

Reisebrief

Sehr geehrte Redaktion!

Nun ist endlich die Zeit der Sommerlust, der frohen Sonnentage, gekommen, die uns das Leben so schön zu machen berufen sind, namentlich wenn man es so einrichten kann, seine Ferien in diesen Zeitraum zu verlegen. Die alte Mode, jahraus jahrein und Tag für Tag in den vier Pfählen auf Kundschaft zu warten und sich von ihr ärgern zu lassen, hat bekanntlich in den letzten Jahren gewaltig von ihrer Anhängerzahl verloren. Jeder Geschäftsmann — auch der Uhrmacher, wie Ihre gemeinschaftlichen Reisen deutlich zeigen, — hat sich zu der Ansicht bekehrt, daß er das gleiche Recht auf eine zeitweise Ausspannung hat, wie Beamte und Lehrer, weil seine Nerven gewiß nicht minder abgenützt werden als die solcher Leute, denen die Sorge um das tägliche Brot nicht bekannt ist. Und der Standpunkt ist richtig, denn um ihn kümmert sich keine Fürsorge; bei ihm fragt keiner danach, ob die Last die auf ihm ruht, nicht zu schwer ist; es kommt niemand, der aus „sozialen“ Gründen versucht, ihm das Leben leichter zu machen. So wie der Mann „selbst“ ist, wenn es sich darum handelt, seine Existenz zu sichern und zwar so, daß sie auch in den alten Tagen eine selbständige, von keines Fremden „Gnade“ abhängige bleibt — weil der selbständige Geschäftsmann nicht wie Angestellte oder Arbeiter ein „Recht“ auf Unterstützung oder Pension erwirbt, — so muß er auch selbst dafür sorgen, sich durch zeitweise Erholung so lange als möglich erwerbsfähig zu erhalten. So eine kleine Erholungsreise wird seiner Spannkraft aber eine wunderbare Elastizität verleihen; also sei sie ihm nicht nur gegönnt, sondern von ganzem Herzen gewünscht.

Dieser Sommerreisebrief ist mit einem in seinem Vorgänger gegebenen Versprechen gewissermaßen hypothekarisch belastet. Es sollte ein Strahl von der heiteren Sommersonne auf seinen Inhalt fallen. Ich gestehe ganz offen, daß es mir bedeutend leichter wird dieses Versprechen einzulösen, als es mir schien, wie ich es Ihnen gab. Es ist nicht allein das Wetter, was diesen Stimmungsumschlag ermöglicht, sondern es ist die gesamte geschäftliche Lage, die sich heute bedeutend sonniger ansieht, als beim vorigen Male. Dabei richte ich mein Augenmerk natürlich nicht auf die großen Faktoren, die unsere wirtschaftlichen Verhältnisse beeinflussen, und deren augenblickliche Situation vielleicht garnicht einmal diesen Optimismus rechtfertigt, sondern ich stütze mich lediglich auf das Gesamtergebnis der Frühjahrs-tour, welches mich überhaupt nur angeht. Und so scheint es, daß sich das in Leipzig geläufige Sprichwort: „Bei Latussen rechnen wir zusammen“, was jeder Kaufmann verstehen wird und was bedeutet, daß man erst nach der Schlußabrechnung über das Ergebnis urteilen kann, wieder einmal recht behalten hat. Soviel steht fest, daß wir aus dem Frühjahrsfeldzuge nur leicht blessiert hervorgehen, weil sich die Lage in den späteren Monaten überraschend gebessert hat.

Das gilt natürlich einem wie dem anderen meiner Artgenossen mit kleinen Unterschieden, so daß wir den Sommer in der gewohnten Ruhe verleben und an das Herbstgeschäft mit dem alten Siegermute herangehen können wie in anderen Jahren. In einer knappen Formel ausgedrückt, stellt sich die Geschäftslage in den vergangenen Monaten nach meinem Urteil folgendermaßen dar: Einem normalen Januar folgten auffallend still Februar und März, denen sich die lebhafter gewordenen Monate April und Mai anschlossen. Für die Zukunft ist es immer schwer, etwas zu sagen, doch scheint es, daß wir einem nicht zu toten Sommer entgegengehen, dem sich ein lebhafter, befriedigender Herbst anschließen wird. Einschränkend sei bemerkt, daß sich die Folgen vergangener schlechter Geschäftszeiten sicherlich noch hier oder da bemerkbar machen werden.

