

in allen gewünschten Sortierungen in eleganten Kästen, Lesebrillen usw., allerdings sind die Ausgaben dann etwas höher. Die hier gebrauchten Linsen + 4,0 und + 8,0 liefert die obige Firma zu je 0,75 bis 1 Mk. Ein Sortiment Gläser, je 25 Paar Bikonvex und Bikonkav, sortiert in Nummern von 0,25 bis 15,0 in Kästen, wie angegeben, für den Preis von etwa 40 Mk. (Auch empfiehlt diese Firma Prismen-Optometer zur Korrigierung auch von Astigmatismus in allen vorkommenden komplizierten Fällen, wer auch dies selbst ausmessen will, für 24 Mk.) Mir genügte aber der oben angeführte, selbstgebaute Optometer vollkommen und macht mir gerade deshalb viel Freude. Es sollte mich freuen, recht vielen Kollegen dadurch einen kleinen Dienst erwiesen zu haben. Nebenstehend bringen wir die aufzuklebenden Tabellen, die dem Untersuchenden das Rechnen ersparen sollen.

### Moderne Preisbücher.

**W**ir hatten schon verschiedene Male Gelegenheit, auf hervorragend ausgestattete Preislisten hinzuweisen. Jedes Jahr bringt uns aber immer wieder Listen, die das unaufhaltsame Vorwärtsschreiten dartun. Wer hätte früher daran gedacht, die Listen mit Abbildungen zu versehen? Man begnügte sich mit einer Auswahl der geführten Waren und fügte nach und nach von ganz besonderen Stücken Abbildungen bei. Heute können wir uns keine Preisliste, besonders in der Werkzeug- und Furniturenbranche, denken, die nicht auf jeder Seite Abbildungen trägt. Von dem Umfang weniger Seiten sind jetzt dicke Bände geworden, die als Postpaket versandt werden müssen.

Soeben hat die Firma Ludwig & Fries in Frankfurt a. M. begonnen, ihren neuen Katalog hinauszusenden. Ein stattlicher, schön gebundener Band von beinahe 1000 Seiten mit zahllosen Abbildungen. Eingeleitet wird das Preisbuch durch die Abbildung der früheren und der jetzigen Firmeninhaber, dann folgen einzelne Darstellungen der umfangreichen Geschäftsräume. Einige dieser Abbildungen haben wir in der Extrabeilage zu dieser Nummer aufgenommen.

Die Geschäftsräume der genannten Firma haben erst jüngst eine bedeutende Vergrößerung erfahren.

Auf einer schön ausgeführten farbigen Tafel werden auslesene Muster von Ketten, Kolliers, Broschen, Armbändern und Knöpfen dargestellt. Bekanntlich führt die Firma Ludwig & Fries auch Ketten und Schmucksachen in grosser Auswahl.

Der ganze Inhalt ist zweckmässigerweise alphabetisch geordnet, und wollen wir hier kurz einige Artikel herausheben. Armbänder führt die Firma in Goldscharnier, Union, Silber, Weissmetall usw.; ebenso Medaillons, Herzchen, Kolliers, Ketten (in ganz besonders reicher Auswahl), Fächerketten auch in <sup>333</sup>/<sub>1000</sub> Gold.

Besonders übersichtlich angeordnet sind die Furnituren für Schablonenuhren. Die Firma legt besonderes Gewicht darauf, in diesen Furnituren möglichst vollkommen assortiert zu sein. Zu den einzelnen Systemen sind, soweit wie möglich, Abbildungen beigegeben, um das Auffinden möglichst zu erleichtern.

Weiter sind zu finden: Gangmodelle, Kontrollkassen, Ring-erweiterungsmaschinen, Strassenuhren, billige Taschenuhren, Wecker usw. In den Remontoirteilen führt die Firma etwa 8000 Nummern, ein Beweis, wie vielseitig heute die Furniturenbranche geworden ist.

Besonderes Gewicht ist auch auf Schaufensterausstattungsstücke gelegt. Das Schaufenster ist das Gesicht des Geschäfts, nach demselben wird auch der Geschäftsinhaber beurteilt. Man kann deshalb gar nicht genug Gewicht auf eine geschmackvolle und saubere Dekoration legen. In dem neuen Preisbuch sind viele Anregungen gegeben, die der Beachtung wert sind. Ueberhaupt ist heute ein so ausgestattetes modernes Preisbuch ein wichtiges Auskunfts- und Nachschlagebuch, das sorgfältig studiert und benutzt sein will.

### Allgemeine Uhrmacherversammlung in Dresden.

Herr Obermeister Schmidt eröffnete um 10<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Uhr die Versammlung, heisst die Anwesenden herzlich willkommen und dankt für das zahlreiche Erscheinen. Er spricht die Hoffnung aus, dass die heutigen Verhandlungen von gutem Erfolge für unser Gewerbe sein werden. Danach bringt er ein Hoch auf den König von Sachsen aus.

