

nicht mit Warenhäusern, Tischlern u. dergl. arbeitet. An sich ein sehr verständiger Gedanke, eine Vernunfttatsache auf dem wohlverstandenen gegenseitigen Interesse gegründet. Die Macht der bestehenden, so vielfach verworrenen tatsächlichen Absatzverhältnisse im Uhrenverkauf hat die ersten praktischen Versuche trotz aller Mühen scheitern lassen. Was weiter wird, kann kein Weiser sagen. Wenn man sich aber klar wird, daß ein solcher Gedanke niemals so intensiv alle Beteiligten hätte beschäftigen können, wenn er nicht wie eine wirtschaftliche Notwendigkeit in der Not des Tages sich aufgedrängt hätte, so wird einem weiter klar: Der Gedanke muß notwendig wiederkommen. Vielleicht waren die Verhältnisse noch nicht reif dafür. Vielleicht verlangt er eine praktisch anders gestaltete Form. Irgend etwas in dieser Richtung Liegendes wird uns eines Tages wieder beschäftigen. Auf einen Streich fällt kein Baum, der Versuch war jedenfalls sehr wertvoll und lehrreich.

Alle Abmachungen haben nicht gehindert, daß auch Qualitätsuhren in die Warenhäuser kamen; wo's nicht direkt möglich war, geschah's indirekt, manchmal auf dem wenig hübschen Wege durch ehemalige Kollegen. Durch dies und alles Vorstehende wurde unsere Konkurrenz nicht geringer, unser Kampf im Wirtschaftsleben härter. Dazu trat die Preissteigerung in doppeltem Sinne: der Lebensaufwand wurde für den Uhrmacher und die Seinigen teurer, seine geschäftlichen Unkosten wurden auch teurer. Dazu kommt, daß im allgemeinen Zuge der Zeit unsre Gehilfenschaft bessere Entlohnung, verringerte Arbeitszeit und Sommerurlaub verlangt. An einer Reihe von Orten haben Versammlungen dieserhalb stattgefunden.

Das Streben unserer Gehilfen ist an sich verständlich und berechtigt, jedermann muß sehen, wo er in dieser teuren Zeit bleibt. Eine Hoffnung haben aber die Uhrmacher: Möge bei unserer Gehilfenschaft nicht die Rede vom „Klassenkampf“ sein, vom Meister als „Ausbeuter“ und vom Gehilfen als „Ausgebeuteten“. Wir wollen gemeinsam daran arbeiten, unsern Beruf gesund zu erhalten und soweit nötig gesund zu machen. Jeder Gehilfe stelle sich in der Frage so, wie er es als künftiger Meister verantworten kann. Dann werden sich Meister und Gehilfe auch zusammenfinden in solchen Wünschen. Vielleicht werden die Gehilfen es auch als gegen die Standesehre verstossend feststellen, daß, wie es häufiger zu werden droht, ein Gehilfe eine Stellung fest annimmt und dann nicht kommt, ja vielleicht noch den Reisevorschub behält. Sie haben es auch nicht nötig, in Warenhäuser zu gehen, denn an tüchtigen Uhrmachergehilfen ist stets im Beruf Mangel. Der Lebensaufwand und die Geschäftsunkosten des Uhrmachers wurden und werden ständig noch teurer. Er muß also, nach dem Muster aller anderen Stände, kalkulieren lernen: Nicht fragen: wie richte ich mich nun mit dem geringen Verdienst ein? Sondern die erhöhten Kosten auf seine Preise schlagen. Das muß auch bei höheren Unkosten für Gehilfen unbedingt geschehen. Wenn auch murrend, wird die Kundschaft zahlen müssen, wie sie für alle anderen Bedürfnisse hat lernen müssen, mehr zu zahlen.

Eine Neujahrsbetrachtung! wird vielleicht der eine oder andere Kollege sagen, und ein Bild Grau in Grau! Was soll einer daraus für neue Hoffnungen machen? Man hört gern gute Wünsche zum Neuen Jahr, wenn sie auch durchaus nicht immer in Erfüllung gehen! Nun, so schlimm ist es nicht. Es ist jedenfalls bei uns nicht schlimmer, als sonst im Handwerk. Wir wollten die Ergebnisse für unsern Stand aus dem Jahr 1912 ziehen, sie sind nicht überwältigend, sie sind aber auch nicht schön gefärbt. Die Entwicklung nach vorn geht langsam. Sie ist aber unverkennbar da! Wenn man der zerstörenden Flut am Meere Dämme baut, so haben diese nicht die Aufgabe, das Meer zu vertreiben. Das Meer und seine zerstörende Gewalt bleibt. Die Dämme selber verhindern, daß das Meer Kulturland vernichtet. Dies Bild sollten wir für unsere Arbeit uns ver-

