

Jetzt hätte ich mir mit Ruhe überlegen können, ob ich meinen Amerikaner in seinem vermeintlichen Rechte belassen wollte. Aber sein direkter Weg muss auf die Post gewesen sein, denn schon eine Stunde darauf bringt mir der Briefträger einen eingeschriebenen Brief. In aller Form erklärt der Amerikaner mir nochmals, innerhalb der gesetzlichen 24 Stunden zurückzutreten.

Eine Antwort war mir die Angelegenheit einstweilen noch nicht wert. Aber schon am nächsten Tage ist mein unverwundlicher Amerikaner wieder da, mit siegesfrohem Angesicht, in der Ueberzeugung, es mir gezeigt zu haben, wie man es macht. Abwechselnd zeigt er mir hin und wieder dann auch ein mitleidiges Gesicht, und stolz erklärt er mir: „Ja, ja, das nennt man Praxis und Erfahrung.“ „So“, sage ich, „wenn Sie sich aber jetzt verrechnen hätten.“ „Unmöglich, gar nicht denkbar, das kenne ich ja, habe sogar praktisch in Wien den Fall durchgeföhrt. Wissen Sie, Sie tun mir ja leid, denn nun verdienen Sie ja weniger, aber es ist nun doch mal so. Das gestehe ich Ihnen, wenn Sie nicht müssten, wären Sie ein geradezu beschränkter Geschäftsmann, wenn Sie auf den Verkauf verzichten würden.“ „Ist das wirklich Ihre Meinung?“ war meine Frage. „Ei natürlich, es wäre einfach lächerlich von Ihnen, nicht auf dem Kauf zu bestehen; wenn Sie glauben, ein Recht zu besitzen, würde ich mein Recht auch behaupten.“ Stolz lächelnd, mit vornehmer Verbeugung sich verabschiedend, ging mein Amerikaner, sicher in sich denkend: „Made in Germany.“

Es konnte nun kaum für mich in Betracht kommen, ob mein Amerikaner mir die alte Uhr wieder abnehmen würde, ungern aber nimmt man zum Schaden auch noch den Spott. Auf Grund unserer Abmachung schreibe ich meinem Amerikaner nun, dass die Uhr fertig gestellt sei und ich um Abholung derselben ersuche. Statt Antwort kommt der Herr selber, lediglich um mir sein Beileid zu bekunden und meinen Schaden zu beklagen.

Jetzt wird mir die Sache aber doch zu bunt, und ich sage: „Wenn Sie mich weiter reizen, muss ich klagen.“ „Sehen Sie, das würde ich an Ihrer Stelle auch tun; aber Sie können nicht gewinnen und würden nur noch Geld verlieren.“ „Tragen Sie es mir wirklich nicht nach, wenn ich Klage erhebe?“ „Ganz gewiss nicht, ich würde Sie sogar dazu auffordern, wenn Sie gewinnen könnten.“ Und mit einem recht freundlichen „Auf Wiedersehen“ verschwand mein Amerikaner.

Also du willst es haben — es sei, war jetzt mein Entschluss. So stellte ich denn alsbald Klage auf Abnahme der Uhr. Aber, o wehe, nach Juli beginnen zwei Monate Gerichtsferien und ein Termin Mitte Oktober kann mir kaum förderlich sein. Mein charmanter Amerikaner ist ein Zugvogel und wird, ehe die Schwalben ziehen, auch verschwunden sein.

Doch mein Partner erscheint schon wieder auf der Bildfläche, und ganz süß erklärt er mir: „Nur durch Zufall hat mich Ihre Vorladung erreicht, aber es tut mir für Sie aufrichtig leid.“ Ich denke jetzt an den letzten Lacher und sage ihm, er solle nicht gar zu sicher sein. Mit feinsten weltmännischen Manieren sucht er mir jetzt zu erklären, warum ich nicht recht haben könne, aber so ein dickschädeliger Deutscher begreift amerikanische Erklärungen nicht.

Es liess sich also jetzt eine Verhinderung der Klage nicht mehr erzielen. Nun musste ich aber die Terminverlegung betreiben. Beim Amtsgericht wurde ich persönlich vorstellig, mit dem Hinweis, dass die Klage gegenstandslos würde, wenn ich nicht vor den Ferien den Termin erhalte. Zugleich gab ich die Versicherung, dass die ganze Angelegenheit wohl gleich im ersten Termin beendet sein würde. Der mir bekannte, sehr entgegenkommende Herr Amtsrichter rief den Aktuar, und am letzten Termintage mit 85 Sachen wird meine als die 86. noch hinzugefügt.

Mein Amerikaner bekommt jetzt wieder eine neue, jedoch viel, viel frühere Einladung, und diese muss doch sein Bedenken erregt haben. — Am nächsten Tage, in aller Frühe, habe ich schon wieder Besuch, und lachend meint mein Amerikaner: „Donnerwetter, haben Sie es aber jetzt eilig.“ „Nun, warum nicht“, antwortete ich, „was sein muss, muss sein.“ „Sie haben ganz recht“, war seine Erwiderung, dabei aber kam mir der Klang seiner Stimme schon anders vor.

