

tisch. Herr Bohmeyer erbietet sich, derartige Gestelle (ohne Tisch) für N^o 17 zu liefern.

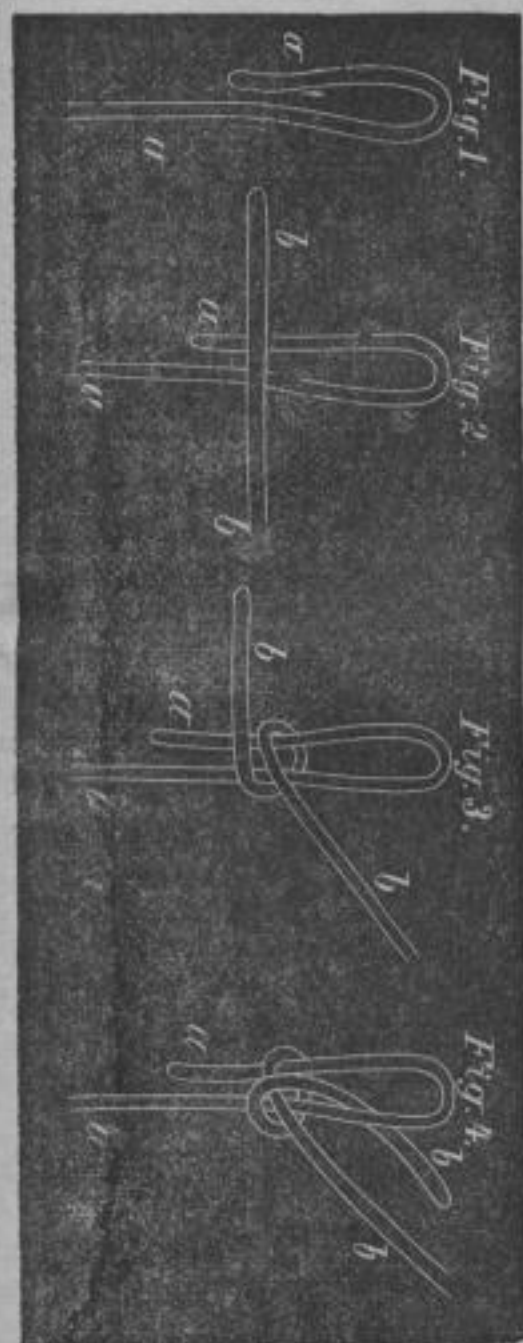
Quasig, A., Magdeburg.

Ein Räberwerk, um zu zeigen, wie man jeden beliebigen Bruch entfernen kann; mithin tropische Umdrehungen der Erde, des Mondes u. vollständig einfach und richtig erhält. Es ist dies ein neu erfundenes Verfahren des Herrn Quasig, und wird ein Feder, der sich besonders dafür interessiert, das Nöthige in dem verflossenen Jahrgange des Uhrmacher-Journals nachstudiren können. Wir haben einen Vortrag des Herrn Quasig über diesen Gegenstand, practisch vorgebracht mit diesem Räberwerk, zugehört und höchst interessant und belehrend gefunden.

Die von der Harzburger Uhrmacher-Versammlung zur Begutachtung der ausgestellten Gegenstände ernannte Prüfungs-Commission.

Ein Wort über die Saiten und Schnuren zum Drehstuhl.

Von vielen Collegen, welche Drehstühle von mir bezogen haben, wird nach Saiten und Haken zu denselben gefragt. — Ich glaube es wird von einigem Nutzen sein, wenn ich beschreibe, wie man hier in Bezug auf diesen Gegenstand verfährt.



Vom Fuhrad nach der Betriebswelle nehmen wir gute, scharf gedrehte Hanfschnuren vom Seiler, auch baumwollene geklöppelte Schnure thut gute Dienste und wird 2—2½ mm. stark genommen. Diese Schnure wird auf einer Länge von etwa 5 cm. mit starkem Zwirn zusammengenäht und die Spannung findet sich dadurch, daß man auf der Betriebswelle die Schnur auf einen größeren oder kleineren Schnurlauf legt. Hierzu ist also kein Haken erforderlich.

Noch viel weniger aber würde man Haken für die feinen Saiten und kleineren Rollen verwenden können, welche bei der Uebertragung von der Betriebswelle auf den Drehstuhl in Frage kommen. Zu den feinen Arbeiten werden die Saiten verwendet, die man in den Fourniturenhandlungen als Nr. 8 bekommt und die etwa 0,3—0,4 mm. dick sind. Diese Saiten und auch die zu den größeren Arbeiten dienenden dickeren Nummern vereinigt man am Besten mit einem sogenannten Weberknoten, einem sehr festen Knoten der den möglich geringsten Umfang hat. Für diejenigen, welche nicht Gelegenheit haben, sich die Anfertigung dieses Knotens vormachen zu lassen, will ich versuchen, dieselbe zu beschreiben: Man nimmt das eine Ende a

der Saite und faßt es mit dem Daumen und Zeigefinger der linken Hand in eine Schleife (Fig. 1), hierauf legt man das Ende b quer darüber (Fig. 2) und schlingt es rings um die Schlinge a (Fig. 3). Dann führt man das Ende b durch die Schlinge und faßt es mit dem Faden b mit der rechten Hand, während man das Ende a und den Faden a mit der Linken faßt und mit beiden Händen kräftig auseinanderzieht. Damit ist der Weberknoten fertig.

M. Großmann.

Mittheilungen aus ausländischen Fachjournalen.

