

brauchen können. Die nächsten vier Jahre führen wir ja den Kampf um unsere wirtschaftliche Selbständigkeit, und es geht nicht, daß wir diese harte Arbeit in irgendeiner Weise durch vermeidbare Störungen im Inneren hemmen.

Ein junger Uhrmacher will sich selbständig machen. Er hat sich eine Stadt ausgesucht, vielleicht aus persönlichen Gründen, vielleicht auch, weil er glaubt, daß die Voraussetzungen für eine Selbständigkeit günstig sind. Einmütig erheben sich alle schon bestehenden Geschäfte gegen diese Absicht, und sie begründen die Ablehnung mit der Übersehung, die am Orte besteht. Abgesehen davon, daß die Übersehung nur in den seltensten Fällen heute noch ein Grund ist, die Erlaubnis zur Errichtung eines Einzelhandelbetriebes zu verweigern, haben wir in der ganzen Praxis des Einzelhandelsschutzgesetzes wohl kaum einmal erlebt, daß diese Übersehung nicht als Grund der Ablehnung angeführt worden wäre. Man fürchtet eben das Entstehen einer neuen Konkurrenz, und das ist in jedem Falle unangenehm und verursacht neue eigene Anstrengungen. Der „Königsweg“ wäre das Verbot der Eröffnung neuer Geschäfte. Man denkt natürlich nicht daran, daß man damit den gesamten Nachwuchs abdrosseln und jedem jungen Mann die Aufstiegsmöglichkeit verschließen würde.

Die Uhrenfabrikation hat eine lange Entwicklungszeit durchmachen müssen, ehe sie Uhren so herstellen konnte, wie sie es heute tut. Nicht mehr viele kennen noch die Zeiten, wo man jede Spindeluhr erst fertig machen mußte, weil der Fabrikant gar nicht daran dachte, sie etwa gangfertig abzuliefern. Noch vor dem Kriege war es notwendig, jede Uhr zu zerlegen und durchzusehen, um die in der Fabrikation übriggebliebenen Fehler zu beseitigen. Der Uhrmacher hat sich dagegen gewehrt und hat vom Fabrikanten verlangt, daß er die Uhr so herstellen müsse, daß man sie ohne weiteres an den Kunden abgeben könne. Die Fabrikanten haben sich bemüht, das auch zu erreichen, wenn auch noch vieles an dem Ideal fehlt. Der Uhrmacher wollte eben seine Uhr vom Fabrikanten beziehen und sie dann ohne weiteres verkaufen können — ein einfacher und bequemer Weg, ein „Königsweg“. Wer diesen einfachen Weg geht, darf sich nicht wundern, wenn er während der Garantiezeit eine Menge kostenloser Nacharbeit zu leisten hat. Er darf auch nicht darüber erstaunt sein, daß das Publikum allmählich von den Uhren recht wenig hält, weil sie nicht zuverlässig sind. Der Uhrmacher darf sich bei dieser Entwicklung nicht wundern, wenn unberufene Nichtfachleute glauben, ebenso wie er in der Lage zu sein, Uhren zu verkaufen. Das Anwachsen des Außenseitertums ist mit darauf zurückzuführen, daß im allgemeinen die vom Fabrikanten abgegebene Uhr tickt. Wir dürfen aber nicht vergessen, daß wir auf diesem Wege uns selbst immer mehr und mehr die Grundlage entziehen, den Anspruch mit Recht zu erheben, daß die Uhr vom Uhrmacher verkauft wird. Wir müssen, wenn wir diesen Anspruch aufrechterhalten wollen, doch mehr tun und leisten als der Nichtfachmann; denn sonst besteht ja kein Unterschied zwischen dem Uhrmacher und dem Uhrenhändler ohne jede Fachkenntnisse. Auch dieser „Königsweg“ ist ein gefährlicher und führt ins Verderben.

Wer mit Uhren handelt, bekommt auch Uhren zur Reparatur. Ein Uhrengeschäft kann es gar nicht vermeiden, auch eine Uhrenreparaturwerkstatt zu führen. Entweder wird die Werkstatt im eigenen Geschäft eingerichtet und mit tüchtigen Gehilfen besetzt, oder man gibt die Reparatur die man von dem Kunden erhält, aus dem Hause an einen selbständigen Uhrmacher (Zimmerarbeiter).

