

früheren Schulkameraden in der Geschäftszeit spazieren laufen sah. Doch bald hatte ich den Gegensatz zwischen Schule und Leben überwunden, und jetzt fühle ich mich wohl in meinem Berufe, und ich glaube, im Leben auf dem richtigen Platze zu stehen.“

Ein anderer schreibt darüber:

„Den richtigen Grund, warum ich gerade Uhrmacher wurde, kann ich eigentlich nicht angeben. Jedenfalls habe ich nicht deshalb diesen Beruf gewählt, weil mein Vater ein schönes Geschäft besitzt und ich mich nur einmal hineinzusetzen brauche. Nein! Genau so, wie ein Bauer wohl kaum seine Scholle verläßt, hat es auch mich gepackt. Obwohl mir einige Verwandte rieten, ich solle die Realschule noch weiter besuchen, lehnte ich ab. Ich wollte mir den Beruf nicht versagen, nach dem es mich hinzog. Denn einem Beruf, in dem schon meines Vaters Großvater gearbeitet hat, konnte ich aus einem inneren Gefühl heraus nicht untreu werden.“

Ein Dritter schreibt:

„. . . Der Hauptgrund dazu war, daß mein Vater auch Uhrmacher ist und daß er mir das Handwerk recht eindringlich vor Augen führte. Aber auch der Gedanke, aus totem Material etwas, fast möchte ich sagen, Lebendes zu schaffen, war für mich beglückend . . .“

Diese Proben halte ich für wertvoll deshalb, weil sie einen Einblick gewähren in die Gründe zur Berufswahl als Uhrmacher, dann aber auch, weil sie die Einstellung unserer Meistersöhne zeigen zu ihrem Berufe und ihre enge Verbundenheit mit der Uhrmacherei auf Grund eines durch Generationen überkommenen Erbgutes.

Ich fasse meine Ausführungen zusammen mit der Feststellung, daß der Reichsberufswettkampf 1935 trotz aller Schwierigkeiten doch gut geklappt hat, daß er viel Schönes und Wertvolles zeigen durfte, so daß nur zu wünschen bleibt, daß er bei weiterem Ausbau mit hundertprozentiger Beteiligung das werden möge, als was er gedacht ist: ein friedlicher Wettbewerb der gesamten werktätigen deutschen Jugend! (1/739)

Die Spezialecke im Schaufenster

Es gibt viele Uhrengeschäfte, die – vor allem dann, wenn der Landmann in ihnen zum Stammkunden zählt oder sie nur über ein Ausstellungsfenster verfügen – eben in diesem Fenster eine Zusammenstellung aller Warengruppen zeigen müssen. Gewiß, ein solches Fenster kann nett und sauber ausschauen, und als Plus mag man ihm gar buchen, daß es manchem Schaulustigen den Gegenstand, welchen er sich in seiner Gedankenwelt ausgemalt, an seinem bestimmten Platze in der Auslage zeigt.

Aber einen Fehler hat dieses Schaufenster. Es ist tot! Es spricht den Vorübergehenden nicht an, es fängt nicht seinen Blick – und ein Blick spricht doch oft mehr als tausend Worte! Nicht umsonst nennt man das Schau-

fenster die Visitenkarte des Geschäftes. Es soll zeigen, daß wir auf der Höhe sind.

Wie kann man einem solchen Fenster nun aber den stereotypen Charakter nehmen, wie kann man es interessant und anziehend gestalten? „Nichts ist im Fenster beständig als der Wechsel!“ heißt das Sprichwort eines guten Dekorateurs. Jedes neue Schaufenster muß sich auffällig anders zeigen als sein Vorgänger. Ja, aber wie soll man in einem alles anbietenden Fenster nun Neues zeigen, die das Interesse des Passanten erregen?



Die „Wasserdichte“ in der Spezialecke



Die Spezialecke, wie sie zur Osterzeit aussieht