

Aus dem Leben eines Uhrmachers

(Schluß)

Wenn ich in meinem ersten Aufsatz über meine schöne und glückliche Jugend- und Gehilfenzeit berichtet habe, so will ich jetzt von dem nächsten Lebensabschnitt erzählen.

Wenn auch diese Zeit die sorgenfreieste war, so soll doch nach einer gewissen Zeit mit den Wanderjahren Schluß gemacht werden. Das Bestreben soll sein, sich möglichst selbständig zu machen und einen eigenen Herd zu gründen.

Ich sagte mir nun, du kannst es ja einmal mit dem Selbständigmachen versuchen, klappt es nicht, so kannst du immer noch dein Bündel schnüren und auswandern. Klein fing ich an, schon aus dem einfachen Grunde, weil das zur Verfügung stehende Geld zu bescheiden war, und ich es für das richtige hielt, Geld nicht in Waren anzulegen, die an dem betreffenden Platz gar nicht abzusetzen waren. Ich mietete mir in einer zweiten Lage einen kleinen Laden, stattete ihn so gut es ging aus, machte das Schaufenster recht schön und erwartete die Dinge, die da kommen sollten. Nun hatte ich die Erfahrung auf meinen Reisen gemacht, daß alle größeren Geschäfte nur durch tüchtige und etwas kaufmännisch gebildete Uhrmacher geführt wurden und sie allein den Verkauf der Uhren in Händen hatten, aus dem einfachen Grunde, weil damals keine Uhr richtig funktionierte, wenn nicht ein tüchtiger Meister sie zum Gebrauch fertig machte. Es bedurfte keiner öffentlichen Reklame, sondern das Lob des Meisters ging von Mund zu Mund. So hatte in meiner ersten Gehilfenstelle der Meister durch teilweise langjährige Tätigkeit in der Schweiz eine vorzügliche Ausbildung, so daß er den Kollegen in der kleinen Stadt, wo er sich niederließ, weit überlegen war. Das wirkte sich so aus, daß sein Ruf bis ins kleinste Dorf drang, warteten doch so viele nicht gehende Uhren auf den richtigen Doktor. So wurde sein Renommee von Tag zu Tag von selbst größer, und die Folge war, daß er an die Spitze der Geschäfte kam. Dazu trug bei, daß besonders das Land recht wohlhabend war, wohin unter anderem viele goldene Herren- und Damenuhren verkauft wurden. Da das Lager nicht der Mode unterworfen war und immer wieder abgesetzt wurde und der Meister keine Kinder hatte, sammelte sich bald ein schönes Vermögen an, so daß er sich mit seinen 55 Jahren in der Heimat seiner Frau, einer größeren Stadt Süddeutschlands, eine Villa kaufen und privatisieren konnte.

Inzwischen hatte sich durch die Standardfabrikation der Uhren die Lage schon umgestellt, aber trotzdem dachte ich, wenn du es wie die alten Meister anfängst, wirst du schon weiterkommen.

Ich hatte mir eingebildet, du bist so mit Fachkenntnissen geladen, daß die Kunden schon quasi von weitem den Glorienschein des neu erschienenen Uhrenmessias sehen. Aber das war die Poesie und darauf folgte die Prosa, besser gesagt, die Abkühlung. Ich wurde sehr bald von dem Künstlerstolz kuriert. Die meisten Kunden waren aus dem Mittelstand. Und was die meisten, selbst sehr gebildet sein wollende, Leute von einer Uhr verstehen, ist ja bekannt, aber sehr betäublich. Kam nun so ein ausgelaufener Chronometer, und man erklärte, warum die Uhr jetzt einer gründlichen Reparatur bedürfe, daß durch die ständige Bewegung die Lager aller Teile sich abnutzten, die Zapfen poliert werden müßten, daß sie einer Reinigung und Neuölung bedürfe usw., was man so zur Belehrung anführte, dann bekam man oft zur Antwort: „Was, so eine gute Uhr, die schon 20 Jahre gegangen ist, der fehlt doch nichts. Und 5 Mk. soll ich auch noch bezahlen, da gehe ich zu Ihrem Nachbar, der macht sie schon für 1,20 Mk.“ Ich kam mir dann vor wie ein begossener Pudel und