Es ist auffallend, in wie großem Umfange die Geschäfte, auch die von gelernten Uhrmachern geleiteten, dazu übergegangen sind, ihre Reparaturen außerhalb des Geschäftes ausführen zu lassen. Gewiß, jedermann, der heute ein Geschäft führt, hat alle Hände voll zu tun und muß sich dem Verkaufsgeschäft von morgens bis abends widmen. Er wird es begrüßen, wenn ihm die Sorge um die Beaufsichtigung der Werkstatt abgenommen wird. Er weiß außerdem, was eine außer dem Hause reparierte Uhr ihn selbst kostet und wieviel man von seinem Kunden nehmen muß, um mit Sicherheit einen Gewinn zu erzielen. Aus diesen Erwägungen heraus sind viele Uhrmacher dazu übergegangen, ihre eigene Werkstatt zu vernachlässigen oder sie nur für kleine Nebenarbeiten zu benutzen, weil es bequemer ist, weil es ein „Königsweg“ ist.

Erfreulich ist diese Entwicklung gewiß nicht. Auch der Nichtfachmann muß ja seine Reparaturen aus dem Hause geben, weil er sie selbst nicht machen kann. Warum wollen wir uns auf die gleiche Stufe mit dem Nichtfachmann stellen, warum wollen wir nicht unser Fachkönnen als Uhrmacher zugunsten des Verkaufsgeschäftes in die Wagschale legen? Auch hier müssen wir sehen, daß wir den Unterschied zwischen einem Geschäft, das von einem Uhrmacher geführt wird und einem Geschäft, das von einem Außenseiter oder einem Händler geführt wird, betonen und auch beweisen, daß ein großer Unterschied besteht. Je mehr wir uns dem bloßen Händler angleichen, um so weniger ist es berechtigt, Anspruch darauf zu erheben, daß der Fachmann beim Uhrenverkauf bevorzugt wird oder gar das Monopol bekommen muß.

Gehen wir aufmerksam durch die Straßen der Städte, so kann man in ganz Deutschland allgemein feststellen, daß es gar nicht so einfach ist, einen Uhrmacher herauszufinden. In den meisten Fällen kann man es am Firmenschild nicht erkennen, denn da findet man sehr selten den Ehrentitel „Uhrmachermeister“, aber meistens findet man „Uhren, Gold- und Silberwaren“, und wenn der Betreffende sich ganz „fein“ dünkt, den Namen „Juwelier“ (ein Name, der ein ganz verschwommener Begriff geworden ist). Warum denn so verschämt? Ist der Ehrentitel des Uhrmachers oder Uhrmachermeisters nicht ein stolzer Name, den man selbstbewußt tragen kann? Kennen wir nicht die schöne und ehrenvolle Geschichte der Uhrmacherei und ihrer großen Meister? Dünken wir uns heute so klein, daß wir glauben, ein Kaufmann oder ein Juwelier oder sonst irgendwie ein Name, der wenig besagt, sei „vornehmer“ und „besser“ als der schlichte Uhrmacher oder Uhrmachermeister!

Also dürfte im nächsten Jahre eine Aufgabe darin liegen, den Ehrennamen des Uhrmachers und des Uhrmachermeisters auch auf den Firmenschildern zur Geltung zu bringen. Es muß auch im Schaufenster ohne weiteres zu erkennen sein, daß es sich um ein Uhrenfachgeschäft handelt. Manchmal hat man den Eindruck, als habe man ein Gemischtwarengeschäft vor sich. Sicher ist, daß in den meisten Fällen das Führen von Nebenwaren, insbesondere von Schmuckwaren, eine zwingende wirtschaftliche Notwendigkeit ist. Ob es aber notwendig ist, neben diesen zugehörigen Waren alle möglichen anderen auch zu führen, muß doch bezweifelt werden. Man kann nicht alle Geschäfte machen und kann nicht jeden Kunden zufriedenstellen. Will man das, so erhält man ein Warenlager von allen möglichen Warengattungen. Man zersplittert seine Kapitalkraft und auch seine Arbeitskraft. Man läuft zu gleicher Zeit nach zwei oder mehr Hasen und fängt zum Schluß keinen. Also auch hier sollte man einmal bei Beginn des neuen Jahres nachprüfen, ob man nicht in der Lage ist, das bißchen Kapital, das man besitzt,