

Ein Vorschlag zur besseren Verwerthung von Kunstwerken der Uhrmacherei.

Wol kein Gewerbe der Welt bietet so viele Variationen im Arrangement und der Ausführung von eigenthümlichen Konstruktionen und aussergewöhnlichen Objekten wie die Uhrmacherei und es würde derselben zum grossen Vortheil gereichen, wenn nicht nur eine grössere Anerkennung, sondern eine grössere Kauflust für derartige Schöpfungen zu erlangen wäre. Wie mancher Uhrmacher schafft sich bewundernswürthe Gegenstände an, um etwas Hervorragendes zu bieten, resp. Geniales im Schaufenster zu haben und ist froh, wenn er nach einem Jahrzehnt die Sachen mit erheblichem Verluste verkaufen kann; und wie viele Uhrmacher würden etwas Sensationelles verkaufen können, haben aber nicht den Muth, solch eigenartige Stücke für feste Rechnung ins Haus zu nehmen. Es geht eben mit solchen, nicht für das tägliche Publikum bestimmten Sachen, wie mit schönen Weinen und Cigarren: Ein Jeder mag sie gern probiren und bewundern, aber die wenigsten mögen sie kaufen.

Fragt man sich aber, weshalb solche Kunstwerke, Schaustücke und dergleichen so wenig verkauft werden, so ist keineswegs der gewöhnlich hohe Preis maassgebend, sondern in den meisten Fällen liegt die Schuld daran, weil ein zu kleiner oder nicht der richtige Theil des Publikums diese Sachen in Augenschein genommen. Die Welt und das Publikum ist gross, und es gibt nichts wirklich Schönes und nichts Abstraktes, welches nicht seinen Kaufliebhaber fände. Was der eine in Jahrzehnten nicht verkauft, bringt der andere zuweilen mit leichter Mühe in sehr kurzer Zeit an den Mann, und es ist fast anzunehmen, dass, wenn ein neu erworbenes Schaustück nicht in dem ersten Jahre verkauft wird, so wird selten ein erheblicher Nutzen darauf stattfinden.

Es sollte daher darauf Bedacht genommen werden, seinen Kunden resp. dem Publikum stets etwas Neues zu bieten, und ihm die Gelegenheit nehmen Pracht-, Schau- und Kunstwerke Jahrzehnte bewundern zu dürfen. Nicht durch fortwährende zur Schauellung desselben Gegenstandes, und wäre derselbe noch so hübsch, sondern durch Abwechslung wird die Kauflust gereizt, und wenn ein kauf- und kunstliebendes Publikum sieht, dass nach Jahresfrist derartige effektvolle Fabrikate nicht mehr in demselben Geschäfte vorhanden, so wird die Kauflust mehr geweckt, als wenn dieselben Jahrzehnte stehen und schliesslich versauern.

Der Einsender dieses ist nun der Meinung, dass dies gar nicht so schwierig und mit verhältnismässig geringem Geldverlust auszuführen wäre und erlaubt sich daher, das nachstehende Projekt in seinen Hauptpunkten der Veröffentlichung zu übergeben.

Es bildet sich eine Gesellschaft, womöglich international, welche den Zweck hat, Pracht-, Schau- und Kunstwerke der Uhrmacherei zu erwerben und zu verwerthen und zwar durch kommissionsweise Uebergabe seine Mitglieder.

Die Mitgliedschaft wird erworben durch Deponirung einer bestimmten Summe (z. B. 100—300 Mark) in Form einer Aktie und bildet dies so erworbene Geld den Rollifonds der Gesellschaft. Durch voraussichtlichen Bedarf der Gesellschaft wird es ihr an günstigen Offerten nicht fehlen, sie kann einen geschäftlichen Nutzen aufschlagen und deren Abnehmern dennoch günstigere Preise machen, wie irgend ein Engros-Geschäft.

Es müsste jedem Mitgliede frei stehen, annähernd so viele Waaren zu erhalten, wie er Antheilscheinen zeichnet und kein Mitglied müsste verpflichtet sein, ein Objekt zu nehmen, welches in derselben Stadt schon gezeigt worden ist, dagegen steht es den Mitgliedern frei (mit Genehmigung der Direktion) gegenseitig die Stücke auszutauschen, sowie es einem jeden Mitgliede frei stehen muss, in je 6—24 Monaten andere Stücke zu verlangen, falls die betreffenden nicht verkauft worden sind.

