

bilden könnten, weil sie in den Rahmen seines Geschäfts so gut wie dieselben Geräte in versilberter oder vernickelter Ausführung passen.

Dazu gehören z. B. Bierkrüge mit Zinndeckeln; aber vielleicht nicht die bunt bemalten oder solche mit irdenem Gefäss; Weingläser mit Zinnfuss, Wandteller, Essteller, Schüsseln, Humpen, Aufsätze, Becher, Kannen, reich dekoriert als Dekorationsgegenstände bis herunter zu den ganz glatten für den täglichen Gebrauch.

Holzgeräte mit Zinn eingelegt, obgleich ganz eigenartig, passen vielleicht wieder nicht, oder nur wenn es sich um kleinere Gegenstände handelt.

Pokale, deren Behälter aus einem Straussenei oder dem Ei eines anderen Riesenvogels bestehen, würden passen, aber es scheint, dass solche Formen vom Standpunkte des guten Geschmacks zum „Kitsch“ zu zählen sind; modern sind sie jedenfalls augenblicklich nicht.

Nachbildungen von Humpen, Pokalen und ähnlichen Gegenständen aus dem Germanischen Museum in Nürnberg sind immer schön und sollten auch immer und überall zu verkaufen sein.

Grössere Schmuckkästen, Leuchter und Urnen aus Zinn, überlässt der Uhrmacher wohl besser anderen Geschäften. Dagegen ist kein ernstlicher Grund anzuführen, warum er sich nicht mit dem Verkauf von Tafelgeräten aus Zinn, von der Trinkkanne bis zum Kompotteller und vom Untersetzer bis zur Suppenterrine und Bratenschüssel, ebenso von kompletten Kaffeeservicen aus Zinn, befassen soll. Würde er sich doch keinen Augenblick genieren, das Geschäft zu machen, wenn es sich um Silber oder Nickel oder versilberte oder vernickelte Geräte dieser Art handelt.

Altes Zinn ist ein gesuchtes Sammelmateriale; es ist gar nicht ausgeschlossen, dass sich der Geschmack und die Gunst des Publikums wieder bald und stark dem neuen Zinn zuwendet. In diesem Falle sollte der Uhrmacher rechtzeitig auf dem Posten sein und nicht erst kommen, wenn das Fett abgeschöpft ist. Heute ist es freilich noch nicht so weit, und der Besuch einer solchen Zinnschau hat noch keinen wesentlichen kommerziellen Wert; immerhin ist er geeignet, ein ganz gediegener Anschauungsunterricht über guten und schlechten Geschmack zu sein, der immer einmal Früchte trägt.

G. S.

## Uhrmacher oder Kaufmann?

[Nachdruck verboten.]

Es soll auch für den Uhrmacher eine „gute, alte Zeit“ gegeben haben; eine Zeit, in der das Publikum nicht nach Preis und äusserer Aufmachung der Ware fragte, eine Zeit, in der es keine Schleuderer und keine Warenhäuser gab, in der überhaupt alle Hindernisse, die unseren Stand heute so schwer bedrücken, noch nicht in Frage kamen. Die Uhrmacher waren noch so dünn gesät, dass das Wort „Konkurrenz“ überhaupt nicht zu existieren brauchte; jeder hatte genügend zu tun, um nur das ihm auch ohne besondere Anregung zuströmende Publikum zufriedenzustellen.

Das klingt uns jetzt alles wie ein Märchen. Diese „gute, alte Zeit“ ist ein Traum, der von der rauhen Wirklichkeit längst überholt ist. Wollten wir uns nach jenen paradiesischen Zuständen zurücksehnen, so wäre das ein Zeichen von Schwäche, die dem modernen Menschen nicht gut steht. Wir grollen längst nicht mehr jenem ersten Menschenpaare, dank dessen Fehltritt uns das Schwelgen in träger Ueppigkeit versagt blieb; wir sind durchdrungen von dem wahren Kern des Satzes, dass ein Leben nur dann köstlich ist, wenn es Mühe und Arbeit ist.

Dieser alte Spruch war vielleicht zu Grossmutterzeiten der Inbegriff aller praktischen Lebensweisheit. Damals genügte es eben, mit bestem Willen etwas Nützliches zu arbeiten, und wenn man dies tat, so war man damit auch schon seines Erfolges und seines Auskommens sicher. Da gab es noch nichts von der Ueberfüllung auf allen Gebieten menschlicher Betätigung, die uns heute zwingt, jener alten Weisheit eine wesentliche Einschränkung anzufügen. Denn wir müssen jetzt hervorheben, dass die Arbeit nur dann den kostbarsten Inhalt unseres Lebens darstellt, wenn sie von Erfolg begleitet ist. Dieses „Wenn“ möchte ganz besonders unterstrichen werden. Denn war früher mit dem Tatbestande des Arbeitens in gewissem Sinne auch schon derjenige des Erfolges gegeben, so ist dies heute durchaus nicht mehr der Fall. War damals die Qualität der Arbeit das vor allem Ausschlaggebende und Erfolgverbürgende, so liegt heute der Schwerpunkt zum Teil ganz wo anders.

