

allgemeinen als eines der kräftigsten und bestgestellten Handwerke“ zu bezeichnen ist. Zahlenmässige Nachweise des Aufschwunges giebt uns eine kürzlich erschienene Studie Dr. Thissens (Beiträge zur Geschichte der Bevölkerung in Deutschland; Band VI, herausgegeben von Prof. Neumann, Tübingen 1901).

Thissens Untersuchungen erstrecken sich auf **Preussen** und die Jahre 1822 bis 1895. Es zeigt sich, dass auf je 100000 Köpfe der Bevölkerung im Uhrmachergewerbe überhaupt thätig waren: 1822 19, 1849 26 und 1895 50 Meister und Gehilfen. Das ist ein Fortschritt, wie er kaum von irgend einem anderen Gewerbe erreicht wird; in erster Linie eine Folge des gestiegenen Wohlstandes der Bevölkerung. Aus diesem Grunde tritt der Fortschritt besonders in jenen Gebieten deutlich hervor, in denen früher wegen der Armut der Bevölkerung der Besitz von Uhren wenig verbreitet war. So namentlich in Ost- und Westpreussen, Posen und Oberschlesien. Auf 100000 Köpfe zählte man Uhrmacher im Regierungsbezirk:

	1822	1849	1895
Gumbinnen	7 (!)	7	30 (!)
Königsberg	11	11	33
Posen	8 (!)	11	32 (!)
Oppeln	9 (!)	12	33 (!)

Geringer schon war der Fortschritt in den mittleren Provinzen, wo z. B. auf die gleiche Bevölkerungszahlen fielen:

	1822	1849	1895
Stettin	17	29	47
Stralsund	34	34	61
Merseburg	13	28	42
Erfurt	16	23	38

Am geringsten aber war der Fortschritt im wohlhabenden Westen, wo diese Ziffern betragen, z. B.

	1822	1849	1895
Münster	26	44	57
Minden	18	23	37
Cöln	27	38	52
Düsseldorf	35	42	50 ¹⁾

Ausserordentlich beachtenswert ist nun, dass das Zahlenverhältnis zwischen selbständigen und abhängigen, d. h. zwischen Meistern und Gehilfen sich zu Ungunsten der letzteren verschoben hat. So wurden im ganzen preussischen Staat (alten Gebietes) auf je 100 selbständige Uhrmacher: 1822 32, dagegen 1849 47 und 1895 bereits 92 Gehilfen gezählt. Diese Wandlung hat sich vorzugsweise im Osten Deutschlands vollzogen, wo der Bedarf an Uhrmachern in hohem Masse wuchs, ohne dass von den Mitteln zu selbständiger Etablierung das Gleiche galt; sie ist wohl auch mehr auf die Zunahme des Gebrauches von Uhren und damit der Häufigkeit von Reparaturen zurückzuführen, als auf Veränderungen in der Betriebsführung, z. B. die Zunahme maschinellen Betriebes, die bei vielen Handwerken eine grosse Rolle spielt.

Auch die Zahl der selbständigen Uhrmacher ist nämlich, mit Ausnahme von Berlin, Arnberg und Düsseldorf, ganz allgemein bedeutend gestiegen. Auf 100000 Köpfe der Bevölkerung waren selbständig thätig im Durchschnitt des Staates: 1822 14, 1849 14 und 1895 26. Im Osten, wo der Bedarf an Uhrmachern — wie ja schon oben erwähnt — überhaupt in besonders raschem Tempo stieg, hoben sich jene Zahlen in einigen Bezirken noch mehr. So in Gumbinnen von 5 auf 14, Marienwerder von 9 auf 19 und Köslin von 12 auf 25. Geringe Steigerungen dieser Zahlen weisen Magdeburg, Merseburg, Münster und Cöln auf, ein Sinken: Arnberg, Düsseldorf und Berlin.

Aus dem Gesagten geht hervor, dass die Uhrmacherei keineswegs wie so manches andere Handwerk auf dem Aussterbe-Etat steht. Aber befindet es sich deshalb in günstigerer Lage, als die grosse Menge der vom Grossbetrieb aufgesaugten Handwerke? Die bedeutendsten unserer Fachmänner reden von einer misslichen Lage des Uhrmacherhandwerkes, und die Mehrzahl aller Uhrmacher kennt sie aus eigener Erfahrung. Es ist die Ueberfüllung unseres Standes, die ungesunde Konkurrenz, ein die gewaltige Steigerung der Nachfrage nach Uhren

