

halten wurde. Kurzum: Für dieses Geschäft war kein Nachfolger zu finden; es mußte daher aufgelöst werden. Daß aber die 19 Herren alle günstige Existenzen gründen könnten, muß ich denn doch sehr bezweifeln! — Ich meine, daß ein Reineinkommen von ca. M. DSSS.—DUSS.— doch wohl ganz respektabel ist! Damit kommt eine ganze Familie gut aus, wenn etwa „noble Passionen“ nicht zu viel verschlingen, denen aber der ordentliche Geschäftsmann ohnehin nicht huldigen darf.

Gewiß wäre das ja sehr angenehm, wenn der Uhrmacher tagein — tagaus ständig mit dem Verkauf neuer Uhren usw. vollauf beschäftigt sein könnte, etwa wie der Verkäufer in einem flottgehenden Zigarrengeschäft. Da könnte man ja geringschätzig auf den Uhrenreparateur herabblicken, der zweifellos heute noch hoch oben steht! Wo aber ist das Geschäft, das ohne Werk-tischarbeit bestehen kann? Die Versandhäuser allerdings; aber können diese als Maßstab gelten? Dementgegen aber läßt sich nicht bestreiten, daß zahlreiche Geschäfte ihre auskömmliche Existenz haben, die den Erwerb ausschließlich auf Reparaturen beschränken. Versuche es doch einer, den Erwerb auf das Verkaufsgeschäft im Laden zu beschränken, wie schnell sollte er wohl einsehen, daß das unmöglich ist.

Infolge der wahnsinnigen Preisunterbietungen der Uhrenfabriken mußte notgedrungen die Qualität der Uhren erhalten, und nun kamen noch die Versandhäuser und Pfandleiher, die dem Publikum Sand in die Augen streuend, den unglaublichsten Schund auf den Markt warfen und zwar zu Preisen, für die brauchbare, solide Uhren ganz selbstredend gar nicht hergestellt werden können! So lange aber die Uhrmacher diesen Schund nicht verkauften, ging das ja auch noch, aber seit einiger Zeit beginnen nun selbst die Uhrmacher auch mit der Einführung der „billigen“, ja „billigsten“ Uhren, ohne sich der Folgen bewußt zu sein.

Aus eigenem Antriebe werden die Kollegen ja auch nicht immer zur Einführung dieser „billigsten“ Uhren geschritten sein; vielmehr mögen sie hierzu veranlaßt worden sein durch die diesbezüglichen, unentwegten Anregungen einer Fachzeitschrift, die allen Ernstes ihren Lesern empfiehlt, selbst die billigsten Uhren auf Lager zu halten. Der Uhrmacher müsse sein Geschäft kaufmännisch führen und damit auch in der Lage sein, mit Uhren in jeder Preislage aufzuwarten, die ja nun doch einmal da sind und überdem gewissermaßen in „Mode“ gekommen wären, etwa wie die Fahrräder (!) und — — Automobile (!!). Der Uhrmacher müsse das Verkaufs- und das Reparaturgeschäft streng getrennt halten (!!!). — Ich will gern zugestehen, daß das als „theoretischer Lehrsatz“ sich ganz plausibel ausnimmt. Alle Theorie ist aber bekanntlich „grau“ und in der Praxis sieht die Sache unter dem Gesichtswinkel der Gesamteinkünfte des gemeinschaftlichen Inhabers der streng voneinander getrennten beiden Erwerbszweige erheblich anders aus!

Als Illustration dieser grundverschiedenen Ansichten möge nachstehender Vorfall dienen: Vor dem Weihnachtsfest, am sog. „kupfernen Sonntag“ (im verg. Jahre) kommt eine Dame, die eine zwar alte, aber doch noch recht gut erhaltene Zylinder-Schlüsseluhr einem lieben Enkel als Weihnachtsgeschenk zugeordnet hat. In dieser Uhr ist der Zylinder zerbrochen, die Spirale arg zerzaust und eine gründliche Reinigung erscheint unerläßlich. Mit Rücksicht auf die örtlichen Verhältnisse und insbesondere auf den Umstand, daß ein hiesiger Uhrmacher neue Uhren („gutgehend“ natürlich) von M. A.us (!) an in den Tagesblättern inserierte, erklärte ich mich bereit, die Reparatur für M. U.ss auszuführen, also doch gewiß recht außerordentlich preiswert (eigentlich viel zu billig!). Aber ohne Besinnen erklärt mir da die Dame: „Nein! So viel (!) bezahle ich für die Reparatur einer Uhr nicht mehr! Das war früher einmal! Da kaufe ich dem Jungen lieber eine neue Uhr. Uhrmacher Z. annouciert neue Uhren schon für M. 2.50 und wenn ich da höchstens M. 5.— anlege, bekomme ich doch ganz gewiß (!!) eine recht gute Uhr; die Fabriken machen ja das jetzt so billig!“ Sprach's und verschwand.

