

glauben, daß er dem Manne heute eine besondere Freude bereitet hätte, wenn doch auf dem Gesicht das genaue Gegenteil geschrieben steht? Wer wollte es auch dem Geschäftsmann verdenken, wenn ihm um die verbummelte Arbeitszeit leid ist! Es ist menschlich zu verstehen, aber geschäftlich wäre es klüger, Gefühle und Gedanken zu unterdrücken. Wenn demnach Herr Spigley von einer tatsächlich immer vorhandenen Bereitschaft, seine Waren zu zeigen, spricht, so kann ich dem nur sehr mit Einschränkung zustimmen.

Die Schuld an diesem Zustand einfach dem Geschäftsmann aufbürden zu wollen, halte auch ich für unrichtig. Zwar werden gelegentlich von seiner Seite Fehler gemacht, deren er sich wohl nicht ganz bewußt ist. Ich denke da an jenen Geschäftsmann, der bei stillem Geschäftsgang, vielleicht auch um etwas Luft zu schöpfen oder gar um Kunden anzuziehen, in oder vor seiner Ladentüre Aufstellung nimmt. Sein Erfolg wird wohl der gleiche sein wie der jenes übereifrigen Geistlichen, der in seinem Bemühen um Hebung des Kirchenbesuches seine Schäflein an der Kirchentüre erwartete, bis ihm jemand klar machte, daß er damit nur viel Willige vertreibe. In diese Linie gehört es auch, wenn der Kunde nicht in der Lage ist, das Schaufenster ungestört zu studieren, weil er von dem dahinter arbeitenden Meister sofort unter die Lupe genommen werden kann. Solche Dinge machen den Kunden scheu und lassen ihn nicht einmal zum ersten Schritt eines eventuellen Kaufes gelangen.

Wie ich aber schon sagte, ist in diesen kleinen Mißverhältnissen nicht die Hauptschuld für das Übel zu suchen, sondern in der Zeittage. Herr Spigley erinnert mit Recht an

die alte Zeit des Zunftglanzes,

mit der die gegenwärtigen Nachkriegs- und Nachinflationsjahre in keiner Weise verglichen werden können. Damals wurde ein Uhrkauf als Staatsgeschäft betrachtet. Ich verweise nur auf die Akten der Freien Reichsstadt Nürnberg über die Uhrenaufträge an Peter Henlein. Aus solchen Anlässen wurden langwierige Unterhandlungen gepflogen und förmliche Verträge geschlossen. Zu Großvaters Zeiten und auch noch vor dem Kriege war ein Uhrenkauf meist ein Lebensgeschäft, in der Inflation aber wurde es zum Gelegenheitsgeschäft, um das in den Händen zerrinnende Geld in einen Gegenstand dauernden Wertes umzusetzen. Wählen, Kaufen und Zahlen erforderten nur Minuten. Heute ist die Uhr mehr oder weniger zum Artikel des täglichen Bedarfs geworden, der in großen Fabriken hergestellt wird wie Kleider und Schuhe und gekauft wird nach äußerer Ausstattung, möglichst billig, ohne viele Gedanken über den inneren Wert; eine langsame, bedachte Wahl ist kaum notwendig. Alles ist noch leichtsinnig im Geldausgeben und auch der Geschäftsmann, der einerseits mit Recht die Inflation verflucht, hat doch vielleicht noch eine kleine Sehnsucht nach dem flotten Geschäftsabschluß der damaligen Zeit und empfindet den langsamen Kauf, wie er durch die bestehende Geldnot mehr und mehr wieder erfolgt, als unangenehm. Wie mir scheint, wird sich aber diese Kaufsitten in nächster Zeit immer mehr durchsetzen, indem sie sich der Vorkriegszeit und der Beschaulichkeit und Bedachtsamkeit des orientalischen Handelsbetriebes nähert. Im Grunde genommen müßte sich der Geschäftsmann darüber freuen, da mit der vertieften Wahl auch die Qualität der Ware und das fachmännische Urteil des Verkäufers mehr in die Rechnung kommen, weil damit das Interesse an der Sache selbst wächst.

