

Jahre eine einheitliche Organisation gegeben haben, das natürliche Organ sein, besonders durch Aufklärung über die Bedeutung der ganzen Innungsfrage zu praktischem Vorgehen anzuregen.“

In dem einen Satze: „Denn als die alten Zünfte aufgehoben worden, seien sie längst eine Fessel für die Zunftgenossen selbst gewesen gegenüber der Konkurrenz der Grossindustrie. Auch der sittigende häusliche Einfluss in der Familie des Meisters auf Lehrlinge hatte schon lange aufgehört; es herrschte damals schon der heutige Geist, den man beklagt“, liegt das ganze Verdammungsurtheil der Innungen. (Wir müssen nur bedenken, dass sich wol die hohe Staatsregierung kaum dazu entschliessen dürfte, auch der Grossindustrie Beschränkungen aufzuerlegen. Geschieht dies nicht, so werden die Schranken, welche der freiheitlichen Entwicklung der Kleinindustrie, das heisst dem Handwerkerstande, in den Weg legt, doppelt schädlich zurückwirken.

Soviel über die neuesten Bestrebungen auf diesem Gebiete. In wie weit sie von Einwirkung auf die geschäftlichen Verhältnisse, d. h. offen ausgesprochen, auf die Steigerung des Einkommens der Gewerbetreibenden von Einfluss sein kann und welchen Einfluss sie auf die Steigerung der Tüchtigkeit derselben ausüben wird, dies wollen wir mit Nächstem einer genaueren Prüfung unterziehen.

Aus der Praxis.

Nebst den vielen unverschuldeten, daher unumgänglichen Schikanen, welche der Uhrmacher von seinem Kunden zu erleiden hat, gibt es aber auch sehr viele, die derselbe selbst verschuldet und bei einiger Umsicht vollkommen umgehen könnte. Bekanntlich muss bei einer guten, dienstbaren Uhr Gehäuse und Werk im Einklange stehen. Wo der eine oder andere Theil schadhaft geworden, da kann auch von verlässlichem Dienste nicht gross die Rede sein. Leider findet man aber sehr wenige Uhrmacher, die dieser Thatsache die nöthige Aufmerksamkeit schenken. Sehr Viele gibt es, die bei der Auswahl ihres Bedarfes nur einzig und allein den Hauptschlüssel zu Rathe ziehen; diejenige Uhr, die den flottesten Gang macht, wird natürlich den Sieg davon tragen. Ob in solchen Uhren die Feder zu stark oder die Zapfenlöcher so weit sind, dass man gleich zwei Zapfen von der gleichen Stärke darin laufen lassen könnte, danach wird von den Wenigsten gesehen.

Dies sind alles Thatsachen, die Jeder zur Genüge kennt. Es gibt zwar noch sehr Vieles, was von Allen gekannt ist, aber leider nur von sehr Wenigen berücksichtigt wird.

So ist es eine merkwürdige Thatsache, dass der Uhrmacher sich vollkommen von seinem Kunden, der in den meisten Fällen so wenig von der inneren Beschaffenheit versteht, wie ein Blinder von der Spektralanalyse, bestimmen lässt, während jeder andere Handwerker und Kaufmann einen ganz bedeutenden Einfluss auf den Geschmack seines Kunden ausübt. Wir finden z. B., dass ein Schneider seinem Kunden selbst gegen dessen Willen die Farbe oder die Façon eines Kleidungsstückes aufdringt. Ein Kaufmann wird einer Dame die Farbe eines Stoffes oder eines Bandes gewiss ausreden, wenn dieselbe die betreffende Dame nicht gut kleidet; nur der Uhrmacher hält sich ganz passiv und erlaubt sich kaum ein zustimmendes Urtheil abzugeben.

Dies ist mit eine der Ursachen, warum der Uhrmacher in den Ruf des Stümpers gelangt ist. Denn ist die Wahl glücklich ausgefallen, so wird das Verdienst nicht dem Uhrmacher zugeschrieben; fällt hingegen die Wahl zur Unzufriedenheit des Kunden aus, so wird natürlich der Uhrmacher beschuldigt und das mit vollem Rechte. Ist es nicht Pflicht eines jeden reellen Geschäftsmannes, seinen Kunden auf die Licht- und Schattenseiten der verschiedenen Waaren aufmerksam zu machen? Denn nur er allein kann für dieselbe verantwortlich gemacht werden.

