Verträge jubilierten, als sei alles Heil für sie gekommen, aber strikte danach sich zu richten, fiel ihnen nicht ein. Einer denkt wie der andere, dass es auf ihn nicht ankommt, und damit ist die Reihe lückenhaft. Obgleich ich nicht im Verein in Reih und Glied tanze, habe ich doch diese Abmachungen innegehalten, weil sie eine gute Grundlage zu weiteren Besserungen waren. Mancher aber, der in keiner Versammlung fehlt und immer am Wort ist, wenn es gilt, von einer Besserung der Lage zu sprechen, tut, als existierten sie für ihn nicht, wenn es gilt, auch so zu handeln.

Vor kurzem stand in der österreichischen Uhrmacherzeitung die bewegliche Klage zu lesen, dass ein Wiener „Grossist“, den niemand kennt, einem Uhrmacher billige Uhren verkauft, aber im Nachbarhause zu demselben Preise an Private dieselbe Ware untergebracht habe. Selbstgerecht, wie wir manchmal gegen Ausländer sind, werden deutsche Uhrmacher meinen, ihnen könne das mit einem solchen Grossisten nicht vorkommen. Gemach! es kommt jeden Tag auch genau so oder ähnlich bei uns vor. Da taucht irgend ein sprachgewandter Reisender auf, macht einen sehr billigen Preis und schon wird gekauft, ohne weiter nach der Herkunft zu fragen; wenn man auch nachher erfährt, dass derselbe Mann in der Nachbarschaft hausiert hat. Der Grossist aber, der sich an die Verträge hält, kommt zu kurz, denn dieser Uhrmacher hat einen Teil seines Bedarfes gedeckt und Schulden gemacht, die ihn verhindern, zu bestellen. An Kunden, die nichts kaufen, hat kein Geschäftsmann Interesse, und wir müssen so gerecht sein, auch nicht zu verlangen, dass ein Grossist darauf Rücksicht nimmt. Entweder es kommt eine wirkliche Einigkeit in der Handlungsweise der Uhrmacher zustande, oder auch der neue Vorschlag wird „alte Wege“ gehen. Dann wird immer wieder das Sprichwort recht haben: „Selbst ist der Mann.“

Du hast mich um meine Meinung gebeten; da hast Du sie. Ob sie Dir gefällt, vermag ich nicht zu sagen, hoffe aber, dass ich dich persönlich nicht getroffen habe. Ich wollte nur sagen, dass, wenn wir fordern, wir auch etwas dagegen bieten müssen, und dass wir nur Rechte geltend machen dürfen, wo wir unsere dagegen eingegangenen Verpflichtungen, auch wenn sie bloss moralischer Art sind, voll erfüllen.

Ich würde die Erneuerung der Münchener Verträge oder ihre Erweiterung sehr begrüßen, bin aber der Meinung, dass es unseren Fachgenossen energisch klargemacht werden muss, dass Pflichten damit verbunden sind.

Nenne es, wenn Du willst, diesmal missbilligend einen fortschrittlichen Standpunkt, oder wähle einen schärferen Ausdruck für meine Auffassung, aber gestohe mir wenigstens zu, dass es folgerichtig ist, so zu denken, wenn Du auch darin vielleicht eine Schwächung eurer Stellung erblickst. Es wäre aber falsch, nicht zuzugeben, dass es noch viel zu tun gibt, ehe der gute Gedanke, der den Münchener Verträgen innewohnt, allen Uhrmachern in Fleisch und Blut übergegangen sein wird, so dass sie den riesigen

¹⁾ Wir verweisen auf Nr. 18, S. 278; Nr. 20, S. 311; Nr. 22, S. 343 und Nr. 24, S. 375, Jahrg. 1911; Nr. 2, S. 18; Nr. 6, S. 87; Nr. 7, S. 100.