

auf den, der in der Brosche ist — wie die amerikanischen Zangen des Drehstuhles und der Schraubenpoliermaschine —, der Reihe nach an ihren Platz. Dadurch wird nicht nur jede Beschädigung verhindert, sondern auch jede Zeitversäumnis durch unnötiges Suchen erspart.

Ob sich wohl die Herren Werkzeugfabrikanten damit zufrieden geben werden, wenn behauptet wird, dass kaum ein Drittel der Einsätze im Konus passen? Ich habe das — offen gestanden — nie gefunden, und es ist ja auch in der Fabrikation ganz anders als bei uns Reparateuren: dort wird ohne Zweifel der Konus in die Brosche mit einer immer gleichen und passenden Reibahle eingerieben und der Konus an den Einsatz wird mit einem entsprechend schräg gestellten Support angedreht und geschliffen.

Otto Kissling, Stuttgart.

Aus der Werkstatt.

Die Firma Lorch, Schmidt & Co. in Frankfurt a. M. bringt ein neues Werkzeugheft in den Handel. Dasselbe ist in der bekannten vorzüglichen Weise ausgeführt und äusserst bequem und praktisch. Die Einsätze werden einfach eingesteckt und



durch eine Hebelschraube festgestellt. Eine nähere Beschreibung erübrigt sich, da aus den Abbildungen alles zu ersehen ist.

Wie die alten Meister kalkulierten.

Man kann jetzt keine Nummer irgend einer unserer Fachzeitungen zur Hand nehmen, ohne in dieser oder jener Form den Mahnruf an die zeitgenössischen Uhrmacher zu lesen, bei der Festsetzung ihrer Verkaufs- und Reparaturpreise richtig zu kalkulieren, zu „rechnen“.

Diese Forderung ist so selbstverständlich, dass es wundernehmen muss, sie erst jetzt so energisch gestellt zu sehen; aber auch noch mehr muss man erstaunt sein, zu bemerken, dass der Eindruck, den sie auf die Leser macht, nur in sehr wenigen Fällen so tiefgehend ist, dass einer darüber nachdenkt, geschweige erst sich danach richtet.

Eine beliebte Phrase der Entschuldigung des Uhrmachers für alle Nachlässigkeiten in kaufmännischer Hinsicht ist die: „Man kann nicht gleichzeitig ein tüchtiger Uhrmacher und ein tüchtiger Kaufmann sein.“ Zugegeben, dass dieses Wort in seiner strengen Form richtig sein mag, so wird es doch hinfällig, wenn man bedenkt, wie bescheiden das Mass kaufmännischen Könnens ist, das dazu gehört, ein Uhrengeschäft so zu leiten, dass es existenzfähig ist. Es ist heute ganz ausgeschlossen, dass jemand im Ladengeschäft für die Dauer vorwärts kommen könnte, ohne strenge Kalkulation und ohne geordnete Buchführung; der prosperierende Uhrmacher wird also bis zu einem gewissen Grade Kaufmann sein — oder er wird nicht sein.

Die alten Meister sind mit gutem Beispiel vorangegangen, ohne dass ihre künstlerische Qualität darunter gelitten hätte. Be-

weis dafür liefern die in der Bibliothek der Uhrmacherschule in Paris aufbewahrten Geschäftsbücher von Ferdinand Berthoud, der uns als genialer Uhrmacher und Fachschriftsteller bekannt ist und den wir aus diesen Büchern auch als guten kaufmännischen Rechner kennen lernen.

Leopold Reverchon, der Gelegenheit hatte, in diese Bücher Einsicht zu nehmen, gibt in der Revue Internationale de l'Horlogerie einige Proben daraus, die in mehr als einer Hinsicht interessant sind.

Zuerst die Kalkulation einer Repetieruhr mit der Nr. 2050:

Laufwerk von Herrn Logeat	96	livres
Kadratur „ „ Beliard fils	146	„ 10 sous
Gehäuse „ „ Gros	150	„ 14 „
Finissage durch meinen Neffen Louis	192	„
Zeiger	18	„
Feder und Kette	6	„ 10 „
Gravierung	10	„ 10 „
Politur der Messingteile	3	„
Politur der Stahlteile	4	„
Vergoldung	6	„ 10 „
Zifferblatt	9	„
Spirale	6	„
Goldener Schlüssel	10	„
Englisches Kristallglas	1	„ 4 „

Zusammen: 659 livres 18 sous

Diese Uhr wurde am 23. April 1784 für den Betrag von 900 livres verkauft. Der Nutzen betrug also 241 livres oder fast 37 Proz. der wirklichen Selbstkosten. Da die allgemeinen Handlungsunkosten zu jener Zeit sehr geringe waren, auch schon zum Teil in den obigen Sätzen enthalten sind, dürfen wir annehmen, dass Berthoud dabei auf seine Rechnung kam. Zu hoch wird man in Rücksicht auf das Ansehen, das Berthoud genoss, den Nutzen auch nicht finden dürfen.

Ein ungefähr gleiches Verhältnis zeigt der Verkauf einer „einfachen Uhr mit Stiftengang“ (échappement à cheville) für den Preis von 480 livres; sie kam Berthoud auf 348 livres 12 sous zu stehen. Einen Nutzen von 31 Proz. brachte der Verkauf einer Repetieruhr mit Viertel- und Halbvierelschlag, die 1038 livres 13 sous kostete und für 1430 livres verkauft wurde. Der Käufer erhielt 5 Proz. = 70 Frs. Skonto, da er sehr prompt seine Rechnung beglich.

Man braucht indessen nicht zu glauben, dass Berthoud seine Uhren anders verkaufte als mit einem Zuschlag von 30 bis 40 Proz. auf die Selbstkosten. Er begnügte sich vielmehr um ein Geschäft nicht auszulassen, oder um sich einen Ladenhüter vom Halse zu schaffen, auch mit geringerem Nutzen, ohne andererseits die Gelegenheit Geld zu verdienen unausgenutzt zu lassen, wenn ein Käufer da war, der hohe Preise zahlen konnte. So ist bei dem Verkauf einer Repetieruhr an Gebrüder Bachmann in Madrid nur ein Nutzen von 21 Proz. genommen worden, dagegen 85 Proz. bei einem Verkauf an Madame Adélaïde de France. Da ist auch ein Herr PrévotEAU, der am 12. Dezember 1783 eine einfache Uhr für 325 livres kaufte, die Berthoud selbst 340 livres gekostet hatte. Dieser PrévotEAU oder Prévotot — sein Name ist verschieden geschrieben — muss wahrscheinlich ein Kollege gewesen sein, denn sein Name figuriert häufig in Büchern Berthouds; einmal als Verkäufer, dann wieder als Käufer, man tauschte mit ihm, nahm wieder zurück, je nachdem es sich nötig machte.

Durch diese Notierungen Berthouds kann man sich auch ein Bild machen von den Zahlungsweisen am Ende des 18. Jahrhunderts. Die grösste Zahl der Verkäufe geschah gegen bar; die Zahlung erfolgte bei Lieferung. Eine längere Frist wurde durch einen höheren Preis wieder ausgeglichen; so erklärt sich der Verdienst von 85 Proz. bei Madame Adélaïde de France, die erst nach 6 Monaten bezahlte.