Unter dieser Rubrik werden wir aus unseren ausländischen Fachjournalen von Zeit zu Zeit Berichte über anderweitige Verhältnisse bringen und wird sich dadurch von jetzt ab, zur Hebung unserer gemeinsamen Interessen, ein geistiges Band segensbringend um die Erde schlingen.
Die Redaktion.

Aus den vereinigten Staaten.

Nach dem, was in diesen Blättern und in der Versammlung in Harzburg besprochen worden ist, wird es den Lesern sicherlich interessant sein, zu erfahren, daß dieselben Uebelstände, wie bei uns, auch in Amerika durch ungerechtfertigtes Gebahren von Grossisten und Fabrikanten eingetreten sind, und daß man sich dort ebenfalls lebhaft regt, um Abhilfe zu schaffen. Da es immer etwas Ermutigendes hat, zu wissen, daß man mit Anderen nach einem und demselben Ziele strebt, habe ich bereits über die Harzburger Beschlüsse an die Red. des „Jeweller's Circular and Horol. Review“ nach New-York berichtet, und gebe den Lesern unsres Blattes Kenntniß von dem, was dort beabsichtigt wird, zunächst durch den nachstehend übersehten Artikel. Da in den Verein. Staaten alle größeren Uhrengeschäfte zugleich Juweliergeschäfte sind, wolle man sich dadurch nicht irre führen lassen, daß hier hauptsächlich von Letzteren die Rede ist. Der Artikel lautet so:

Eine gefährliche Bahn. Wir erhalten von allen Seiten fortwährende Klagen des Einzelgeschäfts im ganzen Innern über die wirklichen oder sogenannten Großhändler, besonders in den gr. Städten (New-York ausgenommen), welche Angebote für Einzelverkauf machen, indem sie Fremden die für Wiederverkäufer bestimmten Vortheile in Aussicht stellen.

Diese Frage wird jetzt zu einer der wichtigsten für unser Geschäft. Sie ist einer der schlagendsten Beweise von geschäftlicher Demoralisation. Soll das Geschäft nicht zu Grunde gehen, so müssen wir dieser Praxis ein Ende machen.

Es könnte wichtig erscheinen, wollte man betonen, daß der Einzelhändler ohne einen angemessenen Gewinn nicht leben kann, es muß aber doch erwähnt werden. Wird ihm dieser Gewinn entzogen, so bleibt ihm nichts weiter übrig als seinen Laden zu schließen. Er hält seinen Laden, um an seine örtliche Kundschaft die Waaren zu verkaufen, welcher zu Grosso-Preisen vom Fabrikanten oder Grossisten nimmt, und von dem Gewinn muß er seinen Laden und sein Personal bezahlen und seinen Lebensunterhalt bestreiten. Dieser Gewinn muß in unserem Geschäftsweige ein nicht unbedeutender sein, sonst muß der Einzelverkäufer das Geschäft aufgeben und Bankrott machen.

Wenn Großgeschäfte Circulare und, was noch schlimmer ist, Postkarten aussenden, worin sie den Einzelkäufern die Disconte der Wiederverkäufer anbieten, so ziehen sie dem Einzelverkäufer geradezu den Boden unter den Füßen weg. Es scheint, als ob diese Praxis im Zunehmen wäre, und wir müssen dieser Schwierigkeit gegenüber Stellung nehmen. Wollen die Fabrikanten wirklich die Tausende von Kleingeschäften im ganzen Lande beseitigen und ihr Geschäft nach diesem neuen Plan zu halten versuchen, wohl! Wir würden ihnen jedoch nicht dazu rathen. Wenn sie aber den Kleinhandel zu erhalten wünschen, so müssen sie ihm auch seine Hülfquellen lassen.

Das augenscheinliche Mittel gegen diesen Mißbrauch liegt in dem Hinweis auf seine Einwirkung, auf das geschäftliche Ansehen und den Credit. Wir wollen hier mit Nachdruck aussprechen, daß ein Großgeschäft, welches diesen Weg betritt, sich sehr bald in der Lage befinden wird, um jeden Preis verkaufen zu müssen. Einige von den Häusern, welche es unternommen haben, auf diese Weise Andere auszustechen, sind in der That schon zu Einzelverkäufern herabgesunken, und da sie nur den geringeren Gewinn des Grossisten haben, betreiben sie das mühsamere Geschäft des Einzelverkaufs mit Schaden. Andere sind Grossisten und haben die Unverschämtheit, heute Circulare an Privatkäufer auszusenden und morgen dem Wiederverkäufer ihre Waare zu denselben Bedingungen anzubieten. In der That sind uns Fälle mitgetheilt worden, wo, wie gewöhnlich bei solcher halsabschneiderischen Concurrenz, dem Privatkäufer vortheilhaftere Anerbietungen gemacht worden sind, als dem Wiederverkäufer. Diese Handlungsweise ist ein hinreichender Beweis, daß ein solches Haus unredlich ist und auf unsicheren Füßen steht. — Umsichtige Leute werden sich davor hüten.

Solchen Geschäftsleuten kann man von zwei Seiten beikommen. Der Kleinhändler ist es sich selbst schuldig, ihnen nichts mehr zuzuwenden, wenn sie in Concurrenz mit ihm treten. Hierdurch wird ihr Umsatz vermindert, und die Frage, ob Großgeschäft oder Kleingeschäft, ihnen direct vorgelegt.

Aber sie sollten auch von denen, die an der Spitze unseres Geschäftszweiges stehen, die Fabrikanten sind hier natürlich gemeint, etwas hören; man sollte ihnen zu verstehen geben, daß ihre Handlungsweise ihren Credit unvermeidlich schädigt, und daß man ihnen den Credit