Es ist doch eine eigenthümliche Erscheinung, dass die Vereinigung der deutschen Uhrmacher selbst auf das Ausland, auf die Schweiz, seinen Einfluss auszuüben verstanden hat. Wie viele Schweizer Fabrikanten finden wir bereits verzeichnet, welche sich verpflichtet haben, nur an Grossisten und gelernte Uhrmacher zu verkaufen; ja, sogar den Goldgehalt und das Gewicht der goldenen Gehäuse anzugeben, haben sich diese Herren in zuvorkommenster Weise freiwillig verpflichtet. Auf der anderen Seite finden wir wieder, dass die heimische Industrie und gerade diejenige, die mit dem deutschen Namen sozusagen verwachsen ist, die Schwarzwalder Uhrenindustrie, unseren Interessen entgegenarbeitet.

Es mag dies wol seine Ursache darin haben, dass man diesem Artikel zu wenig Wichtigkeit beimisst; daran wird jedoch Unrecht gethan, denn, wenn uns einmal dieser Artikel von einer unsoliden Konkurrenz entrissen ist, so wird diese nicht etwa dabei stehen bleiben, sondern wird uns nach und nach manchen anderen Artikel abzujagen suchen.

Unter solchen Verhältnissen ist es uns nicht möglich den ruhigen Zuschauer zu spielen, denn die Sache fängt an, unser Interesse ernstlich zu gefährden. Werden doch schon Schwarzwälder Regulatoren zu Preisen ausgeboten, wo kaum mehr als das Rohmaterial bezahlt ist. Manches Circulair und manche Annonce ist uns schon zu Händen gekommen, in welchen Schwarzwälder Regulatoren mit kolossalem Aplomb und zu staunend billigen Preisen ausgeboten wurden. Aber alle diese werden noch von einem Circulair übertroffen, welches uns von einem unserer geehrten Kollegen jüngst überreicht wurde. Dasselbe wurde von einem Dresdner Buchhändler in die Welt gesetzt und lassen wir es der Rarität halber hier, soweit es auf die Uhren Bezug hat, folgen.

„Wir überreichen Ihnen beiliegend das erste Heft des soeben in unserem Verlage erschienenen Romans:

Der Vormund
oder
Der betrogene Erbe
von
Carolus (!) Hartmann.

..... Um den Vertrieb in jeder Weise zu erleichtern, geben wir zum Schlusshefte eine Prämie, wie sie wol den Abonnenten so werthvoll und wirklich gediegen noch niemals geboten worden ist, nämlich:

einen prachtvollen Regulator
in elegantem, geschnitztem Gehäuse, 75 cm gross.

Das Werk ist vorzüglich, so dass eine jede Uhr sofort, ohne Reparatur zu bedürfen, sofort gangbar ist und die ganze Ausstattung eine wirklich prachtvolle. Trotzdem der Regulator einen reellen Werth von etwa 40 Mark (!) hat und unter diesem Preise auch wol in keinem Geschäfte zu kaufen sein dürfte, haben wir die Nachzahlung auf nur 12 Mark festgesetzt. Derselbe ist auf der ersten Seite des ersten Heftes genau abgebildet und haben wir ausserdem noch Original-Photographien anfertigen lassen, die wir Ihnen in einer Mappe zum Vorzeigen gratis zur Verfügung stellen, denn um den Reisenden einen Regulator als Muster mitzugeben, ist derselbe zu gross und zu werthvoll (!); doch dürfte es sich wol empfehlen, wenn Sie sich ein Exemplar kommen liessen und solchen in Ihrem Geschäftslokale zur Ansicht ausstellten, wodurch auch Sie sich zugleich von dem Werthe desselben überzeugen könnten. Wir berechnen Ihnen solchen als Muster mit 15 Mark.“

Nachträglich kommen natürlich einige besonders verdächtige Klauseln, von denen wir einige als Probe anführen:

„Um Ihnen jede Umstände, die mit dem Abliefern der Prämien verbunden sind und auch jede Geldauslage zu ersparen, haben wir die Hefte mit Coupons versehen, gegen deren Rückgabe an uns wir den Versandt der Uhren direkt an die Abonnenten bewirken, was sich schon auch deshalb empfiehlt, da wir Kiste und Verpackung für jeden einzelnen Regulator extra berechnen.“ .....

