

kürzer und die Nächte länger, ändern sich die Längen der Stunden, und die Uhr muss derart eingerichtet sein, dass die Zeit von Tag und Nacht, mögen diese so lang oder so kurz sein wie immer, in sechs gleiche Teile geteilt sind und so angezeigt werden.

Es gibt nun drei Systeme der japanischen Uhren, die dieser Anforderung entsprechen, und zwar ein System, bei dem der Zeiger längs einer feststehenden Skala, auf der die Stunden verzeichnet sind, abwärts gleitet und wieder hinauf gezogen wird, und zwei Systeme mit festem Zeiger und beweglichem, sich drehendem Zifferblatt.

Die Uhrwerke sind ziemlich primitiv gearbeitet, aber sehr ingenios erdacht. Notwendig ist, dass die Uhr zweimal des Tages aufgezogen wird, und zwar bei Beginn der Tagesstunden und bei Beginn der Nachtstunden. Interessant sind die mit mysteriösen Zeichen versehenen Zifferblätter und die Schlagwerke, die einen herrlichen Klang besitzen. Bekanntlich sind die Japaner Meister in der Bronzemischung, die ihnen seit undenklichen Zeiten bekannt ist. Bei den Uhren mit beweglichem Zeiger hängt an einem Walzenrad an einer sich abwickelnden Schnur ein Gewicht, das den Zeiger trägt, welcher bei seinem Abwärtssteigen die Stunden an der Skala anzeigt. Die Räder des Schlagwerkes sind in dem Gewicht eingebettet.

Augenblicklich befinden sich die europäischen bzw. amerikanischen Uhren in einem heftigen Kampf mit dem einheimischen Erzeugnis, und man kann nicht behaupten, dass sich bisher der Sieg auf eine Seite geneigt hätte. Es mehrt sich allerdings die Menge des alljährlichen Imports, da fast jeder Japaner, der nach Europa oder Nordamerika reist, von dort eine Uhr nach Hause bringt, überdies findet auch eine stetig zunehmende Einfuhr ausländischer Uhren statt. Das findet aber seine Erklärung in dem sich steigenden Bedürfnis an Uhren, denn auch die Menge der zu Hause erzeugten Uhren nimmt alljährlich zu. Noch hängt die grosse Masse der Japaner an ihrem heimischen Fabrikat, obgleich die Uhren gerade nicht als Muster für Genauigkeit angesehen werden können, und obgleich ihre Behandlung eine recht schwerfällige ist und Sorgfalt und Aufmerksamkeit erfordert.

Uhren im europäischen Stil werden in Japan nicht erzeugt, und ob Aussicht vorhanden ist, dass eine europäische oder amerikanische Fabrik den Versuch macht, eine Zweigniederlassung zu begründen und mit der Erzeugung im Lande selbst zu beginnen, — wovon bereits zu wiederholten Malen die Rede war —, ist jedenfalls sehr fraglich, da ein bedeutender Erfolg nicht wahrscheinlich ist.

Dr. A. M.

Sprechsaal.

In dieser Rubrik räumen wir unsern geehrten Lesern das Recht der freien Meinungsäusserung ein. Die Redaktion enthält sich jeder Beeinflussung. Dadurch, dass entgegengesetzte Meinungen zur Aussprache kommen, kann am leichtesten eine Verständigung herbeigeführt werden. — Wir bitten im Interesse der Allgemeinheit, recht regen Gebrauch von der Einrichtung des Sprechsaales zu machen.

Zur Gründung der Kreditgenossenschaft¹⁾. Ein dreifaches „Hoch“ den braven Männern der Vorstände beider grossen Uhrmacherverbände, die alle kleinlichen Rücksichten und Gegensätze zu überwinden wussten zur Schaffung eines grossen segensreichen Werkes! Bewunderung zolle ich ferner Herrn Marfels, welcher trotz der sich seinem grosszügigen Plane anfangs entgegenstellenden, fast unüberwindlich erscheinenden Schwierigkeiten mit weitem Blick sein Ziel im Auge behielt, zum Wohle des ganzen Standes! Wahrlich, es ist seit langen Jahren durch die Vermittelung unserer Fachorgane kein so wichtiger und sicher auch segensreich sich erweisender Vorschlag gemacht worden, als es die beabsichtigte Gründung einer Kreditgenossenschaft ist. Möge jeder Uhrmacher durch ernste Ueberlegung und durch richtige Taxierung seiner Lage einsehen lernen, was ihm fehlt und was nottut. Dann wird er sicherlich ein warmer Anhänger

1) Einige weitere Aeusserungen zu diesem Thema mussten für die nächste Nummer zurückgestellt werden. D. Red.

des Genossenschaftswesens werden und durch seinen Beitritt das gemeinnützige Unternehmen stärken.