Die auf allen Gebieten menschlicher Betätigung stetig fortschreitende Industrialisierung mit ihren Massenerzeugnissen bedingte eine Umwertung aller Werte unseres gesamten Wirtschaftslebens. Der Umstand, dass gewaltige Warenmassen an den Mann gebracht werden müssen, hatte wiederum einen scharfen Konkurrenzkampf zur Folge. Sich in diesem verschärften Wettbewerb zu behaupten, ist eine Hauptaufgabe des heutigen Geschäftsmannes, eine Aufgabe, zu deren Bewältigung die besten Fachkenntnisse allein nicht ausreichen: Kaufmännischer Geist beherrscht unser gesamtes Wirtschaftsleben.

Es ist nicht zu verkennen, dass durch diese Entwicklung eine

gewisse Unreellität in einen Teil des Handels gelangt ist; die Grenzen zwischen Recht und Unrecht haben sich vielfach verschoben. Die gediegene Qualität, die stets einen angemessenen Preis bedingt, ist oft gewichen zugunsten der grossspurigen und vielversprechend auftretenden Minderwertigkeit mit ihrem Hauptzugmittel, dem billigen Preis. Dem Publikum soll damit Sand in die Augen gestreut werden; durch scheinbar günstige Angebote wird es gefangen genommen, und unter einem schillernden Mantel wird ihm der wahre Kern verborgen gehalten. Das sind Auswüchse, und der anständige Geschäftsmann wird der Entwicklung nicht bis in diese letzten Konsequenzen folgen, aber auch er muss den geänderten Verhältnissen Rechnung tragen.

Der fachlich gebildete Uhrmacher wird seinem nicht fachmännischen Konkurrenten stets weit überlegen sein, aber will er diese Ueberlegenheit verwerten, so darf er den Flügelschlag der Zeit nicht unbeachtet an sich vorübergehen lassen. Er muss sich vor allen Dingen seines Wertes voll bewusst sein und darf sein Licht nicht unter den Scheffel stellen. Steht doch der fachlich ausgebildete Uhrmacher turmhoch über den Warenhäusern, den Abzahlungsgeschäften und allen denjenigen, die sonst noch mit Uhren handeln, ohne etwas davon zu verstehen; er kann also mit gutem Gewissen mindestens ebenso auftreten wie diese. Wir wollen hiermit keineswegs etwa die Uebernahme sattem bekannter Warenhauspraktiken und dergl. empfehlen, sondern nur darauf hinweisen, dass auch der Fachmann trotz seines Wissens oft nicht weit kommt, wenn er modernem Geschäftsgebahren, soweit es sich auf dem Boden des Ehrlichen bewegt, keine Konzessionen macht. Er muss auf alle Aeusserlichkeiten Gewicht legen, darf an Propaganda nicht sparen und keine Gelegenheit vorübergehen lassen, auf sein Geschäft hinzuweisen und es als fachmännisch geleitetes zu kennzeichnen. Er darf sich nicht daran genügen lassen, die Konkurrenz zu beobachten, sondern er muss ihr durch Tätigkeit in neuzeitlichem Sinne entgegentreten. Erst dann wird seine Ueberlegenheit gegenüber dem Nichtfachmann zur Geltung kommen können, nachdem alle Aeusserlichkeiten aufgewogen sind.

Zwei Erfordernisse sind es also, denen der moderne Uhrmacher gerecht werden muss. Er muss über fachliches und kaufmännisches Wissen verfügen. Beide Teile sind von gleicher Bedeutung; also nicht Uhrmacher oder Kaufmann, sondern Uhrmacher und Kaufmann ist die Losung unserer Zeit.

Einen Kollegen, der in einer Grossstadt ein früher recht bedeutendes und ertragreiches Geschäft hatte, das jedoch innerhalb der letzten 15 Jahre stetig zurückging und vor etwa 2 Jahren schliesslich in Konkurs geriet, befragten wir kürzlich nach den Ursachen seines geschäftlichen Niederganges. Hier seine Antwort: „Ich bekam damals schrägüber von meinem Geschäft einen