



# VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

55. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 4. JULI 1930

Nummer 27

## Wie die Frauen in das Uhrengeschäft kamen

Bei dem großen Aufsehen, das die „Frauennummer“ der UHRMACHERKUNST in Uhrmacherkreisen erregt hat, wird es nicht wundernehmen, daß einige nachdenkendere ältere Kollegen in ihrem Gedankenaustausch auch zu der Frage gelangten, wie die Frauen eigentlich in das Uhrengeschäft gekommen seien. Sie stellten das Dasein der Frauen fest, etwas verdußt über die Rolle, die letztere bereits spielen, während sie vorher gar nicht bemerkt hatten, wie weit sie selbst bereits in einem Teil ihrer Aufgaben durch die Frauen abgelöst sind oder leicht und mit Vorteil abgelöst werden können.

Es ist lehrreich, dieser Frage einmal nachzugehen und zu sehen, wie schnell und mit richtigem Gefühl für ihre Aufgaben sich die Frau als Helferin im Geschäft dem Manne an die Seite stellte, als die Zeit dafür gekommen war. Man muß, um erschöpfend zu sein, allerdings fast 50 Jahre zurückgreifen. Damals war die Uhrmacherfrau nicht im Geschäft. Es soll allerdings einzelne, weit genannte Ausnahmen gegeben haben, die Kapseln verpaßten, Uhrschlüssel aussuchten, den Bauern eine Nickelkette verkauften, ja sogar Gläser aufsetzten. Im allgemeinen sah man die Frau im Geschäft nur, wenn sie höchstpersönlich den Gehilfen und Lehrlingen Frühstück oder Vesper hereinschob. Allerdings, manche kamen spät nachmittags „angezogen“ in den Laden, meist um, über den Ladentisch gelegt, die neue Zeitung zu lesen, und nachher manchmal ihre prüfenden Blicke im Laden herumschweifen zu lassen, was uns Lehrlingen unangenehm genug werden konnte, denn sie sah alles. Aber selbst dem Meister gefiel diese Inspektion nicht recht, fühlte er sich doch ihr gegenüber für unsere Verfehlungen, die er nicht bemerkt hatte, verantwortlich, oder glaubte, daß „sie“ ihn verantwortlich machen wollte. Immerhin, sie war nicht im Geschäft, aber wenn sie da war, dann wirkte sie bereits erzieherisch. Gern gesehen war sie von keinem von uns, vom Lehrling bis zum Meister, und eine Befehlsgewalt stand ihr nicht zu.

Ihren Fragen geschäftlicher Art, die sie an den Meister richtete, wurde nur unwillige Antwort zuteil, denn die Meinung saß fest, daß sie doch nichts davon verstehe, und daß es deshalb auch zwecklos wäre, sie zu unterrichten. Sie war auch nicht gerade nötig, so wohlwollig für das Geschäft ihre Tadel auch sein mochten, denn das Lager beschränkte sich auf nicht allzu viele Stücke, meist Uhren, groß und klein, einige Silber- und Nickelketten (die Dupleemode kam erst viel später und

Goldketten kaufte man beim Goldschmied), einige Anhänger, meist Kompass oder Talmischlüssel.

Im Laden und Fenster wurde nichts geändert; ab und zu einmal das Schaufenster gepußt; man kann nicht sagen, „neu dekoriert“, denn es kam alles fast genau so wieder hinein, wie es herausgenommen worden war, und es schien so, als müßte alles wieder an seinen alten Platz. Die Anzahl der Stücke war auch nicht groß; keine Spur von der Menge kleiner Dinge und feiner Preisschilder unserer Tage. Das alles besorgten die Lehrlinge allein, begutachtet von den kritischen Augen des Gehilfen. Doch wenn der Meister außer dem Hause war, z. B. Montags zum Schießen, hatte seine Frau die Aufgabe, das Personal zu beobachten.

Die Buchführung bestand meist nur aus Bleistiftnotizen in einer Strazze. Die bezahlten Posten wurden ausgestrichen, über die restlichen im Jahre einmal Rechnung geschickt. Niemand dachte an Zinsverluste oder an eine Finanzbehörde. Da die früheren Kollegen durch die gute Ware und die sorgfältige Repassierarbeit sich ihren Ruf und ihre Kundschaft erwarben, wollten auch die Kunden von dem Meister selbst bedient werden, dem sie ihr Vertrauen entgegenbrachten. Dem mußte Rechnung getragen werden, und es war fast selbstverständlich.

Die Frau hatte im Geschäft nichts Rechtes zu tun und konnte sich fast ganz der Häuslichkeit und der Erziehung der damals noch zahlreicheren Kinder widmen. Hatte sie wirklich freie Zeit oder wurde abends gearbeitet, dann saß sie wohl auch beim Meister, mit Strümpfstricken oder Flickerei beschäftigt.

Dabei mochte sie wohl ab und zu einiges Wissen über die Uhrmacherei erhaschen, was dem Meister im Gespräch entfloß, und dieses hat doch oft genug genügen müssen, z. B. bei einem plötzlichen Todesfall des Meisters, das Geschäft fortzuführen und im Laufe der Jahre angestrengt das Notwendige dazu zu erwerben, was sie bei weniger Gottähnlichkeit des Meisters hätte leicht erlernen können. Wie oft und wie brav ist das von manchen Frauen geschehen, bis sie ihre Kinder groß oder als Nachfolger erzogen hatten. Hut ab, noch vor ihren Gräbern!

Mit dem Zeitpunkte, wo Uhren allgemein verkaufsfertig geliefert wurden, wo es mehr darauf ankam, im Verkauf geschickt zu sein, verlor die einsame Höhe des Meisters ihre Bedeutung. Das war nicht allein in seinem Laden, sondern im ganzen Uhrenhandel der Fall. Es