

hat, die schon sein Großvater zur Hochzeit frug, wird sich verspäten, wenn er zu seinem Schaß kommen soll, und die Uhr geht falsch. Er wird die schönen Uhren bei dir sehen, wird sich freuen, wie du sie ihm zeigst . . . , da kommt er schon und will sich eine neue kaufen. Stelle ein paar feine Standuhren an die Seite und laß das Fräulein, das da eben vorbeigeht und in kurzer Zeit heiratet, auf einem Blatte lesen:

Ich wäre ein feines Hochzeitsgeschenk,
was meinst du, geliebtes Mädchen?
In mir ist solide jedes Gelenk,
und solide ein jedes Rädchen.

Oder wenn du Ringe oder anderen Schmuck hast, so prunke jeßt damit. Im Lenze, wo sich die Allmutter Natur in beispielloser Verschwendungssucht schmückt, greift auch das Mädchen gerne zu Halskette und Spange, sucht sich auch das Weib möglichst schön herauszupußen.

Also mache es wie die Natur und komme den Liebenden entgegen! Zeige ihnen, was du an solchen Dingen hast, aber zeige es mit Geschmack! Stelle manchmal, gerade im Frühling, ein paar Blumen dazu . . . 1), du glaubst gar nicht, wie ein solch kleiner Strauß auf verliebte Leute wirkt! Und im Sommer, wenn die Menschen auf Reisen gehen, dann biete ihnen Reiseuhren an . . . , vielleicht mit einem anderen Zettel:

Gehst du, Freund, jeßo auf Reisen,
will ich haarscharf dir beweisen,
daß du brauchest eine Uhr,
und sei es auch diese nur!

Und weil sich an den Oster- oder Pfingstfeierlagen eben doch viele Leute verloben, muß man den Laden so ausstatten, daß kein Brautpaar vorübergeht, ohne sich nicht die Auslagen anzusehen. Dann kommt der Herbst, wo man wieder die Wecker hervorholt, und so geht es fort und fort. Ich meine das alles auch so: der Uhrmacher muß darauf sehen, daß sein Laden möglichst günstig liegt. Es hat keinen Wert, wenn er sich in der Ecke verkriecht, im Glauben, die Leute kommen doch zu ihm, wenn er auch abseits des Weges wohnt. Also, er muß sich rühren! Da ist es denn nun eigentlich selbstverständlich, daß er seine Fenster der Umgebung anpaßt. Ich will mal sagen: wenn einer in einem palastartigen Neubau einen Laden hat, muß er seine Schaufenster

anders dekorieren, als wenn er in einem kleinen Orte der Provinz wohnt, wo er wirklich weiß, daß die Leute zu ihm kommen müssen, weil kein anderer Kollege weit und breit zu finden ist. Wenn ich in einem vornehmen Hause wohne, muß ich mich meiner Umgebung anpassen, wenn ich vor mir und vor den andern in Ehren bestehen will, wie die Frau, die ein Seidenkleid trägt, eine andere Haltung anzunehmen hat, als jene im baumwollenen Gewand.

Nun ist zwar dem einen ein natürlicher Geschmack angeboren und dem andern nicht . . . , und wenn auch die Grenzen des möglichen Geschmacksstudiums in der Regel eng gezogen sind: mit gutem Willen und Begeisterung läßt sich allerlei erreichen. Nur nicht erlahmen; nur nicht sagen, daß es nicht gehe; nur nicht die Flinte ins Korn werfen . . . ; wer stehen bleibt, geht zurück, und wer da meint, es ginge auch ohne ihn, der ist verraten und verkauft! . . .

Die Frage, ob ein Laie etwas von der Ausschmückung eines Uhrmacherladens versteht, möchte ich dahin beantworten, daß dieser Laie dann sogar zum Berater werden kann, wenn er einen besseren Geschmack hat als der Fachmann selber, d. h. wenn er draußen in der Welt war, wenn er viel gesehen hat, wenn er in großen Städten gewesen ist, und wenn er den Unterschied zwischen gutem, reinem Geschmack und greulichem, häßlichem Kitsch zu machen weiß.

