

„Sie haben recht in Ihrer Beurteilung“, entgegnete ich, „übersehen aber dabei, dass geringe Preisschwankungen bei solchen Wertstücken den Einkäufer kaum beeinflussen können. Er wird also das einkaufen, was er am leichtesten verkaufen zu können glaubt, und daher die Uhren desjenigen Fabrikanten führen, welcher seiner Meinung nach den Verkauf am meisten sichert. Für mich tritt als beweisführend noch hinzu, dass Lange als der Begründer der Glashütter Uhrenindustrie auch heute noch neben Assmann und Union der bedeutendste Fabrikant in Glashütte ist, an dessen Namen sich, streng genommen, allein der Ruhm der Glashütter Uhren und Uhrenindustrie heftet.“

Auf diese Art wurden die Steine für das Fundament des in Aussicht stehenden Uhrenverkaufes zusammengetragen, welches bekanntlich fast besser und sorgsamer vorbereitet werden muss, als die Fundamente eines Hauses. Nach sorgfältiger Prüfung aller vorgelegten Uhren und genauer Vermerkung der Preise blieb endlich das amerikanische Wohlgefallen bei einer Uhr für 480 Mk. haften.

Aber, o weh, was hatte ich da gemacht: das eine Stück zu billigerem Preise hatte ein Prüfungsattest der Sternwarte, die in Betracht gezogene Präzisionsuhr nicht. „Wie kommt dieses?“ wurde nun gefragt. Doch durch neue Hinweise meinerseits und Begründungen, dass das Stück ohne Schein im Gehäuse schwerer und deshalb teurer, aber nicht geringer, sondern nur um die Prüfungskosten billiger sei, beschwichtigten auch hier wieder meinen geschätzten Käufer.

Dass bei allen diesen Erklärungen von seiten meines Amerikaners Erlebnisse eingeflochten wurden, war selbstverständlich; stets wurden diese aber von dem Herrn mit einer Lebhaftigkeit und Freundlichkeit in die Verhandlung hineingetragen, dass ich als Verkäufer weder Zeit noch Gelegenheit fand, abzubrechen, wozu ich drei- oder viermal bereits einen Anlauf genommen hatte. Nachdem ich nun noch eine Generalversicherung: „Das Beste, was es gibt“, abgegeben, greift mein Amerikaner in die Tasche, und der geschätzte Leser denkt wohl, um die Goldstücke oder das nötige Papier zu holen — Täuschung! — um eine alte goldene Uhr zum Vorschein zu bringen, welcher, bei äusserer Betrachtung wie ich glaube, die Spuren des amerikanischen Freiheitskrieges anhafteten.

„Sehen Sie, da habe ich eine Uhr, wie ich die kaufte, hat der Schuft von Verkäufer das Stück derartig gelobt, dass es mir bis heute eigentlich unverstänlich geblieben ist, warum gerade ich durch das Glück dieses Kaufes mein Unglück im Uhrenkauf besiegeln musste. Aber trotzdem, jeder der die Uhr gesehen, war entzückt, schon die Aeusserlichkeit war imponierend“, meinte mein Amerikaner mit ganz ernster Gebärde. Die Uhr war natürlich weiter nichts als ein recht grosser Blechkessel, und das Imponierende konnte ich nur darin erblicken, dass der schönste Meister in beiden Böden steckte, welche beim blossen Hinsehen knackten.

Dass ich die Ablassung einer solchen Musteruhr als eine Art Ehre empfand, war selbstverständlich, und nichts habe ich vorsichtigerweise unternommen, an diesem Ruhme etwas zu kürzen.

„Wie nehmen Sie diese Uhr in Zahlung?“ fragte der Amerikaner. Ich bemerke: „Diese Uhr in Ihren Händen bringt immer noch einen anständigen Preis.“ „Offen gestanden“, sagte der Fremde, „die Trennung wird mir schwer“, wobei ich glaubte, zu bemerken, dass mein geschätzter Amerikaner beide Augen zumachte. Jetzt kam ich an die Reihe, die Augen zu schliessen, denn um das Geschäft zu stande zu bringen, musste ich einen Preis nennen, der meinen Nutzen erheblich schmälerte. Mit einem gewissen Mut bringe ich 125 Mk. hervor.

Kühl empfängt mein Amerikaner dieses Gebot. „Also doch nicht mehr! Da müsste ich ja noch 355 Mk. dazubezahlen. Das ist viel Geld! Aber sagen Sie mal, was machen Sie denn mit dieser alten Uhr? Die frischen Sie wieder auf und verkaufen sie dann wieder.“ „Jawohl, aber dieses ist eine ziemliche Mühe, und dann muss ich auch einen Käufer finden.“ „Ach, für solche Uhr, für solch imponierendes Stück finden Sie immer einen Liebhaber. Wissen Sie, ich gebe Ihnen 300 Mk. als Differenz, wobei ich voraussetze, dass ich in jeder Weise eine ausreichende Garantie erhalte, über deren Fassung wir uns einigen“