Wir würden diese Art Reklame durchaus nicht der Beachtung werth halten, wenn sie nicht durch absichtlich hochgestellte angebliche Ladenpreise den Glauben im Publikum verbreiten würden, als ob der Uhrmacher an jeder einzelnen Uhr ein ganzes Kapital verdienen wollte. Was soll der Laie denken, wenn ihm in der Zeichnung ein reichgeschnitzter Regulator um den Preis von 12 Mark in Aussicht gestellt wird, welcher im Laden, d. h. mit anderen Worten beim Uhrmacher 40—50 Mark kosten soll.

Doch viel gefährlicher als für uns ist diese Art Geschäftsgebahrung für den Schwarzwald selbst. Wir erinnern die Herren, welche blindlings den Boden unter den eigenen Füssen unterwühlen, an ein sehr schönes und passendes Gleichniss: „Der Wald konnte nicht eher gefällt werden, als bis er selbst zur Axt das Heft geliefert.“ Genau so wird es auch dem Schwarzwald ergehen. Heute liefern sie die Uhren zu allen nur möglichen Preisen, die ihnen geboten werden und schaffen dadurch eine Geschäftsklasse, die keine Grenzen kennt. Es wird die Zeit kommen, da diesen routinirten Geschäftsleuten die Preise noch nicht genügend billig erscheinen werden und dann werden sie schon Mittel und Wege finden, um selbst als Fabrikanten aufzutreten.

Es dürfte sodann eine solche Zukunftsreklame ungefähr folgendermaassen lauten: Einen Regulator, der in der Fabrik selbst 20 Mark kostet, liefern wir um den ausnahmsweise billigen Preis von . . . . . .

Wir warnen nochmals die Herren Fabrikanten am Schwarzwald vor den Gefahren, welche ihnen bevorstehen und machen aber auch die einzelnen Vereine, insbesondere aber den löblichen Centralverband, darauf aufmerksam, dass, wenn auch der Schwerpunkt unseres Geschäftes in den Taschenuhren liegt, dennoch auch dieser Theil nicht vernachlässigt werden darf, denn er gehört eben zur Ergänzung des Gesammtgeschäftes. Wir sind vollkommen überzeugt, dass, wenn sich die besser denkenden Fabrikanten des Schwarzwaldes mit dem Centralverbande deutscher Uhrmacher in Verbindung setzen, mit vereinten Kräften dem Uebel noch Schranken gesetzt werden können.

Die finanziellen Verhältnisse der amerikanischen Uhrenindustrie.

In Erwiderung auf die von Herrn W. Ehrhardt in Birmingham (Nr. 18 des Journals) an mich gestellte Anfrage über die Rentabilität der amerikanischen Uhrenindustrie kann ich folgende Angaben als authentisch hinstellen:

Die Zahlen, die Herr Ehrhardt in Nr. 18 anführt, sind, so viel als zu ermitteln ist, korrekt; von ca. 10 Millionen Dollar angelegtem Kapital dürften sich heute nur noch etwa 3 Millionen realisiren lassen, und trotzdem, so paradox es auch klingen mag, halte ich die amerikanische Uhrenindustrie für lebensfähig und zweifle nicht, dass sie im Stande ist, ihr offen ausgesprochenes Programm, die Schweizer Fabrikate vollständig von dem hiesigen Markte zu verdrängen, durchzuführen.

Lassen wir einige der Uhrengesellschaften Revue passiren:

Die Waltham Watch Co. ist eine der ältesten und bedeutendsten. Schon vor dem Kriege gegründet, hatte sie das besondere Glück, ohne weitere namhafte Konkurrenz die zweimal sieben fetten Jahre von 1858—1872 durchzumachen und konnte für ihr Fabrikat Preise erzielen, die das Siebenfache des heutigen Preises betragen*). Kein Wunder, dass ihre Aktien auf 150 stiegen. Heute, seit dem im Februar ausgebrochenen Oppositionskriege, stehen sie etwa auf 85.

Die Elgin Watch Co., obgleich schon im Jahre 1852 gegründet, machte doch erst Anfang der Sechziger Jahre hier im Osten von sich reden; jetzt ist sie ein ebenbürtiger Gegner

*) Das Werk Appleton Tracy & Co. kostete im Jahre 1868 75 Doll., im Jahre 1874 35 Doll., fiel im Jahre 1876 auf 24 Doll. und kostet heute etwa 10 Dollar.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id20454425Z/206 STAATLICHE KUNSTSAMMLUNGEN DRESDEN