

So muss er sich mit den anderen in das gleiche Glied stellen, damit die Kampfreihe ohne Lücke ist, wenn es sich darum handelt, die Existenz des Uhrengrossisten als eines notwendigen, dem Uhrmacher und der Allgemeinheit nützlichen Vermittlers zwischen diesen und der Fabrikation zu verteidigen. Jeder, Grossist oder

Uhrmacher, an seinem Platze und in seiner Art, mag an sich und den anderen arbeiten, dass freundlichere, auf gegenseitigem Interesse gegründete Beziehungen Platz greifen und die manchmal fast unerträgliche Spannung beseitigen, die seit Jahren auf denselben lasten.

Die Uhrmacher und die Goldwarenindustrie.

Wenn für den Aufschwung des Volkswohlstandes im ganzen deutschen Vaterlande noch irgendwelche Beweise notwendig wären, so würde die Tatsache der gewaltig gestiegenen Aufnahmefähigkeit für Schmuck aus edlen Metallen, oder in Verbindung mit solchen, mit gutem Rechte dafür herangezogen werden können. Unsere von manchen Seiten so sehr angegriffene Wirtschaftsform hat es ermöglicht, dass ein bei weitem grösserer Kreis der breiten Masse sich den — wenn auch manchmal bescheidenen — Luxus von Schmuckgegenständen aus edlen Metallen leisten kann, als je zuvor. Ausser jenen wenigen Leuten, die aus Gründen persönlichen Geschmacks — über dessen Berechtigung hier nicht gestritten werden kann — auf jeden derartigen Zierat grundsätzlich verzichten, ist wohl heute jedermann mit einem solchen Schmuck irgendwelcher, entsprechend seinen Verhältnissen im Wert begrenzter Art versehen, herab von der Fürstin bis zum einfachen Dienstmädchen und hinauf vom Arbeitsburschen bis zum Beherrscher gewaltiger Kapitalien, vom Kinde bis zum Greise.

Allerdings spielt dabei die Entstehung einer eigenartigen, heute so bedeutenden Industrie eine gewaltige Rolle, ohne welche die Befriedigung des Schmuckbedürfnisses mit verhältnismässig hochstehender Ware zu für die kleinen Leute erschwinglichen Preisen nicht in diesem Masse möglich gewesen wäre.

Wenn wir die Firmen Fr. Speidel, Andreas Daub, Kollmar & Jourdan, Kuttroff und Essig in Pforzheim, Rodi & Wienberger, Lebram, W. Behrens, Steinmetz & Linger usw. nennen, die aus kleinen Anfängen entstanden sind und sich heute eines Weltrufes erfreuen, so haben wir damit nur den unseren Lesern bekanntesten Teil der Vertreter jener seiner Zeit neu entstandenen Industrie erwähnt, der jedoch genügt, um ihre Art in vollem Umfange zu kennzeichnen. Welchen grossen Anteil gerade die Uhrmacher an dem Aufblühen dieser und einer grossen Zahl anderer Betriebe haben, wird noch später zu zeigen sein. Wer je einen dieser Riesenbetriebe kennen gelernt hat, muss darüber erstaunen, was täglich in einem solchen Fabrikbetrieb fertiggestellt wird. Diese glänzende Entwicklung ist aber nur dadurch möglich gewesen, dass die Fabrikanten in den Uhrmachern Abnehmer fanden, die verständnisvoll die als Käufer in Frage kommenden Massen für den Kauf der Doubléware zu gewinnen wussten. Dazu kommt aber noch als nicht zu unterschätzender Umstand der Zwischenhandel. Dieser hat es verstanden, die Bedürfnisse des Marktes und die Wünsche seiner Kunden weiterzuleiten; so wurde ein enges Zusammenarbeiten aller drei Gruppen, Fabrikant, Grosshändler und Uhrmacher, erzielt, das allen drei Gruppen nur Vorteil brachte. —

Die Stellung zwischen dieser Industrie und dem Publikum hat der Uhrmacher von Beginn an mit Nachdruck besetzt, und er ist — was unbestritten bleiben wird und unvergessen sein sollte — der rührige Pionier für die Erzeugnisse der besseren Doublé- und billigeren Goldwarenindustrie der süddeutschen Zentralen gewesen und geblieben. Ohne ihn würde die Einführung dieser für Deutschland damals neuen Warenart bedeutend schwieriger gewesen und langsamer gegangen sein, und wer weiss, ob wir heute ein Pforzheim von der Bedeutung hätten, wenn nicht der Uhrmacher von Anfang an der willige Abnehmer und eifrige Verteidiger und Vertreiber der dort erzeugten Ware gewesen wäre, gerade weil der Juwelier, als der zuerst dazu Berufene, ablehnend gegenüberstand und in grossen Massen heute noch denselben Standpunkt einnimmt. Versandhäuser, Warenhäuser, Galanterie- und Luxuswarengeschäfte, die neuerdings sich ausser dem ganz billigen, von ihnen seit jeher geführten Qualitäten auch der besseren Ware zuwenden und gute Abnehmer für diese Industrie geworden sein mögen, haben lange genug auf sich

warten lassen, um eine junge Industrie wieder verdorren zu lassen. Der Uhrmacher hat ihr den Weg gebahnt!