Was fehlt dem kleinen Geschäftsmann heute bei jeder Gelegenheit? Bares Geld, und nochmals bares Geld! „Das Geschäft liegt heutzutage im Einkauf“, sagt der intelligente Kaufmann. Dieses wahre Wort gilt nicht nur für den reinen Kaufmann, sondern auch für den kleinen Handwerker und nicht zum wenigsten für den Uhrmacher, der ja alljährlich recht erhebliche Einkäufe zu machen hat. Was nützt es mir aber, wenn ich die Waren genau kenne und auch über die vorteilhaftesten Bezugsquellen informiert bin, wenn ich nicht gegen Kassa einkaufen kann? Ich muss entweder nehmen, was mir geboten wird, oder auf erhebliche Rabatte verzichten. Sodann wird dem gegen Barzahlung kaufenden Geschäftsmann fast regelmässig ein billigerer Preis gestellt, als dem auf Kredit beziehenden. Jedenfalls aber, und das ist wesentlich, wird ein pünktlich seinen Verpflichtungen nachkommender Geschäftsinhaber stets weit prompter und besser bedient, als ein wirtschaftlich schwach dastehender. Diese Tatsache ist nicht wegzuleugnen und von weittragender Bedeutung im Geschäftsleben. Bestehen z. B. in einer Stadt drei Uhrengeschäfte, deren einer Inhaber so gestellt ist, dass er seine Einkäufe gegen Barzahlung machen kann, so wird dieser Kollege in der Regel den grössten Kundenkreis haben, weil er eine bessere Ware führt und bei gleichem Verdienst billiger verkaufen kann. In bezug auf das Einkaufen habe ich persönliche Erfahrungen gesammelt, die ich den Kollegen nicht vorenthalten will.

Mir wollte es, als Uhrmacher ohne jedes Vermögen, trotz grösster Strebsamkeit jahrelang nicht gelingen, auf einen grünen Zweig zu kommen; mein Geschäft wurde durch bessergestellte Kollegen lahmgelegt. Ich beschloss, mich hauptsächlich der aufstrebenden Fahrradbranche zu widmen, eignete mir unter schwierigen Umständen eingehende Branchenkenntnisse an, verzog nach einem anderen Ort und fing an — ohne Geld. Ich nahm mir fest vor, mein Geschäft nur auf gesunder Basis zu betreiben und prinzipiell nur dann Einkäufe zu machen, wenn ich sofort zahlen konnte. Ich liess mir daher die zur Fertigstellung meiner Arbeiten notwendigen Bestandteile in kleinen Quantitäten per Nachnahme kommen, kaufte aber niemals auf Kredit. Die Arbeit mehrte sich, mit ihr aber auch die Schwierigkeit dieser Geschäftsführung, weil ich ziemliche Aussenstände ins Buch bekam und immer grössere Bestellungen machen musste. Trotzdem habe ich mich nicht ein einziges Mal von den Reisenden zur Kreditbeanspruchung verleiten lassen, obwohl es mir unzählige Male angeboten wurde; es gelang mir immer, wenn auch unter persönlichen Entbehrungen, das nötige Geld verfügbar zu halten. Mit dem Geschäftsgang wuchs auch der Verdienst, so dass nach einem zweijährigen Bestehen des Geschäfts keine Verlegenheiten mehr vorkamen. In demselben Grade mehrte sich aber auch die Anzahl der mich besuchenden Reisenden, die, wer weiss wo, von meinem nicht unbedeutenden Umsatz gehört hatten. Sie stellten ihre Angebote immer günstiger, so dass ich Preise und Ware sehr genau kennen lernte. Ich machte versuchsweise einen grösseren Jahresabschluss auf Gummi, bei vorteilhaften Preisen. Im Verlauf der Abnahme stellte es sich heraus, dass ein teurer Reifen, den ich viel gebrauchte, nicht viel taugte. Ich fand dafür Ersatz in einem anderen Fabrikat, welches ich aber um 1,50 Mk. pro Stück teurer bezahlen musste, so dass ich damit nicht konkurrenzfähig blieb. Ich konnte diesen Reifen von zwei Grossisten beziehen und fragte bei einem derselben an, was der Mantel äusserst koste bei regelmässigem Bezug gegen bar. Derselbe stellte ihn mir 50 Pfg. billiger an, als mein sonstiger Lieferant. Dieses teilte ich letzterem mit, worauf er mir schrieb, er würde ihn mir noch 50 Pfg. billiger ablassen. Auf diese Preisstellung machte ich den ersten Grossisten aufmerksam, worauf er prompt antwortete, er würde sogar noch 50 Pfg. weiter heruntergehen, wenn ich viel Gummi bei ihm bezöge. Ich war gespannt, wohinaus dies gehen würde, und benachrichtigte meinen eigentlichen Grossisten von der Preisunterbietung seines Konkurrenten. Er meinte, er wolle mich gern behalten und würde mir den Mantel noch 20 Pfg. billiger liefern als sein Konkurrent. Das macht einen Unterschied von 1,70 Mk. pro Mantel aus, und ich beziehe heute diese bessere Qualität um 20 Pfg. billiger, als