

Meister zum Opfer. Nun fordert es das Landesgesetz auch für Leipzig für alle Fortbildungsschüler. Wenn wir die zwei Zeichenstunden dazubekommen, müssen wir 2 Tage der Woche in Anspruch nehmen. 6 Stunden hintereinander an einem Nachmittage gestattet die Behörde nicht. Das Opfer, das von den Meistern dabei verlangt wird, scheint grösser, als es tatsächlich ist. Die Stunde von 2 bis 3 Uhr ist vielen der Herren ein Dorn im Auge, besonders denen, die auf ihren Mittagschlaf oder gar aufs Mittagessen in der Familie verzichten müssen, weil der Lehrling zur Schule geht. Wenn wir wöchentlich zweimal Unterricht halten, können wir erst um 3 Uhr anfangen. Jede andere, den Arbeitgebern günstiger erscheinende Tageszeit, eventuell Morgen- oder Vormittagsstunden, würde der Schulleitung auch recht sein.

In den vorliegenden Ausführungen war es mir hauptsächlich darum zu tun, einmal in kurzen Umrissen ein Bild davon zu geben, wie ich die Aufgabe und die Arbeit des Lehrers in der Fachklasse

für Uhrmacher im Rahmen der gewerblichen Fortbildungsschule auffasse. Wenn ich mich nicht gescheut habe, zu sagen, was die unterrichtliche Arbeit an den Uhrmacherlehrlingen erschwert, und wenn ich mit den Wünschen der Schule offen hervorgetreten bin, so geschah das nicht in meinem Interesse. Mir würde die Arbeit in meinen früheren Klassen, wie jedem Berufslehrer die allgemeinbildenden Fächer in der allgemeinen früheren Wiederholungsschule, viel weniger Schwierigkeiten machen und ebensoviel einbringen.

Ich habe in den vergangenen 3 Jahren den Beruf des Uhrmachers und seine Arbeit schätzen, auch ein gut Teil der Freuden und noch mehr der Sorgen dieses Standes kennen gelernt. Im regelmässigen geistigen Verkehr mit meinen Schülern habe ich sie so lieb gewonnen, dass ich gern, solange meine Kräfte reichen und ich nicht von anderer Seite abgerufen werde, mit den Vertretern des Gewerbes und mit ihrer Hilfe an der Heranbildung des jungen Nachwuchses arbeiten will, soviel ich es vermag!

Wie ich in meinem Geschäfte zu etwas kam.

Der folgende Aufsatz ist dem „Zentralverband“, einer österreichischen Fachzeitung, entnommen. Er enthält einige recht bemerkenswerte Gedanken, die auch bei uns Beachtung finden sollten. Man sieht auch, dass ungefähr dieselben Verhältnisse bestehen, wie bei uns.

Die Redaktion.

Dass wir Juweliere nicht auf Rosen gebettet sind, trifft wohl zu, und wer die alten Wege geht und auf nichts Neues sinnt, wo doch die Verhältnisse ganz anders liegen wie vor 20 Jahren, wird auch weit mehr die Dornen in seinem Gewerbe spüren als die Rosen.

Wenn man aber eine freie Viertelstunde benutzt, um ein wenig über sein Geschäft nachzudenken, so kommt man doch immerhin bei einiger Findigkeit auf neue Möglichkeiten, den Geschäftsgang zu verbessern. Diese Mittel müssen natürlich ehrlich und anständig sein, und meine ich damit keineswegs eine marktschreierische Reklame oder ein Unterbieten der Preise und Herabsetzen der Konkurrenz oder ähnliche hässliche Dinge, die sich mancher leistet, weil er glaubt, dass er leichter fortkommt, wenn er auf seine Kollegen recht fest schimpft und sich herausstreicht. Die meisten vergessen aber das alte Sprichwort vom Eigenlob, das ich hier nicht ausschreiben darf, weil es mir die Redaktion wahrscheinlich durchstreichen würde. Damit säet man eben nur Misstrauen gegen sich selbst und gegen den ganzen Stand.

Gegen die Konkurrenz kämpft man mit guter Ware, soliden Preisen, freundlicher Bedienung, mit dem netten, gefälligen Aeusseren seiner Auslagen des ganzen Landes, der eigenen Person.