Wie war es denn? Es fing mit der Doublékette an.

Wer sich noch auf einen Uhrenladen vor 30 bis 40 Jahren besinnen kann, wird wissen, dass Nickel, Weissmetall, Talmi und Silber — neben dem seltenen Gold — die Metalle waren, aus denen im wesentlichen die besseren Uhrketten im Uhrenladen bestanden. In Gelbmetall war Pariser Talmi das beste. Ringe, Broschen und alle die vielfältigen Schmückstücke, die heute den Uhrmacherladen füllen, existierten damals für den Uhrmacher noch nicht.

Schüchtern trat später die sogen. „amerikanische“ Doublékette auf, sogenannten weil das Verfahren der Doublierung ein von Pforzheimern in Amerika erlerntes und in die Heimat verpflanztes war. Angesichts der Misere mit Talmi- und Silberketten griff der Uhrmacher zu, weil er zu dem Verfahren Vertrauen besass und er der richtigen Meinung war, dass diese Ware ein Handelsartikel von Bedeutung für ihn werden könnte, worin er bis heute auch nicht getäuscht worden ist. Der Juwelier, der das gesamte Geschäft in echter Bijouterie machte, witterte nicht mit Unrecht in der gediegenen plattierten Ware eine Gefahr für die Geschäfte, wie er sie zu machen gewohnt war, und er sträubte sich dagegen. So schob er selbst daran, den Uhrmacher auf dem Gebiete des Doublé schmuckes zu einem gewaltigen Konkurrenten zu machen, indem er den Artikel verächtlich ansah, seine Zukunft unterschätzte und im allgemeinen nichts tat, um ihn sich allein zu sichern, was zu rechter Zeit vielleicht gar nicht schwer gewesen wäre. Allerdings hat damals noch niemand die heutige Bedeutung des neuen Artikels ahnen können, und wir Uhrmacher sitzen in dieser Hinsicht bei anderen Artikeln genügend im Glashause, als dass wir anfangen dürften, mit Steinen zu werfen.

Nach der erfolgreich eingeführten Doublékette kam der Doubléring, das Kollier, schliesslich schüchtern die ersten acht- und mehr als Goldwarenhändler. Heute sehen wir ihn auch mit Brillanten und feinstem Goldschmuck handeln, so dass die Unterscheidung eines Uhrmacherladens von einem Juwelierladen manchmal gar nicht mehr oder doch nur dem Kenner möglich ist. Es sei hier eingeschaltet, dass sich umgekehrt viele Juweliere in gleichem Masse nach der Uhrmacherseite entwickelt haben.

Im grossen und ganzen hat sich zwischen den beiden verwandten Berufen das Goldwarengeschäft so verteilt, dass der Juwelier in der Hauptsache echten Schmuck vertreibt und nur in geringerer Menge acht- und mehr als Doublé schmuck, während der Uhrmacher im wesentlichen seine geschäftliche Stärke auf die beiden letzten Arten des Schmuckes legt, während er in 14- und höherkarätigem Schmuck seltener ein Geschäft macht, und dann auch meistens nicht vom Lager, sondern von einer Auswahl.

Mit der ganz unechten, vergoldeten Bijouterie befasst sich der Uhrmacher selten und nebensächlich. Diese gehört in das Gebiet des Galanteriegeschäftes und Bazars und passt schlecht zu der vom Uhrmacher verlangten soliden Ware, die sie allein schon durch ihre Nachbarschaft herabwürdigen würde.

In der Mittelware aller Qualitäten beherrscht der Uhrmacher aber heute ohne Zweifel das Geschäft; denn der Anteil der Galanteriewarengeschäfte beschränkt sich nur auf die untersten Qualitätsstufen desselben, und erst nach und nach werden die Juweliere dazu kommen, in solchem Masse dafür Abnehmer zu sein als sie es könnten, und wie es der Uhrmacher geworden ist.

Es ist nun seine Aufgabe, auf dem Posten zu sein, dass dieser vielerorts zum gleichberechtigten Hauptartikel gewordene