Näher und näher rückte der Termintag, und an diesem Tage, morgens schon um $\frac{1}{2}$ 8 Uhr, ertönte das Telephon. Meines Amerikaners sonore Stimme fragte, ob ich zu sprechen sei, wenn er gleich selbst komme. „Natürlich, gern“, und kaum 5 Minuten später war er schon da. „Wissen Sie, ich habe mich geirrt, Sie haben recht. Was soll ich jetzt tun, ich kann die Uhr nicht gebrauchen, sie ist ja auch viel zu teuer.“ „So“, sage ich, „das ist aber wunderbar, dieses kostbare Instrument, über welches ganz New York staunte und das Sie mir in aller Gnade für 160 Mk. abliessen.“ „Nun ja, aber sehen Sie, wir sind doch Geschäftsleute, und jeder nimmt für das Seine gern den höchsten Preis. Wissen Sie, mit 100 Mk. ist die alte Uhr, die mich ja nie zufrieden stellte, gut bezahlt, dafür will ich sie nehmen.“ „Aber wie soll ich jetzt dazu kommen, ich habe die Uhr einem solventen Käufer für 140 Mk. verkauft, an einen Herrn, der kein Bedenken getragen hat, mir die Uhr auch mit 160 Mk. zu geben, und jetzt soll ich 100 Mk. nehmen?“

„Aber sehen Sie, ich habe doch eine Uhr und gebrauche sie eigentlich gar nicht.“ „Das ist etwas anderes, dann bleibt der Weg des Vergleiches. Ganz kurz wollen wir es machen. Mir haben Sie die Uhr mit 150 Mk. zu teuer verkauft, Ihre gebotenen 100 Mk. sind zu wenig; der wahre und von mir zuerst gebotene Wert liegt in der Mitte, mit 125 Mk. Sie zahlen das Zuviel oder Zuwenig heraus und das Geschäft ist für beide Parteien reell.“ „Aber die Kosten!“ „Von dieser Geringfügigkeit übernehme ich die Hälfte.“ „All right“, sagt mein Amerikaner, „Sie sind ein tüchtiger Geschäftsmann!“

Für den Nachmittag haben wir dann eine gemeinschaftliche Waldpartie unternommen, und ich muss sagen, eigenartig in Wesen und Auffassung war dieser Mann. Bei der Trennung hatte er als echter Kavalier ein feines Kompliment zur Hand, und ich habe mich mit dem Gefühle verabschiedet, dass der Tag, welchen wir in der Natur verlebten, von meinem Amerikaner als schön empfunden wurde.

Rasch ist mein Amerikaner dann im Getriebe der Grossstadt wieder verschwunden, denn er gebrauchte Leben, Geräusch, Verkehr, schöne Läden, Beleuchtung, Theater, Cafés und schöne Damen.

Nie mehr habe ich meinen Amerikaner gesehen, doch dessen bin ich sicher, in welche Erdteile seine Laune ihn auch führte, überall wird er den Namen Lange in Glashütte ehrenvoll nennen.

* * *

Wenn ich mich am 60jährigen Jubiläum der Firma A. Lange & Söhne dieses kleinen Erlebnisses erinnere, so geschieht es, zu beweisen, mit welchen Schwierigkeiten der Verkauf gerade besserer Uhren oftmals umgeben ist. Wenn ich neben den aufrichtigsten Wünschen für die Firma und dessen hochverehrten Chef noch etwas zum Ausdruck bringen dürfte, so könnte es nur das Ersuchen sein, uns Uhrmacher wie seither auch ferner durch den Alleinverkauf zu unterstützen.

Frankfurt a. M.

Gust. Hinrichs.

Sitzung im Reichsamt des Innern in Berlin über Stempelung von Uhrgehäusen.

Am 18. November 1905 fand im Reichsamt des Innern in Berlin eine Beratung statt über die Zulassung eines Stempels von 0,333 für Uhrgehäuse. Die offizielle Teilnehmerliste enthielt folgende Namen:

1. Geheimer Ober-Regierungsrat Werner, Vorsitzender,
2. Gerichtsassessor Hering,
(Kommissare des Reichsamts des Innern)
3. Landrichter Dr. Göppert,
(Kommissar des Kgl. Preussischen Ministeriums f. Handel u. Gewerbe)
4. Karl Marfels, Vorsitzender des Deutschen Uhrmacherbundes, hier,
5. Oskar Müller, in Firma W. Müller, hier,
6. Gustav Schlesicky in Frankfurt a. M.,
7. Julius Dubois, Uhrengrosshändler in Frankfurt a. M.,
(vom Kgl. Preuss. Herrn Minister für Handel u. Gewerbe benannt)