noch weit überflügelndes Angebot. Die Lebenshaltung hat sich unwesentlich gebessert, ja in vielen, besonders kleinen Orten, in denen ein Uhrmacher dem anderen nichts gönnt, fristen viele nur noch eine dürftige, gegen frühere Zeiten wesentlich verschlechterte Existenz. Es wird die Aufgabe sein, durch Organisation der Fachgenossen, durch Verbreitung wirtschaftlicher Einsicht, Weckung und Förderung des Standes- und Solidaritätsbewusstseins das Uhrmachergewerbe zu heben und seine Angehörigen auf eine der Höhe der Uhrentechnik würdige soziale und wirtschaftliche Stufe zu heben. Diese hohe Aufgabe hat sich der Central-Verband der Deutschen Uhrmacher gestellt, und die Erfolge, die er bis zur Gegenwart geerntet hat, verdienen die höchste Anerkennung.

Aus Laden und Werkstatt.

Ueber Unsitten des kaufenden Publikums hört man von Geschäftsinhabern und ihrem Verkaufspersonal oft lebhaft Klagen, denen man grösstenteils ihre volle Berechtigung nicht absprechen kann. Eine grosse Anzahl von Leuten sind sehr schnell mit ihrem tadelnden Urteil über schlechte oder unfreundliche Behandlung in Geschäften durch Verkäufer oder Verkäuferinnen bei der Hand, ohne aber dabei zu bedenken und einzugestehen, dass sie selbst sehr oft die Geduld des Verkaufspersonals durch ihr Verhalten in rücksichtsloser Weise auf die Probe stellen und dadurch ein weniger höfliches Benehmen der Angestellten geradezu herausfordern.

Es giebt verschiedene Typen von mehr oder weniger unangenehmen Käufern. Eine sehr stark vertretene Spezialität dieses Genres, schreibt der Konfektionär, bilden diejenigen, die absolut nicht wissen, was sie eigentlich kaufen wollen, — man findet derartige Käufer, die ein Schrecken aller Geschäfte sind, ganz besonders unter den Damen. Solche Personen kommen in ein Geschäft, ohne sich vorher klargemacht zu haben, was sie zu kaufen beabsichtigen. Eine andere Spezies sind die Leute, die schon mit der festen Absicht in ein Geschäft hineingehen, nichts zu kaufen, die vielmehr nur aus Neugierde oder sonst einem anderen Grunde Geschäfte besuchen, sich alles Mögliche und Unmögliche zeigen lassen, das Personal ungebührlich lange aufhalten und dann mit irgend einer faulen Ausrede fortgehen.

Sehr unangenehm sind die Preisdrücker, Leute, die stets und immer handeln, selbst wenn sie auch genau wissen, dass dies gar keinen Zweck hat, und dass sie nur die kostbare Zeit der sie bedienenden Angestellten unnütz in Anspruch nehmen. Es giebt eben Leute, denen alles, selbst das Billigste zu teuer ist und die immer wieder den Versuch machen, noch billiger zu kaufen; solche Leute verdienen in allen Geschäften, die auf Preise und damit auf ihr Renommee halten, die allerschärfste Zurückweisung.

Eine andere Kategorie der unleidlichen Käufer bilden die Nörgler. Diese Personen haben für alles, was man ihnen vorlegt, ein tadelndes oder herabsetzendes Wort, nichts gefällt ihnen und sie setzen bei jedem Stück, das man ihnen zeigt, überlegene oder verächtliche Mienen auf, als wollten sie sagen: „Wie kannst Du es wagen, mir so etwas vorzulegen!“ Man kann ihnen das Schönste, Neueste, Geschmackvollste zeigen, sie sind nicht damit zufrieden, und treibt man sie mit Fragen, was denn eigentlich ihren Beifall finden würde, in die Enge, so kommen sie mit Redensarten, wie: „Ich habe das wo anders viel schöner gesehen“ u. s. w. Ein gleichfalls sehr schweres Umgehen ist mit dem schwerfälligen und langweiligen sowie mit dem allzu eiligen Käufer. Kann sich ersterer nur sehr schwer und nach vielem Zureden zu einem Kaufe entschliessen, so will letzterer in grösster Hast die wichtigsten Einkäufe erledigen, macht sich und das ganze Geschäft aufgeregt und findet dann natürlich in seiner übergrossen Eile nicht das Richtige. — Es giebt so noch eine ganze Reihe unangenehmer Typen von Käufern, wir haben hier nur die markantesten herausgegriffen, — jeder Geschäftsinhaber wird wohl darin seine eigenen Erfahrungen gemacht haben.