

schönen Morgens war der Laden zu, und ein ganzer Haufe Leidtragender stand davor und machten ihrem Herzen Luft. Inzwischen befand sich der Held in Amerika in Sicherheit. Er soll sich geäußert haben, daß seine Kunden doch nur gemeine Geizhalse und Übergescheite gewesen wären, die niemanden etwas gönnten und denen die Lehre gar nichts schade. Auf diese Art wurden wieder viele Uhrenbesitzer den reellen Geschäften zugeführt und auch ich bekam davon ab.

Was nun den Verkauf anbelangt, so holte man mit einem so kleinen Warenlager keinen Hund hinter dem Ofen hervor. Ich kaufte mir etwa 50 Stück Metalluhrgehäuse, ferner Zifferblätter, befestigte Zeiger darauf und stopfte das Gehäuse mit Papier aus. Diese Gehäuse hing ich oben im Schaufenster dachförmig auf. Die richtigen Uhren lagen alle unten. Wenn nun ein Reflektant vor dem Laden stand, lockten ihn die vielen Uhren herein. Nun kam es aber vor, daß einer von oben eine Uhr haben wollte, dann sagte ich: „Die sind noch nicht fertig, sehen Sie, hier liegt eine zum Fertigstellen“, und zeigte auf eine Reparatur, die grade auf der Werkbank lag. Selten entging mir ein Geschäft, ich nahm einen passenden Verdienst und konnte das Lager erhöhen.

Drei goldene Herrenketten nannte ich mein eigen, und damit meine Kunden zu ködern, wäre schwer geworden. Ich ging nun folgendermaßen vor. Diese Ketten hingen mit etwa einem Duzend Doublékette im Schaufenster und eine blinkte wie die andere. Wurde nun eine goldene Kette verlangt, so holte ich sämtliche Ketten aus dem Schaufenster und legte sie nebeneinander auf einem Vorlegbrett dem Kunden zur Ansicht vor. Ich nahm alsdann die billigste zu etwa 50 Mk., zeigte sie und legte sie vorne hin, dann griff ich zu der zweiten im Preise von 65 Mk. und legte sie ebenfalls nach vorne und nahm die erste wieder weg. Dann kam die dritte dran, ich legte diese hin und nahm die zweite weg, so daß der Kunde überhaupt nicht wußte, wie reich mein Lager in goldenen Ketten war. Griff der Kunde nach einer Doublékette, dann sagte ich, die sei dazwischen gekommen und suchte von den drei goldenen eine heraus und empfahl diese wieder, und meistens klappte die Sache. Für jede verkaufte Kette bestellte ich zwei neue und so wuchs das Lager. An der Werkbank verdiente ich meine Spesen.

Das Trauringlager war auch recht bescheiden: 15 Stück 8 Karat und 15 Stück 14 Karat mußten für den Anfang genügen, und kam es vor, daß die passenden Nummern, wie leicht erklärlich, öfters fehlten, dann nahm ich das Maß, ersuchte das glückliche Brautpaar, etwas Platz zu nehmen, sägte aus einem größeren Ring ein Stück heraus, lötete, polierte und gravierte den Ring und hatte das Geschäft gemacht. Denn wenn ich das Brautpaar auf später vertröstet hätte, wäre es doch nicht mehr wiedergekommen.

Um das Publikum auf mein kleines Geschäft aufmerksam zu machen, ließ ich mir von Paris einen Neger mit Laufwerk schicken. Gekleidet war der Neger hochelegant, ganz in Seide: der Frack war rot, die kurzen Hosen weiß, seidene Strümpfe und Lackschuhe, hellgrauen Zylinder, goldene Knöpfe, also hochelegant. Wenn er aufgezogen war, fing er an, sich zu bewegen, und zwar klopfte er mit der rechten Hand zweimal an die Scheibe, drehte den Kopf nach rechts und links, dann hob er die andere Hand und zeigte einen Damenring mit einem Schild: „Echt Gold, nur 5 Mk.“ Die Wirkung blieb nicht aus. Zufällig waren viele Schulen in der Nähe, und der Betrieb vor dem Schaufenster war groß. Die Kinder erzählten zu Hause voll Begeisterung von dem Neger und bearbeiteten die Eltern, hauptsächlich die Mutter, so, daß sie unbedingt sich den Neger einmal ansehen mußte. So bekam ich Besuch selbst aus abgelegenen Stadtteilen, und da gerade die Konfirmationszeit war, so verkaufte ich durch die Kinder recht viel, und die Eltern lernten das Geschäft kennen. Da das Geschäft gute Fortschritte machte, so entschloß ich mich zu bleiben, trotzdem mir der späte Geschäftsschluß und die Geschäftsöffnung Sonntag vormittags nicht paßten.