Mit der Dekoration eines Schaufensters allein ist es natürlich nicht getan. Es gibt noch so viel andere Dinge, die zum Blühen eines Geschäftes genau so gehören, wie zur Entwicklung eines Baumes. Der Baum braucht Licht und Sonne; er braucht für seine Wurzeln gute Nahrung. Also muß es in einem Uhrenladen licht und hell sein, und der Ladenbesitzer oder der, welcher mit der Kundschaft zu verkehren hat, muß ein freundliches Gesicht aufsetzen, wenn er will, daß er seine Kunden nicht verliere. Vor Jahren bin ich einmal in einen Uhrenladen hineingekommen, um etwas zu kaufen. Der Uhrenhändler machte ein Gesicht, als ob ihm die ganze Gerste verhalet wäre, trotzdem es draußen wunderschön war. Kein freundliches Wort, kein freundlicher Blick, alles düster und grau, wie der Laden selber. Da bin ich denn rasch wieder hinausgegangen und habe mir einen netteren Uhrmacher gesucht, die Gott sei Dank in der Mehrzahl sind.

Laienurteile können mitunter Blech und Blödsinn sein . . . , manchmal aber auch Goldkörner, die man nicht durch die Finger rieseln lassen sollte. (I/185)

1) Aber Vorsicht! Blumengeschäfte sind starke Konkurrenten des Uhrmachers für Geschenkartikel. Die Schriftleitung.

„Von Sattlern und Kollegen.“

Der Ernst des Tages wird selbst in der Misere heutigen Geschäftslebens einmal durch einen heiteren Lichtblick verschönt. Das ist auch vonnöten, denn viel Sonnenschein ist unserer edlen Kunst ohnehin nicht beschieden! Und von solch einem heiteren und spaßigen Vorkommnis will ich berichten.

Es kommt eine junge Frau zu mir ins Geschäft und will ihre Armbanduhr, Kaliber 5³/₄ lign., zur Reparatur abgeben. Als erstes konnte ich die saltsam bekannte Redensart einstecken: „Die Feder ist aber nicht entzwei.“ Ich lausche auf den Dialekt – eine markant sprechende Ostpreußin, dafür bin ich zu haben! Die gedehnte Ausdrucksweise unserer guten Ostpreußen hat mir noch immer Freude gemacht, und darum beherrsche ich den Dialekt auch gut, hat doch unser lieber seliger Kollege Walter Bistrick aus Königsberg bei gelegentlichen Zusammenkünften und dem Verzapfen seiner Heimatwiße stets geglaubt, ich sei sein Landsmann! Viel Mühe hat

es mir gemacht, diesen wackeren Kollegen zu überzeugen, daß ich ein Magdeburger bin. Mag sein, daß ich für Dialekte Talent habe . . .

Also, ich antworte der Kundin: „Nein, meine Dame, Sie haben recht, die Feder ist nicht entzwei, aber in einer Uhr sind so viele kleine Teile, die da mitsprechen, und bedenken Sie wohl, bei der Kleinheit solch feinen Uhrchens; ich werde das Werk restlos zerlegen und wieder tadellos in Ordnung bringen, daß Sie Ihre Freude daran haben!“

„Ja, aber wieviel kostet denn das? Mein Vater ist nämlich auch Uhrmacher!“

„So, das ist aber schön“ – und schnell kommt mir der Gedanke, wenn die Dame die Tochter eines Kollegen ist, dann muß sie auch Verständnis für die Feinheit unserer Arbeit haben und mir den nicht zu hohen Preis von 7 *Rh* zuerkennen. Und was erfolgt als Antwort:

„Uhhhhh! Das is aber viel Jald!“