

fähigeren Konkurrenten, der Maschine, muss man sich abfinden, und auch in Plauen wird man lernen, ihre guten Seiten zu verstehen und sich ihnen anzupassen, wenn auch der Uebergang schmerzhaft ist. Es ist der Fluch der Städte und Gegenden mit einseitiger Industrie, dass die ganze Geschäftswelt die Schwankungen der Marktlage viel empfindlicher spürt als dort, wo die eine Industrie in Blüte steht, wenn die andere einmal faul geht und umgekehrt.

Abgesehen von den Sondergebieten sind auch auf dem Gebiete des allgemeinen Wirtschaftslebens die Lichtblicke dürftig und selten, und von einer Stetigkeit kann keine Rede sein, höchstens, dass trotz gelegentlichen kurzen und geringen Emporschnellens die Kurve im Herabgehen bleibt. Dazu kommen Streiks, wie der wilde Streik der Schiffbauer, sowie die verminderten Aussichten auf die erwartete gute Ernte, um die Laune vollends zu verderben. Obgleich man noch nicht davon sprechen kann, dass Regen und niedrige Temperatur schon Erhebliches verdorben hätten, so ist Trockenheit und Wärme jetzt dringend nötig, wenn nicht noch grosser Schaden entstehen soll.

Trotz alledem, und wenn auch das Publikum sich noch nicht daran beteiligt, zeigen die Börsen eine gewisse Zuversicht, weil sie sich von den Lichtblicken trösten lassen, als da sind: die grossen Einnahmen unserer Verkehrsanstalten, als Beweis im ganzen unverminderten Arbeitsstoffes, die ansehnlichen Ziffern unseres Aussenhandels, der glänzende Stand des Ruhrbergbaues und der Geldstand, welcher flüssiger geworden ist und seine grösste Härte verloren zu haben scheint.

Indessen zeigt die Beengtheit, in welcher Geldbewerber jeglicher Art (Stadtgemeinden und Industrieunternehmungen, wie auch jeder Hypothekensuchende) sich bei Beschaffung des Geldes sehen, das wahre Gesicht des Geld- und Kapitalmarktes, und sie müssen dort, wo sie früher nie daran gedacht haben, Geld aufzunehmen, heute bei teuren Zinsen und Spesen daran glauben.

Es hat sich ein gewisser Galgenhumor eingeschlichen, der alle Unannehmlichkeiten auf diesem Gebiete ertragen lässt in der Erkenntnis, dass es eine harte Zeit ist, durch die es heisst, so gut als möglich durchzukommen. Die kommende bessere Zeit wird die Standhaften wieder reichlich entschädigen.

Man muss nicht alles glauben.

Es ist in neuerer Zeit selten, dass ein Artikel in der Uhrmacherfachpresse, wenn er nicht gerade rein technische Fragen behandelt, zu Ende geht, ohne dass die Wichtigkeit einer lebhafteren Betätigung in bezug auf wahre Kollegialität behandelt oder wenigstens gestreift wird, selbst wenn es erst als Ausklang geschähe. Bei fast allen Artikeln auf dem Gebiete des allgemeinen geschäftlichen Wissens oder der Lage des Uhrmachers im einzelnen und in der Gesamtheit wird man diesen Ruf vorfinden und mit Recht aus dieser Häufigkeit schliessen dürfen, dass ihn die Verhältnisse direkt erfordern.

Es wird so oft behauptet, sowohl mündlich als schriftlich, dass es in dieser Hinsicht besonders im Uhrmacherstande schlecht bestellt sei, dass gerade zwischen den Angehörigen dieses Gewerbes der Begriff Kollegialität ein sehr fragwürdiger sei, und wenn auch eingewendet werden kann, dass manche Angehörige anderer Berufe von dem ihrigen dasselbe sagen, so ist das noch kein Beweis gegen die erstere Behauptung, der Kenner der Verhältnisse die Richtigkeit nicht absprechen werden; natürlich immer mit der für alle Verhältnisse und Behauptungen gültigen Einschränkung von den selbstverständlichen Ausnahmen.

Der Wettbewerb und die daraus entstehende gegenseitige Bedrängung auf dem Gebiete des Erwerbes können nicht allein als die Ursache dafür angesehen werden, denn da diese Einflüsse auch in anderen Gewerben bestehen, wo die Kollegialität, die in der Praxis das feste Zusammenhalten nach aussen, und nach innen die weiteste Duldsamkeit, aber auch Strenge untereinander bedeutet, schon sprichwörtlich ist.