Gerade gegen letzteres, gegen Reinlichkeit und Nettigkeit, wird, insbesondere in der Provinz, viel gesündigt. So mancher Uhrmacher oder Juwelier denkt sich: wenn nur meine Ware schön ist, der Laden machts nicht aus. Und doch stösst sich so mancher Kunde schon an dem vernachlässigten Aussehen des Portales. Der Uhrmacher oder Juwelier, welcher selbst am Werkische sitzt, kann nicht wie ein Gigerl gekleidet sein. Aber die üble Gewohnheit vieler, in staubigem, zerschlossenem Arbeitsrock — denn zur Arbeit ist bald ein Gewand gut genug — zu bedienen, ist fast rücksichtslos zu nennen und wird auch von dem Kunden so aufgefasst. Da hilft man sich leicht mit einem Arbeitsmantel oder Bluse, die man beim Eintritt des Kunden rasch abstreift. Bequem ist dies wohl nicht, aber bringen wir nicht unserem Berufe noch ganz andere Opfer?

Den Damen — und wir haben bei unserem Geschäfte viel mit weiblicher Klientel zu rechnen — erscheint so ein unrasierter Mann in schäbigem Rock unappetitlich, und sie geht lieber in ein Galanteriewarengeschäft, um dort eine Uhr zu erstehen, weil der Kommis geschneigelt und gestriegelt ist und der Laden vielleicht vor Sauberkeit blitzt.

Mit diesen Beispielen wollte ich nur zeigen, dass nicht in wüstem Schimpfen oder Schlechtermachen der Konkurrenz die

Mittel zur Bekämpfung liegen, sondern in der stetigen, ersten soliden Leistung.

Um nun zu meinem eigentlichen Thema zurückzukommen, wonach jeder in unseren Branchen, ja leider zu viel Viertelstunden hat, die er zum Nachdenken verwenden kann, soll keiner unterlassen, diese Zeit nutzbringend zu verwerten. Vor allem halte er ein gutes unabhängiges Fachblatt, das seine Interessen vertritt. Jeder würde sich wohl schämen, insbesondere in einer kleinen Stadt, wenn er die Ortszeitung nicht schon in der Frühe gelesen hätte, und es würde der Nachbar kommen und ihm eine Neuigkeit erzählen, die er nicht schon selbst längst weiss. Aber das, was einen wirklichen Nutzen bringt, seine Fachzeitschrift, hat er entweder nicht abonniert, oder wenn schon, so liest er sie nicht. fällt ihm dies aber doch ein, so geschieht dies erst nach Wochen. Wenn er ein neues Gewand oder einen neuen Hut kauft, fragt er erst alle Familienmitglieder und mindestens zehn Nachbarn um Rat, denn er ist überzeugt, dass viele es besser verstehen, wie ein einzelner.

Diesen Grundsatz sollte er auch auf sein Fachblatt anwenden und sich denken: wo so viele zusammenarbeiten, müssten doch einige Ideen herauskommen, die ich noch nicht gefunden habe, und alle zusammen wissen vielleicht doch mehr wie ich allein.

So eine Fachzeitung ist ein eigenes Ding: wer sie ohne Interesse liest und ohne dabei zu denken, für den ist sie höchst langweilig. Wer aber seinen Kopf dabei hat, der kann so manchen Vorteil und so manche Anregung daraus schöpfen. Ja, ich muss offen sagen, dass ich selbst — der ich nicht eine, sondern eine ganze Anzahl von Zeitschriften mir gehalten habe, und zwar sowohl solche, die mein Fach betreffen, wie auch kaufmännische Zeitschriften — nur ihnen es verdanke, wenn ich heute im Alter von 47 Jahren schon seit 2 Jahren mich vom Geschäfte zurückziehen konnte. Ich habe zwar keine Reichtümer gesammelt, aber doch wenigstens mein Schäfchen im Trocknen, und dass dies heute in unserer Branche nicht gar so leicht ist, insbesondere in der Provinz, werden alle zugeben.

Einen weiteren wichtigen Grundsatz möchte ich allen jüngeren aufstrebenden Kollegen empfehlen und ihn in zwei Sprichworte kleiden: „Stecke deine Nase nicht in Dinge, die dich nichts angehen“ und „Schuster bleib bei deinem Leisten.“ Ich will damit sagen, dass ein Juwelier oder Uhrmacher kein Nebengeschäft treiben soll; damit meine ich natürlich nicht, dass er einschlägige Artikel in der Provinz, wie optische Waren, oder Fahrräder und Nähmaschinen, Sachen der Kleinmechanik, meinetwegen sogar in kleineren Orten, wo der Verdienst ein geringerer ist, auch irgendeinen anderen passenden Artikel führen kann. Aber er soll Hand lassen von Geschäften, die er nicht versteht. Ich habe so manchen gekannt, der mit ein paar ersparten Gulden, um schnell reich zu werden, Geldgeschäfte gemacht hat, an der Börse oder mit Grundstücken spekulierte, sich irgendeine Auswandereragentur oder Aehnliches beilegte und darob sein Geschäft vernachlässigt hat, so dass er am Schlusse zwischen zwei Sesseln