Ich verlegte das Geschäft nach einer Hauptstraße und konnte mich mit meinem Warenlager schon sehen lassen. Ich arbeitete noch füchtig an der Werkbank und war recht sparsam, um immer weiterzukommen. Um die Konkurrenz bekümmerte ich mich nicht, ich wünschte den Kollegen alles Gute, urteilte nie abfällig über sie, nahm sie im Gegenteil, wenn einem Unrecht geschah, in Schutz. Dies alles machte der Kundschaft gegenüber einen guten Eindruck.

Schlimm waren die Preisverderber besonders bei den Markenuhren. Man kam manches Mal bei der Kundschaft in ein schlechtes Licht, und keiner der Preisdrücker hat es weit gebracht. Ich habe mein Geschäft stets kollegial geführt, niemals die unfairen Ausdrücke „am billigsten“, „am besten“ usw. mir angemagt. So habe ich es langsam und sicher zu einem ansehnlichen Geschäft gebracht und habe einen Stamm guter Kunden erworben. Aber die Zeiten haben sich so gewandelt und die Belastung ist hauptsächlich durch den verlorenen Krieg so groß, daß man, obwohl man verdient hätte, sich zurückziehen, bis an sein Ende tätig sein muß, und das soll nicht das Schlimmste sein, denn wer von Jugend auf das Arbeiten gewöhnt war, kann es doch im Alter nicht ganz missen. Ständig stellt sich die Wirtschaftslage um, und auch der Uhrmacherberuf wird starke Erschütterungen besonders in Großstädten durchmachen, handelt doch jeder Unberufene heute mit Uhren. Aber ich bin überzeugt, daß die nächsten Generationen Gesetze schaffen, daß jedem Fleißigen und Arbeitswilligen die Gelegenheit geboten ist, sich zu bilden und eine gute Existenz zu sichern. Denn durch Arbeit führt der Weg zur Zufriedenheit und zum Glück!

(1/540)

Verschiedenes

Aus Fachschulen

Elberfeld. Berufsschuldirektor Lienau ist der Verfasser des Berichtes „25 Jahre gewerbliche Berufsschule für Knaben der Stadt Elberfeld (1903–1928)“. Als fach einschlägig entnehmen wir dem Berichte über den Werkstattunterricht für Uhrmacher: „Die Anforderungen bei der theoretischen und praktischen Prüfung der Gehilfen waren so gesteigert worden, daß die Lehrherren neben ihren Berufspflichten nicht die Zeit fanden, ihre Lehrlinge nach beiden Seiten hin auszubilden. Die Uhrmacher- und Goldschmiede-Innung der Kreise Elberfeld, Metterau und Barmen trat an die Schulverwaltung mit der Bitte heran, eine Fachschule der Berufsschule in Elberfeld anzugliedern. Der Schulausschuß genehmigte die Einrichtung der Fachschule am 8. Februar 1926 und Ostern 1926 konnte der Unterricht beginnen. Die wertvolle Einrichtung ist unter Beihilfe der Stadt, unter großen Opfern der Innung, sowie durch reiche Stiftungen seitens der Uhren- und Uhrenwerkzeugfabriken entstanden.“

Die schwierige Frage des technischen Lehrers fand ihre glückliche Lösung in der Anstellung des Herrn Albert de Bruye (Qubota), der einstimmig von den Innungsmitgliedern vorgeschlagen war. — Am 11. Mai 1928 fand ein Kursus über elektrische Uhren für Meister und Gehilfen des Innungsbezirks Elberfeld-Metterau, Barmen und Umgebung, der durch die fortschreitende Elektrifizierung des Zeitmessers notwendig wurde. Große Firmen stellten das Anschauungsmaterial für diese Zeit zur Verfügung. Grundsätzlich steht die Schulverwaltung auf dem Standpunkte, daß die antragstellende Innung zu den Kosten der Werkstatteinrichtung mit beitragen soll. Ebenso wird daran festgehalten, daß der technische Unterricht nicht von dem Gewerbelehrer — auch nicht, wenn er aus dem betreffenden Fache hervorgegangen ist —, sondern von einem Meister oder Gehilfen mit abgelegter Meisterprüfung erteilt werden soll. — Hauptfächer des Unterrichts sind Gewerkekunde (mit Schriftverkehr), Rechnen, Fachzeichnen (für Uhrmacher in wöchentlichem Wechsel mit praktischem Unterricht).