Damit der Kommissionsnehmer mehr wie Geschäftsinteresse daran hat, das betreffende Objekt zu verkaufen, muss er den erhaltenen Werth mit 10% pro Jhr. verzinsen. Es ist zu erwarten, dass trotz der anscheinend hohen Verzinsung, gar viele auf solche Bedingung eingehen würden, denn wie angenehm ist es,

jede 6 oder 12 Monate etwas „nicht Dagewesenes“ zu haben, dem Publikum zur Ansicht zu stellen und dabei das Bewusstsein zu haben, im ungünstigsten Falle mit 10% Verlust davon zu kommen.

Um die Gesellschaft sicher zu stellen, müsste der Austritt nur nach mehrjähriger Kündigung stattfinden können oder wenn der Betreffende die ihm übergebenen Objekte verkauft hat.

Die Vortheile, welche aus solcher Vereinigung erwachsen könnten, sind einleuchtend. Bestände die Gesellschaft z. B. aus 100 Personen, so würden z. B. 100 verschiedene Pracht-, Schau- und Kunstwerke in abwechselnder Reihe in 100 verschiedenen Läden resp. 100 verschiedenen Städten zur Ansicht gelangen und es ist wol mit Sicherheit anzunehmen, dass 12 $\frac{1}{2}$ % davon jährlich verkauft werden.

Der Verdienst dieser 12 $\frac{1}{2}$ % deckt die nöthigen Ausgaben und ergibt bei günstigen Verhältnissen eine gute Verzinsung des angelegten Kapitals; wogegen die 10%, welche für das Kommissionslager gezahlt werden, theilweise für Abschreibung, theilweise für Renovirung benutzt werden.

Es würde also selbst im ungünstigsten Falle ein effektiver Verlust nicht zu erwarten sein, dagegen im günstigen Falle würde eine gute Verzinsung des Grundkapitals stattfinden und die Mitglieder haben immer schöne und neue Sachen. Wenn eine Mitgliederzahl von 100 und darüber erreicht würde, so wäre es ein Leichtes bei einer guten Verwaltung, die Wünsche jedes Einzelnen bezüglich der gewünschten Gegenstände berücksichtigen zu können, was jedoch nicht möglich wäre, wenn z. B. blos 10 bis 20 Personen eine solche Vereinigung bilden würden.

Ein weiterer Hauptvortheil aber würde der Kunstuhrmacherei dadurch erwachsen, wenn sie ihre Kunstprodukte leicht verwerthen kann, und es würde wol kaum ein passenderes Vermittelungsinstitut geben, als die Verwaltung einer derartigen Gesellschaft.

Aber nicht nur Pracht-, Schau- und Kunstwerke der Uhrmacherei sollten die zu vermittelnden Objekte der Gesellschaft sein, sondern alle in das Bereich der Uhrmacherei fallenden mechanischen Vorrichtungen, welche etwas Originelles oder Effektvolleres bieten, denn diese sind eben so anschaffungswerth wie Kunstgegenstände. Ein grosser Theil des Publikums staunt mehr über die gewöhnlichsten Machwerke des Schwarzwaldes, mit Draht- und Papier-Bewegungen wie über kunstvoll ausgeführte technische Schwierigkeiten.

Solche Objekte sind nicht sehr theuer und bilden häufig ein wünschenswerthes Aquivalent für das Schaufenster einer Kleinstadt, zumal wenn dasselbe nach Jahresfrist wieder verschwindet und durch Anderes ersetzt wird, und auch solche Gegenstände finden schliesslich einen Käufer.

Es sind dies die Grundgedanken, welche einen langjährigen Abonnenten dieses Journals veranlassen, dieses Projekt zu veröffentlichen und sollte dasselbe Anklang finden, so wird die Redaktion gewiss gern bereit sein, zur weiteren Annäherung und zum Meinungsaustausch die Spalten der Besprechung zu öffnen.

M. B.

Rathschläge für junge Uhrmacher.

Von einem Manne, der 20 Jahre an dem Werk-tische zugebracht hat.

(Fortsetzung aus Nr. 38.)

In meiner letzten Mittheilung gab ich die allgemeinen Umriss einer Stosspresse, deren allgemeiner Grundzug der der Schwengelpresse ist, nur mit zwei wichtigen Vortheilen, der erste von ihnen ist, dass die Stenzen nicht in einer beschädigenden Weise in einander eindringen, und der zweite, dass das Kniehebelsystem die Kraft für den Punkt aufspart, wo die stärkste Wirkung erforderlich ist. Die Holzschnitte sind in dem heutigen Abschnitte etwas verändert, nach den Vorschlägen eines Freundes, der die Zeichnungen sah; die gemachten Veränderungen dienen dazu, eine Stanze von grösserem Umfange zuzulassen; die hier dargestellte Presse wird ihrem Eigenthümer gestatten, Stücke 8 cm lang auszustanzen; und eine verhältnismässige Vergrösserung der Breite und Dicke der Presse wird ihn in Stand setzen, durch