Es kommt auf die Art an, in der dieser Wettbewerb aufgefasst wird. Mag die Nervosität des Uhrmachers, die so viele im Laufe der Zeit als Folge ihrer Art zu arbeiten, befällt, daran schuld sein, mag es daran liegen, dass die Lebensbedingungen beschränkte sind und jedes Geschäft, das der andere macht, schon eine fühlbare Einbusse ist, die das Existenzminimum gefährdet; jedenfalls besteht eine gegenseitige Gereiztheit, wie sie sonst nirgends vorhanden ist, und die sich in allerhand kleinen, aber nichtsdestoweniger roh empfundenen Stichen Luft macht, mit denen sich die Parteien das Leben erschweren und sich gegenseitig so aufbringen, dass sie meinen, sie müssten Feinde sein und danach handeln.

Lassen sich auch die beiden erwähnten möglichen Ursachen für die Gereiztheit untereinander nicht beseitigen, wenigstens nicht mit einem Schlage, so wird sich doch schon das Verhältnis beträchtlich angenehmer gestalten, wenn die Mahnung beherzigt wird, nicht alles zu glauben.

Man sage einmal einem Fleischer, dass sein Kollege mit dem Pfund Fleisch 5 Pfennige billiger sei, und beobachte, wie wenig ihn das in seinem Gleichmut stören wird. Oder man denke sich sein Verhalten, wenn man ihm sagen würde, seine Knochen-

beilage sei grösser als die seiner Kollegen. Erstens glaubt er es nicht, zweitens würde man einen Posten Grobheiten dafür einzustecken haben, drittens würde er kaum um eine Ausrede verlegen sein, niemals aber würde er gegen seinen Kollegen sich wenden, sondern immer nur — aus dem natürlichen Zusammengehörigkeitsgefühl heraus — gegen das Publikum.

Anders der Uhrmacher. Kommt jemand in den Laden, der ein Uhrglas aufsetzen lässt, und behauptet, dass er beim Nachbar nur 30 Pf. zahle anstatt des verlangten Betrages, so glaubt es der Uhrmacher sofort, gerät über diese „Gemeinheit“ des Kollegen in heftigen Zorn, weil vielleicht gar über die Gläserpreise eine Abmachung bestand. Er heftet in seiner Wut ein Plakat ins Fenster mit der Aufschrift „Uhrgläser 30 Pf.“ und ist überzeugt, damit das Richtige getan zu haben. Der andere aber sieht das, und denkt ebenfalls, es sei eine „Gemeinheit“ und sinnt auf einen Weg, ihm das „anzustreichen“. Kurzum die Feindschaft ist fertig, und man kann von Glück sagen, wenn der Fall nicht noch durch gegenseitige Kränkungen aller Art verwickelt wird.

Wie leicht liesse sich das alles durch eine ruhige Aussprache vermeiden, besonders wenn solchen Erzählungen mit einem gewissen Misstrauen begegnet wird. Dazu gehört aber zuerst ein gewisses Vertrauen zu dem Kollegen, dem man von vornherein solche Dinge nicht zutrauen sollte.

Dieses ist nur ein Beispiel, aber jeder im Geschäftsleben stehende Uhrmacher weiss, dass ähnliche Fälle jeden Tag vorkommen und das kollegiale Verhältnis vergiften, wenn ihnen blind geglaubt wird.

Wenn einmal, wie es so leicht passieren kann, eine soeben reparierte Uhr stehen bleibt, und ihr Besitzer läuft schnell zu einem zweiten Uhrmacher, um zu erfahren, „ob der andere Uhrmacher etwas daran gemacht habe“, so bedeutet dieser Umstand eine Quelle ärgster Feindseligkeiten, denn selten ist der Gefragte klug genug, die Falle zu erkennen. Oft ist er auch nicht beherrscht genug, die Gelegenheit, dem Konkurrenten in ungefährlicher Art mit einigen herabsetzenden Bemerkungen oder Gesten eins auszuwischen, vorübergehen zu lassen. Aber selbst der Uhrmacher, der durch Erfahrungen unliebsamer Art gewitzigt, sich sehr hütet, gegen andere abfällig über einen Kollegen oder dessen Arbeit zu sprechen, kann in einem solchen Falle einen Reinfall ärgster Art erleben. Wird er zum Beispiel nicht sofort darüber klar, welche Fehler das Stehenbleiben der Uhr verursachen, so wird er ganz richtig sagen, die Uhr müsse gründlich nachgesehen und danach gereinigt werden. Man denke sich nun das Befremden des Uhrenbesitzers, der die Uhr eben erst aus der Reparatur erhalten hat, und der weiss, dass gerade das Nachsehen und Reinigen besonders für den von ihm bezahlten Reparaturpreis massgebend war. Wird er nicht glauben, einer von den beiden Uhrmachern sei nicht ehrlich? Meist wird er die