Wenn ich von einer Schuld der Zeit spreche, so kann ich nicht vorübergehen an ihrem Geist, der sich ausprägt in einer

fortschreitenden Amerikanisierung unserer Wirtschaft,

in der Betonung des Grundsatzes: Zeit ist Geld, in der Verflachung und Verrohung des Geschmackes, der nur das Äußerliche, die Augen Blendende bewertet, in einer Sport- und Rekordwut, gegen welche die höchsten künstlerischen und wissenschaftlichen Leistungen völlig verblassen. Solange diese eigenartige Wertung der Lebensgüter das öffentliche Leben beherrscht, darf es nicht wundern, wenn für den Präzisionsuhrmacher so wenig die Millionen zur Verfügung stehen wie für Kunst und Wissenschaft und — für nationale Güter. Erst wenn hier infolge unablässiger Bildungs- und Aufklärungsarbeit an unserer Jugend eine innere Wandlung erfolgt ist, dann wird die Qualität wieder mehr zur Geltung kommen und damit die Notwendigkeit der Auswahl im weitesten Sinne.

Aus diesem Zeitgeist heraus erklärt sich ja auch die Anwesenheit der

Uhr im Kaufhaus.

In ihrer minderwertigen Ausführung zunächst mit Recht vom Fachmann abgelehnt, wanderten diese Fabrikate in die allgemeinen Warensammelbecken, wo die große Masse viel Geld sitzen läßt für so mancherlei „billige“ Ware, die dort verlockend aufgestellt ist. Den geringeren Qualitäten folgen mittlere und bessere, und wie Herr Spigley betont, haben heute eine Anzahl von Kaufhäusern eigene, fachmännisch geleitete Uhrenabteilungen. Wenn nun aber Herr Spigley der Ansicht ist, daß sich der Großstädter kaum eine Uhr im Warenhaus kauft, so kann ich das nur für den Mittelstand und für die besseren Kreise bestätigen, nicht aber für die breite Masse, für die Minderbemittelten, die sich immer wieder durch das Äußerliche blenden lassen und die eben fast eine unüberwindliche Scheu vor dem hell strahlenden Laden des Fachgeschäftes in sich tragen. Von der Art dieses Verkaufes konnte ich mich selbst überzeugen. In einem Basar (jedes Stück 3,50 Mk., 5,50 Mk. usw.) war eine Tischuhr ausgestellt mit schönem, fast künstlerischem Tongehäuse für 5,50 Mk. Interesse halber wollte ich in den nächsten Tagen eine solche kaufen, mußte mich aber bereits mit einer ähnlichen begnügen, denn die bestimmte Sorte war bereits umgesetzt. Die Prüfung der Uhr ergab: Gehäuse schön, allein 5,50 Mk. wert, das Werk ein Einlagewerk aus Blech. Auf meine Zweifel, ob die Uhr denn auch gehe, wurde mir garantiert, und ich wurde aufgefordert, sie ruhig zu bringen, sie würde dann nachgesehen. Damit komme ich zu einem trüben Moment, an dem weder der Lieferant noch der Basar die Schuld trägt, nämlich zu der Möglichkeit der Reparatur durch Fachleute. Diese Angelegenheit geht meines Erachtens letzten Endes zurück auf das Gebiet der Lehrlingeinschränkung, Lehrlingsstatistik, Lehrlingsauswahl. Es sollten eben nur so viel an Nachwuchs insgesamt eingestellt werden, als im Fachgeschäft Unterkommen finden kann, dann wäre die heikle Frage der Außenseiter und der Warenhausuhr zu einem großen Teil erledigt. Ein Hauptmoment bei dieser Art des Uhrenkaufes bildet natürlich immer wieder die Art der Ausstellung, die zwanglose Besichtigung, welche der Fachmann eben auch in irgendeiner geeigneten Form ermöglichen muß. Wenn dann noch die entsprechende Reklame und Aufklärung in der Presse wie im Schaufenster dazu kommt, müßte doch ein Erfolg errungen werden können.

Eine andere Seite dieser Sache ist allerdings die Frage, ob der Uhrmacher von heute dieses Zugeständnis der freien Besichtigung ohne weiteres machen kann, und da dürfte die Antwort in den meisten Fällen negativ ausfallen. Zuvor müssen ganz bestimmte Voraussetzungen