dachte, das fängt ja gut an, und es kann noch heiter werden. Zu gleicher Zeit etablierte sich auch ein mir gut bekannter Kollege. Ich riet ihm, klein anzufangen, aber er hatte von einem nahen Verwandten eine größere Summe bereit gestellt bekommen und dieser Verwandte wollte, daß, wenn er seine Bekannten brachte, diese eine große Aufmachung vorfänden. Der Kollege hatte sich auch im Ausland lange aufgehalten und brachte einen recht guten Geschmack mit. Er legte das Geld hauptsächlich in feinen Genfer Uhren an, nahm dazu einen Laden in guter Lage, einen Teilhaber, stellte eine Verkäuferin ein, einen Buchhalter und einen Ausläufer, und erwartete die Dinge, die da kommen sollten. Leider hatte er bei solcher Belastung keinen Erfolg, einige schöne Stücke wurden wohl verkauft, aber für das andere Publikum war nicht genügend Ware vorhanden. Und da nicht genügend Geld aus dem Geschäft flüssig gemacht werden konnte, war bedauerlicherweise ein Weiterbestehen des Geschäfts nicht möglich, und es mußte aufgelöst werden.

Ich komme nun auf meinen Nachbarkollegen, den billigen Mann zurück. Der annoncierte folgende Preise:

Eine Reparatur . . .	1,20 Mk.,
eine Feder	0,80 „
ein Glas	0,10 „

usw. Ich sagte mir, der Kollege ist mir ganz angenehm, denn langsam und sicher treibt er mir Kunden zu. Wenn die Kollegen im Verein über die Preisverhöhnung klagten, dann gab ich zur Antwort: „Ich wollte, wir hätten noch ein Duzend solcher Eintagsfliegen.“ Es interessierte mich nun, wie es in einer solchen Pfuschbude zugeht. Abends nach Geschäftsschluß führte mich mein Weg an dem Geschäft meines Nachbarn vorbei, und man konnte den dicken Helden noch an seiner Werkbank tätig sehen. Es standen zwei, auch drei Zigarrenkasten voll Reparaturen neben ihm, so daß ich ordentlich neidisch hätte sein können. Nun ging die Schnellsohlerei los. Ein Kasten wurde umgestülpt und die Uhren aufgemacht, dann mit einer Pinzette versucht, sie zum Gehen zu bringen, im äußersten Fall wurden sie ablaufen lassen. Das Öl wurde direkt aus dem Fläschchen mit einem Schraubenzieher herausgeholt. Alles mußte schnell gehen, denn die Reparaturen häuften sich wie die Kartoffeln. Anstatt Reparaturmarken wurde ein kleiner Feßten Papier mit dem Namen eingeklemmt und oft wurden diese verwechselt, so daß, wie ich später erfahren habe, die größten Unannehmlichkeiten und Prozesse entstanden. Nun darf man ja nicht denken, daß die Uhren zum annoncierten Preis abgegeben wurden, nein bewahre, jeder Kunde mußte mindestens das Doppelte bezahlen, denn immer mußte irgendein Teil ersetzt werden. Daß drei Viertel der Uhren zurückkamen, ist ja erklärlich. Diese Uhren wurden höchstens weitergestupst und beim Abholen mußte nochmals etwas bezahlt werden. Wenn sie dann mit Protest gebracht wurden, flog der betreffende Kunde mit Grobheiten hinaus. Die Folge war, daß neue Prozesse entstanden, denn diese Sorte Leute rechneten extra scharf, obwohl sie für ihr leibliches Wohlergehen oft mehr übrig hatten. Nun wurde dem billigen Mann langsam der Boden zu heiß, auch schien er kein Siffleisch mehr zu haben, sein Schmerbauch, der durch das viele Geld sehr stark wuchs, paßte nicht mehr richtig unter die Werkbank. Er bestellte eines schönen Tages tüchtig Auswahlen goldener Uhren und Goldwaren. Er besorgte sich ein Billett nach Amerika, schmolz alle Gehäuse der Reparaturen, darunter eine antike goldene getriebene Spindeluhr — für die ich für die gute Herstellung 20 Mk. verlangte, aber mit dem Bemerkten, Ihr Nachbar verlangt nur 5 Mk., nicht erhielt —, und Goldwaren ein und machte alles zu Geld. Eines