Noch in tiefsinnige Betrachtungen versunken und den Kollegen Z. um den riesigen „Gewinn“ beneidend, den er durch den voraussichtlichen Verkauf einer „recht guten Uhr für M. U.ss“ einheimen wird, stört mich der Eintritt eines Herrn, der seine abgelegte, aber noch wirklich gute Anker-Schlüsseluhr seinem Sprößling auf den Weihnachtstisch legen will. Die Uhr hat „lange gelegen“ und dabei ist von der Balancewelle ein Zapfen „abgegangen“,

auch ist eine Reinigung selbstverständlich nicht zu umgehen, und ich erkläre mich bereit, die Instandsetzung mit Rücksicht auf diese vorerwähnten Umstände für die Kleinigkeit von M. D.us auszuführen, gar nicht zweifelnd, damit betraut zu werden. Selbstredend war ich nicht wenig erstaunt, als auch dieser Herr sich auf den gleichen Standpunkt stellte, den auch kurz vorher die Dame eingenommen hatte: Da wolle er doch lieber bei Z. eine neue Uhr für M. A.us kaufen, die den Zweck ebensogut (?) erfülle, wobei er noch M. A.ss spare!

Und als ob aller „guten Dinge“ — der bösen aber natürlich auch! — nicht weniger als ausgerechnet gerade drei sein könnten, kommt gleich darauf noch ein Ehepaar in gleicher Absicht. In dieser auszubessernden Uhr ist auch der Zylinder zerbrochen und reichlich Schmutz enthalten. In einer Art Galgenhumor erkläre ich den Herrschaften, daß die Reparatur außerordentlich billig, nämlich für nur M. L.us auszuführen sei. Aber da fragt der Herr ganz entrüstet: „Wieviel — — —?“ Ich pflege stets sehr deutlich zu sprechen, so daß mich jeder verstehen kann, dennoch bequeme ich mich dazu, den Preis nunmehr recht verständlich zu wiederholen. Das war dem Herrn Gemahl aber denn doch „zu stark“, dem der geforderte Reparaturpreis als „unerhört“ (!) erschien, weil nach seiner Meinung Kollege Z. als Uhrmacher (!!)) doch sicher keine Uhr verkaufen würde, die nicht zu brauchen sei, gleichviel zu welchem Preis, während ich für die Reparatur schon mehr haben wollte, als jener für eine neue Uhr!

Gegen Dummheit kämpfen sogar selbst Götter vergebens, aber wenn die Dummheit auch noch durch Uhrmacher großgezogen wird, dann dürfen wir uns nicht wundern, wenn das Mißtrauen beim Publikum gegen uns wächst. Hier zeigt es sich also, wohin der Rat führt, wir sollen das Geschäft „kaufmännisch“ leiten und Uhren zu allen Preisen vorrätig halten!

Machen wir nun einmal die Probe auf das Exempel: Für die drei Reparaturen hätten die Kunden rund M. BL.— bezahlt (wenn ich auf die Angebote des Kollegen Z. keine Rücksicht nehmen mußte, ließen sich sogar gut M. BU.— erzielen). Rechnen wir für die Furnituren usw. rund M. B.—, so blieben M. BA.— als reiner Verdienst, gleichgültig, ob ich oder andere Kollegen mit den Reparaturen betraut wurden. Nun kann man ja einwenden, daß ich für diese M. BA.— ja doch hätte arbeiten müssen, also meine Zeit verwenden, die doch nicht umsonst sei. Das ist wieder so ein „theoretischer Lehrsatz“! In Wirklichkeit hätte ich diese drei Reparaturen natürlich mit ausführen und die mir zur Verfügung stehende Zeit nutzbringend verwenden können, selbst wenn ich einige Abende vor Weihnachten die Arbeitszeit um einige Stunden verlängern mußte, wie man das ja so häufig tun muß, wenn die Arbeit drängt. Jedenfalls geht die Zeit dahin, gleichviel ob ich sie am Werk-tisch ausnutze oder müßig verstreichen lasse (wenn ich nicht etwa gar den vier Wenzeln ergeben bin). Der Verdienst von M. 12.— ist für mich im besonderen und damit für die Uhrmacher im allgemeinen unwiederbringlich verloren.

Diesem effektiven Verlust auf der einen Seite steht gegenüber der „Gewinn“ auf der anderen Seite durch Verkauf von einer Uhr zum Preise von M. U.— und zwei Uhren zum Preise von M. A.us. Darf man den Nutzen an ersterer auch auf rund M. B.us veranschlagen, so beträgt derselbe bei den zwei letzteren zusammen nicht mehr als höchstens M. —.is, macht also günstigstenfalls Summa summarum M. A.as! Der direkte Verlust für die Uhrmacher beziffert sich also auf M. O.ns allein aus den fraglichen drei (zugunsten des Verkaufs neuer, billiger Uhren) unterbliebenen Reparaturen, abgesehen von dem indirekten Schaden durch die schon oben nachgewiesene Rückwirkung auf die Reparaturpreise im allgemeinen. Ähnliche Fälle ereignen sich aber in neuerer Zeit fast täglich und sicher nicht nur bei mir, sondern auch bei anderen Kollegen, so daß diesen in der Allgemeinheit tagtäglich ungezählte Tausende unwiederbringlich verloren gehen, die sie ohne irgend welchen Mehraufwand leicht verdienen können, wenn sie entsprechende Reparaturen auszuführen haben, anstatt im Handumdrehen eine billige Uhr mit 35 Pfennigen (!!)) „Nutzen“ (?) zu verkaufen!

Der Einwand, daß schließlich doch nicht durchweg gerade die „billigsten“ Uhren verkauft werden, vielmehr die Kunden zum Ankauf besserer Uhren veranlaßt werden können, ist einfach eine Verlegenheitsphrase! Leute, die das Geld zum Ankauf