Wenn ich mich noch verschiedener Fälle aus meiner

Gehilfenzeit erinnere, welch' mitleiderregende Stellung der Uhrmacher als Verkäufer dem Kunden gegenüber einnimmt, so überkommt mich jedes Mal ein gewisses Unbehagen. Wenige Handwerker besitzen einen richtigen kaufmännischen Takt als Verkäufer, aber der Uhrmacher am allerwenigsten. Ein tüchtiger Verkäufer muss eine Ruhe besitzen, oder wenigstens äusserlich zur Schau tragen, wie ein Corpskommandant. Er muss die Schwächen seines Kunden zu erspähen wissen, aber sich selbst niemals eine Blösse geben, indem er es merken lässt, dass er auf den grossen Erlös angewiesen ist. Sowie der Kunde ahnt, dass man ihn mit einer gewissen Absicht attackirt, wird er verstimmt und es wird uns entweder gar nicht oder doch nur einen höchst ungünstigen Verkauf abzuschliessen gelingen.

Am vorzüglichsten tritt dies bei goldenen Uhren, speziell Damenuhren zu Tage. Unstreitig ist nach billigen Damenuhren im Preise von 30—35 Mark die grösste Nachfrage. Zumeist sind es Lehrerinnen oder sonstige an die Zeit gebundene Damen, von denen dieselben gekauft werden und gerade diese stellen die grössten Anforderungen an eine dienstbare verlässliche Uhr.

Nun muss aber jeder einsichtsvolle, erfahrene Uhrmacher gestehen, dass für diesen Preis eine Uhr mit solidem Werk und starkem Gehäuse durchaus nicht hergestellt werden kann. Der grösste Theil dieser Uhren ist so schwach im Gehäuse, dass an ein Schliessen schon nach ein- bis zweimonatlichem Gebrauche gar nicht zu denken ist. Abgesehen davon, dass Werk und Gehäuse zumeist in vollem Einklang zu einander stehen, wird aber auch der zuverlässigste Uhrmacher das vorzüglichste Werk nicht für die Dauer dienstbar machen können, wenn das Gehäuse nicht gut schliesst.

Wie wenige Uhrmacher haben jedoch den Muth, einer solchen Dame offen und ehrlich zu gestehen, dass sie von einer solch' billigen Uhr durchaus keine zuverlässigen Dienste verlangen kann und wenn sie eben nicht geneigt ist einen höheren Preis zu zahlen, sie doch lieber für einen noch etwas niedrigeren Preis eine solide und dauerhafte, starke **silberne Damenuhr** wählen möge. Werden doch heute bereits silberne Damenuhren in den kleinsten Dimensionen und so geschmackvoller Ausstattung erzeugt, dass eine einsichtsvolle Dame, wenn sie überhaupt darauf aufmerksam gemacht wird, gewiss dieser den Vorzug geben wird. Der Uhrmacher wird dabei ebenso viel verdienen und noch den Vortheil geniessen, dass er mit einmaliger solider Arbeit sich ein gutes Renommé erwirbt.

Hoffentlich wird es genügen, wenn ich die Aufmerksamkeit auf diesen Gegenstand lenke; es liegt soviel Wichtigkeit in den Thatsachen, dass sich kein Uhrmacher denselben verschliessen kann. Nicht nur in der tüchtigen und soliden Arbeit, sondern ebensogut liegt heute der Schwerpunkt in einer soliden und gewissenhaften Geschäftsgebarung. In demselben Grade, als wir bestrebt sind eine Hebung der fachlichen Tüchtigkeit in's Leben zu rufen, in demselben Maasse müssen wir aber auch zur Herbeiführung geregelter geschäftlicher Verhältnisse bedacht sein. 4

Ueber das japanische Email (Emaux cloisonnés).

Die in der Erzeugung der Emaux cloisonnés, welche sich heute eines so grossen Rufes erfreuen, geübten Erfahrungsweisen wurden gegen Ende des 16. Jahrhunderts aus China eingeführt. Das wichtigste Centrum dieser Industrie ist Nagoya in der Provinz d'Owari.

Um ein Cloisonné-Objekt zu erzeugen, werden dünne Messingstäbchen hochkantig derart auf die Oberfläche eines Kupfergefässes gelöthet, dass sie nach einer gegebenen Zeichnung Zellen bilden, die dann mit verschiedenfarbigen Emailmassen ausgefüllt werden. Das Dessin wird auf das Gefäss übertragen, indem man es zuerst auf ein Blatt Papier bringt, dieses mit einer Glasplatte überdeckt und über dieser die Messingstäbchen nach den durch das Glas sichtbaren Krüm-