Jetzt war das Krümmen wieder meine Sache, und so wehe wie es auch tat, ich musste den Wert des Prunk- und Paukenkessels noch hinaufsetzen. Ich schwingte mich also auf und sage 150 Mk., und wenn Sie dieselbe morgen wieder haben wollen, so erhalten Sie die Uhr für den gleichen Preis, fertig repariert, zurück“. Meinem Käufer machte ich jetzt klar, dass ich die Uhr am liebsten gar nicht nehmen würde. Da aber das in Frage stehende neue Geschäft ohne diese Annahme gar nicht zu machen sei, deshalb nehme ich die alte Uhr an. Ich muss also jetzt zwei Uhren verkaufen, um einen Verdienst zu erhalten, wie er mir höher bereits bei einer gehört. Diese Logik leuchtet meinem bewanderten Amerikaner ein und endlich werden wir auf die Differenz von 320 Mk. einig.

Für den weiteren Fortgang des Geschäftes wäre tatsächlich ein Notar gut gewesen: Probe, Garantie, Regulierung, Sternwarten-Gangregister, höchste zulässige Differenz, eventuell Zurücknahme der Uhr und was noch alles für Klauseln hervorgesucht werden können. Doch mit Ablegung einiger Engherzigkeiten komme ich auch über diesen Berg hinüber. Es wurde bereits dunkel, als mein Käufer stolz seine Glashütter mit einem viel-sagenden Blick einsteckte und behutsam das Garantie-Dokument in seiner Brieftasche verwahrte.

„Jetzt machen Sie wohl Schluss?“ „Jawohl, genug der Sorge und der Last, jetzt kommt die Lust!“ „Wo gehen Sie denn jetzt hin?“ war seine Frage. „In den Wald geht es jetzt.“ „Da gehen Sie hin und dort fühlen Sie sich wohl? Mir unbegreiflich! Seit 25 Jahren habe ich keinen Wald gesehen, und denken kann ich mir nicht, wie man sich darin wohl fühlen kann. Ich muss Leben, Getriebe, Geräusch, elektrische Bahnen, Restaurants, Konzert, Cafés und schöne Menschen um mich sehen, nur dann fühle ich mich wohl.“ Ich erwiderte, er möge es einmal versuchen, mit mir zu gehen, und ich sei der Meinung, dass die Probe zu meinen Gunsten ausfallen würde. „Nicht heute, doch in den nächsten Tagen“, war seine Antwort. Damit ging mein Amerikaner in das pulsierende Leben der Grossstadt und ich zog in den Wald.

Wer jetzt denkt, das abgeschlossene Geschäft wäre erledigt gewesen, der täuscht sich. Kaum hatte ich am nächsten Morgen den Laden geöffnet, war mein erster Besuch mein Amerikaner. „Wissen Sie, ich habe mir das überlegt mit meiner alten Uhr, da ist doch sehr viel Gold daran und schön ist sie auch. Sie sagten gestern, die Uhr mit 150 Mk. wieder abzugeben. Wenn Sie die Uhr fertig herstellen, gebe ich Ihnen 140 Mk.“ Getreu dem Grundsatz: Rascher Gewinn ist doppelter Gewinn, schlage ich ohne weiteres zu, und mit dem Bemerkten: „Uebermorgen komme ich zur Abholung“, verlässt mich mein Amerikaner.

Doch kaum vergeht eine weitere Stunde, ist er schon wieder da und meint jetzt: „Dass ich die alte Uhr wiederkaufte, war doch recht dumm von mir.“ Ich suche nun zur Wahrung meines Verkaufes ihm klar zu machen, dass es ihm ein leichtes sein würde, eine solche Prachtuhr zu weit höherem Preise anzubringen. Meine ganze Rede und alle Begründungen hatten aber keine Wirkung. „Wissen Sie“, sagt er dann, „Fehler habe ich ja eigentlich keine gemacht, denn mir steht ja das Recht zu, innerhalb 24 Stunden vom Kauf zurückzutreten.“ Ich muss wohl ein sehr verduzttes Gesicht gemacht haben, denn mein Amerikaner fühlte sich veranlasst, dieses noch einige Male zu bekräftigen. „Im deutschen Rechte werden wir nach solcher Klausel wohl vergeblich suchen“, war meine Erwiderung. „Doch, doch, ich weiss ganz genau, Sie müssen, und hiermit trete ich jetzt in aller Form vom Kaufe der alten Uhr zurück. Wenn Sie nicht müssten, wären Sie ja töricht, es zu tun, denn ich verdenke keinem Geschäftsmanne, wenn er sich seinen Nutzen sichert. Ich habe 28 Jahre ein Geschäft in New York gehabt und habe in solchen Fällen auch stets nur das getan, was ich musste. Noch sage ich nicht, dass ich es nicht tun werde, aber Sie müssen mich darum ersuchen und dann werden Sie meine Entscheidung ja hören.“ „Nein, nein, das tue ich nicht, und es wäre meinerseits für Sie auch eine Zumutung.“ „Ein schlechter Geschäftsmann wären Sie, wenn Sie von dem Geschäft freiwillig zurücktreten würden; wie aber hier die Umstände liegen, müssen Sie!“ Nach diesen Worten verschwand der Fremde.