gegenwärtigen. Wenn es uns nicht gelingt, die wirtschaftlichen Feinde des Uhrmacherberufs zu vernichten, so hindert unsre Arbeit aber, und das soll sie auch ferner hindern, daß unsre Feinde in ihrer verheerenden Wirkung uns über den Kopf wachsen. Wäre ohne geschlossene Abwehr die unlautere Reklame nicht noch größer? Der Leihhausschwindel vielleicht ins Ungemessene gewachsen? Der Hausierhandel und all das andre mehr vernichtend? Das alles ist positiver Erfolg der Arbeit des vereinigten Uhrmacherstandes, und unser aller Streben geht dahin, immer geschlossener und kräftiger zu werden, um den alten und den neuen Gefahren unsers Berufs dämmend entgegenzutreten.

Und dann wollen wir eins nicht vergessen! Letzten Endes heißt es doch immer: Selbst ist der Mann! Wer sich in einen schönen Laden voll schöner Uhren setzt und die Hände in den Schoß legt, dem wird alle Arbeit der Verbände, dem werden auch Gesetz, Regierung und Parlament sein Geschäft nicht glänzend erhalten in der Konkurrenz. Wir sprechen keine neuen Weisheiten aus, im Rückblick auf das alte Jahr und im Hinblick auf das neue können wir sie uns aber wieder einmal vergegenwärtigen.

Wir wollen arbeiten, ein jeder von uns: Unsere Kundschaft kauft nicht bei uns, damit es uns gut geht, sie will selber ihre Wünsche möglichst billig und möglichst gut erfüllt haben. Üben wir in diesem Sinne klug allen Einfluß auf unsere Kundschaft und das Publikum überhaupt aus. Das Publikum weiß nicht, was wir alles Nützliche zu verkaufen haben, wenn wir es ihm nicht sagen, eindringlich sagen und zur rechten Zeit sagen: machen wir also gesunde, geschickte Reklame! Je nach der Art unseres Geschäfts und je nach den Erfordernissen der Saison: Gutes Schaufenster, gutes Licht, wo möglich und erfolgversprechend, auch gute Inserate. Sagen wir ihm jetzt bald, was wir zur Einsegnung, zur Wohnungseinrichtung usw., zum Ostertermin gut und preiswert liefern, wie wir es entsprechend jetzt vor dem Weihnachtsfest taten, und wie wir es zur Oktobersaison getan haben. Vernachlässigen wir nicht unser Verkaufsgeschäft, weil wir glauben, wir kämen gegen die Konkurrenz der Warenhäuser, Versandgeschäfte und Pfandleiher der Nachbarschaft doch nicht auf. Beschränken wir uns deshalb nicht entsagungsvoll auf unser Reparaturgeschäft. Setzen wir vielmehr alle Kraft daran, ein tüchtiges Verkaufsgeschäft zu haben, das, wenn auch kleiner, es an Geschick in kaufmännischer Leitung mit jeder Konkurrenz aufnimmt.

Es gibt noch viele Leute, die eine anständige reelle Uhr beim Uhrmacher suchen, die dann auch gern einen vertrauenswürdigen Uhrmacher kennen, dem sie sich in Reparaturen anvertrauen können, bei dem sie auch ein Schmuckstück kaufen, weil sie überzeugt sind, bei einem realen Mann nicht übervorteilt zu werden. Uhren und Schmucksachen sind Vertrauenskäufe. Besonders werden auch solche kommen, die bei der Schundkonkurrenz angeschmiert wurden. Unter normalen Verhältnissen findet der kaufmännisch und fachlich tüchtige Kollege seinen Weg, wenn auch nicht ohne ständige Anstrengung, wie sie dies Leben eben verlangt!

Das Jahr 1912 schließt mit immer noch kriegerisch bewölkttem Himmel, 1913 ist abergläubischen Leuten eine ominöse Zahl. Es wäre gewiß ein unmeßbares Unglück, wenn wir Krieg bekämen, und vielleicht noch einen unglücklichen. So fühlt aber ganz Europa, und darin liegt die größte Friedensgarantie. In solcher Zeit empfindet man die ungeheuerlichen Kriegslasten aber auch als eine gut angewandte Versicherungsprämie auf den Frieden. Man bindet mit uns nicht gern an, weil man uns fürchtet. Hoffen wir, daß uns die Segnungen des Friedens auch 1913 und darüber hinaus erhalten bleiben und daß es dem vereinten Streben aller tüchtigen Kollegen gelingt, unseren Stand und sich selbst weiterzubringen. Damit

Glückauf 1913!