Unter geschäftlichen Mitteilungen teilt Herr Schmidt mit, dass das Bestreben des Landesverbandes Sachsen namentlich darauf gerichtet gewesen sei, die Kollegialität zu heben. Der Zwist und der Neid seien Krebschäden, die alles zu Boden zwingen. Das missgünstige Taxieren der Waren, die bei der Konkurrenz gekauft seien, müsse aus der Welt geschafft werden; die Uhrmacher müssen sich als Kollegen gegenüberstehen, und nicht als neidische Konkurrenten. Jeder ist es seiner Achtung und der Achtung der Berufsgenossen schuldig.

Hierauf erteilt der Vorsitzende Herrn Kollegen Freygang das Wort zu seinem Referat über die wirtschaftliche Lage.

Der Vortragende bespricht zunächst die Verhältnisse unseres Gewerbes in früherer Zeit, wo es noch möglich war, dass sich der Uhrmacher ein sorgenfreies Alter verschaffen konnte. Die gesellschaftliche Stellung sei eine bessere gewesen, als heute. Als Ursachen führt der Redner die bessere Vorbildung, die Lieferung nur guter Arbeit und die Selbstbestimmung der Preise an. An einigen Beispielen erläutert der Redner sodann die Ursachen des Niederganges der Gewerbe nach Einführung der Gewerbefreiheit. In erster Linie sei die mangelhafte Ausbildung der Lehrlinge daran schuld. — Zur Hebung der Preise sei man ganz auf die Selbsthilfe angewiesen, und sei es Sache des Einzelnen, hierbei sein gutes Teil beizutragen. Man dürfe nicht zu ängstlich sein bei der Festsetzung der Preise und bei der Berechnung der Wege usw. Das Wie der Preiserhöhung müsse jedoch jedem überlassen bleiben, da sich für die verschiedenartigsten Verhältnisse keine Norm aufstellen lasse. — Zur Hebung des Verkaufsgeschäfts empfiehlt der Redner, für jede grössere Stadt ein gemeinsames Verkaufslokal zu gründen, wo für die teureren und selteneren Stücke genügende Auswahl gehalten werden könne, um so den grossen Geschäften und Warenhäusern Konkurrenz bieten zu können. (Reicher Beifall lobte die ausführlichen, sachgemässen Ausführungen.)

Der Vorsitzende mahnt anschliessend hieran, sich gegenseitig die schuldige Hochachtung entgegenzubringen.

Herr Kollege Müller, Leisnig, erzählt, wie bei einer Ausbesserung ein Maler für die Stunde 1 Mk. berechnet, für seinen Lehrling 75 Pfg. Damit war der Kunde nicht zufrieden, doch musste er auf die Vorstellung hin, dass er im Winter weniger zu tun habe, und er doch seinen Lehrling halten und beschäftigen müsse, zugeben, dass der Preis für die Stunde nicht zu hoch sei. Ein Uhrmacher hatte eine Uhr nachsehen lassen, wobei der Weg allein 20 Minuten dauerte, und dafür 30 Pfg. berechnet. Der Kunde äusserte sich später, dass er auch 1,50 Mk. bezahlt hätte. Ein Vater, der seinen Sohn Uhrmacher werden lassen wollte, ist davon abgekommen, weil die Gehilfen doch zu gering bezahlt werden. Der Redner kommt dann auf das Detailreisen zu sprechen. Eine Leipziger Firma beschäftigt vier Reisende, von denen der erste 75 000 Mk., der zweite 70 000 Mk., der dritte 65 000 Mk., und der vierte 30 000 Mk. umgesetzt hätten. Es müsse dahin gewirkt werden, dass das Detailreisen unterbunden werde.

Herr Kollege Löffler, Zwickau, will irgend ein System festgehalten wissen, und ist er ein Freund des Tarifs. In Zwickau habe man einen Minimaltarif eingeführt, und habe man sehr gute Erfolge erzielt. Der Tarif sei dem Einzelnen aber nicht aufgezwungen. Es stehen fünf Kollegen ausserhalb des Vereins, diese werden aber als Kollegen zweiter Güte betrachtet. Uebertretungen des Tarifs werden mit 25 Mk. Busse bestraft. Der Redner kommt dann auf das Zugabewesen zu sprechen.

Herr Kollege Pleissner, Dresden, empfiehlt, jede Uhr vorher genau nachzusehen, und dann einen festen Preis zu machen.

Herr Otto, Dresden, empfiehlt auch für Dresden die Aufstellung eines Preistarifes. Herr Müller, Leisnig, hat auch mit dem Minimaltarif in seiner Innung gute Erfolge erzielt.