Ein weiteres Beispiel für die Erschwerung des Geschäftes, erzählte mir eine Kunde in der Lausitz. Kommt da eine Landfrau und verlangt für ihren Sohn eine Konfirmationsuhr; sie meint,

es könnte eine sehr gute Uhr sein, 5–6 Mark wolle sie anlegen. Nach langen mühevollen Darlegungen, daß für diesen Preis von einer guten Uhr keine Rede sein könne, nahm die Frau eine um ein Geringes teurere Uhr, wobei sie jedoch ihre mißtrauischen Bemerkungen darüber nicht unterließ, wie es doch käme, daß sie im Warenhaus in der Hauptstraße eine „gutgehende Uhr mit Kette für M. 1.95“ bekommen könne, während das bei dem Uhrmacher nicht möglich sei.

Hier sind wir wieder an einem der berühmten springenden Punkte angelangt. Nicht der Schaden allein ist es, den wir einzuschätzen haben, den durch solche billige Uhren entgangene Umsätze in besseren Stücken für uns darstellen, sondern auch, nicht weniger, die Verwirrung der Begriffe über Qualität und Preis unserer Waren. Wo soll das Verständnis für die Berechtigung eines höheren Preises herkommen, wenn der Laie den billigsten Kram mit den gleichen Empfehlungen angeboten bekommt als eine teure Ware! Wie oft haben mir schon Kunden erzählt, daß man sie für nicht mehr ganz klug gehalten habe, wenn sie erzählten, daß es silberne Uhren für 200 bis 300 Mark gäbe, und daß sie ganz erstaunt gefragt würden, wo da der Wert stecke. Diese Verschiebung der Begriffe in Bezug auf Qualität und Wert unserer Uhren ist der gefährlichste Feind unseres Absatzes in besseren Stücken — jener Warenart, deren Vertrieb der Uhrmacher mit aller Kraft als seine Domäne betrachten und erhalten muß.

Ähnliche Bedenken kamen mir früher schon einmal auf einer Reise von Reichenberg nach Gablonz in Böhmen. Ein Mitreisender wies auf ein neues an der Bahn gelegenes Fabrikgebäude mit dem Bemerken hin, daß dort nur „sehr feine Sachen“ gemacht würden. Ich hatte nichts davon gehört, daß etwa Erzeugnisse im Hanauer Genre in der Nähe von Gablonz erzeugt würden; immerhin war es wohl möglich. Aber um ganz sicher zu gehen, frug ich nach der Preislage, und da ertönte die ehrfürchtige Antwort: „Die machen Stücke bis 6 Kronen“, Nun war ich im Bilde. Freilich mögen derartige Preise in der Gablonzer Industrie nicht gar zu häufig sein, aber da wo 6 Kronen schon der Preis für „sehr feine Ware“ sind, soll der Kuckuck „bessere Ware“ zu höheren Preisen loswerden.

Worauf es ankommt, ist, daß wir unsere Anpreisungen unterscheiden, damit das Publikum auch versteht, daß es für sein anderes Geld auch eine andere Ware erhält. Wie das zu machen ist, mögen berufenere Leute herauskriegen. Mir genügt der Hinweis.

Nicht immer ist es unerfreulich und die Kritik herausfordernd, was man unterwegs sieht und hört; es kommen auch Dinge vor, über die man sich freuen muß, und an denen sich mancher ein gutes Beispiel nehmen könnte.

Gibt da der Chef eines größeren Geschäfts persönlich eine Uhr an einen Kutscher, oder ähnlichen Arbeiter, ab und bemerkt dabei, trotzdem er wußte, daß er davon keinen Vorteil hatte, da der Mann weit nach auswärts verzog: „Wenn Sie wieder eine Reparatur haben, gehen Sie nicht zu einem Hintertreppen-Uhrmacher, weil Sie glauben, Sie kriegen es billiger gemacht, sondern gehen Sie gleich an die richtige Schmiede.“

Es wird niemand ernstlich den erzieherischen Wert einer solchen Ansprache in Abrede stellen können, besonders wenn, wie hier, ihre Uneigennützigkeit offenbar zu Tage tritt. Das ist Kleinarbeit am Publikum, die sich keiner verdrießen lassen sollte, wenn er auch selbst nicht gleich einen greifbaren Nutzen sieht, und selbst wenn er sieht, daß ein anderer den Nutzen davon haben würde.

Mit einem anderen Kunden kam ich über einen Uhrmacher zu sprechen, der, um das Geschäft dem anderen wegzunehmen, auf jeden Fall die Preise unterbietet — oder unterbot. Hoffen wir, daß er selbst im Laufe der Zeit eingesehen hat, wem er am meisten geschadet hat. Dabei fiel der Ausspruch von jener Seite: „Ich bin nur neugierig, wann die Uhrmacher rechnen lernen. Mit Schrecken denke ich noch an meinen Lehrmeister. Der kaufte prinzipiell nur da, wo der Vertreter abends mit ausging. Preise? Konditionen? Davon wurde nicht gesprochen. Ach — die Firmen machen schon die Preise!“ Allerdings

Die Uhrmacher-Woche