

das Pendel als Gangregulator zur Anwendung brachte. Sicher verbesserte er das regulierende Prinzip der Beobachtungshuhren des Landgrafen Wilhelm IV. Der Gehilfe bei den astronomischen Arbeiten Wilhelms IV., der Mathematiker Christoph Rothmann, sagt in seiner, etwa 1586 geschriebenen Einleitung zum Sternverzeichnis des Landgrafen, es sei in Kassel eine Sekundenuhr benutzt worden, bei welcher das Libramentum, also die Hemmung, „nicht auf gewöhnliche (Spindelhemmung), sondern auf ganz besondere und neu erfundene Weise so getrieben werde, dass jede Bewegung einer einzelnen Sekunde entspreche“<sup>1)</sup>, welcher Art dies neue Libramentum gewesen, berichtet Rothmann leider nicht. Da an dem hier geschilderten Werk nichts ersichtlich, was auf eine spätere Veränderung der Hemmung schliessen lässt, hätte die Annahme, dass es von Anfang an das Pendel besessen, dass wir es hier also mit einem vor Huyghens angewendeten Pendel zu tun haben, einigen Grund.

Das Werk ist noch wohl erhalten und in Gang, wozu mehrere im Laufe der Jahrhunderte vorgenommene, sachverständige Reinigungen wesentlich beigetragen haben. Am Gestell des Werkes befindet sich die Werkmarke Buchers, ein HB, im Wappenschild.

Man ist leicht geneigt, den Wert, den solch ein Werk für seine Zeit gehabt, gering einzuschätzen. Zieht man jedoch in Betracht, dass das visuelle Rüstzeug des damaligen Astronomen noch sehr unvollkommen war — man hatte nur mit Dioptern ausgerüstete Instrumente, die Erfindung des Fernrohres erfolgte erst zu Anfang des 17. Jahrhunderts —, so kann man sehr wohl annehmen, dass die Resultate dieser künstlichen Himmelsläufe für seine Praxis voll auf genügten und ihm bei dem damaligen Stand der Arithmetik vielfach schwierige Rechnungen ersparten. Für die Entwicklung des Uhrenbaues aber waren sie von grösster Bedeutung. Sie waren das „Non plus ultra“ dieser Kunst und erforderten das Höchste an Wissen und Handfertigkeit.

## Ueber den Geschäftskauf.

Von Julius Baum.

[Nachdruck verboten.]

**W**enn ein Jünger der Uhrmacherkunst das Alter von ungefähr 28 Jahren erreicht, so beginnt er die Frage der Etablierung, mit der er sich bis dahin nur leicht beschäftigt hat, mit allem Ernste ins Auge zu fassen. Freilich wagt mancher den grossen Wurf noch früher, andere finden erst sehr viel später den Mut dazu, indessen ist wohl der genannte Zeitpunkt der der richtigen Reife, der dem Anfänger auch noch die volle Elastizität der Jugend gelassen hat. Beide sind notwendig, sowohl Reife als auch Elastizität, und ihr Besitz schützt den Anfänger vor trüben Erfahrungen und teuren Lehren einerseits und vor Unterlassungen aus Phlegma und bequemer Auffassung seiner geschäftlichen Aufgaben andererseits. Im Verein mit einigem Kapital verbürgen sie sicheren geschäftlichen Erfolg, sofern nicht Krankheit oder andere unvorhergesehene Unglücksfälle diesem hinderlich sind.

Zwei Wege stehen dem Unternehmungslustigen zur Erreichung seines Zieles offen; der eine ist die Neueinrichtung eines Geschäfts, der andere der Kauf eines schon länger bestehenden Geschäfts. Beide haben ihre Vorteile und ihre Nachteile, und es wird sich nach den besonderen Verhältnissen richten, für welchen von ihnen man sich als kluger Mann entscheiden muss.

Die Schwierigkeit besteht für den Käufer eines alten Geschäfts darin, dass er trotz aller Vorsicht mit der Uebernahme des Warenlagers bis zu einem gewissen Grade die Katze im Sacke kaufen muss. Vorteilhaft dagegen ist es, und zwar ganz besonders, wenn auch Landkundschaft in Frage kommt, dass Lage und Ruf des Geschäfts bekannt sind, dass also etwas da ist, was sonst durch lange und teure Reklame erst geschaffen werden müsste, und dass vor allem ein Kundenstamm vorhanden ist, teils weil er konservativ ist, teils weil jahrelange Beziehungen bestehen, auch immer treue Kundschaft bleiben wird, wenn er nicht frevelhaft vor den Kopf gestossen wird.

Diese Vorteile fehlen bei der Neueinrichtung eines Geschäfts;

es sind indessen andere da, wie z. B. ein funkelneues, modernes Lager, ferner die Möglichkeit, sich das schönste und geeignetste Lokal auszusuchen und sich dieses in der modernsten, wirkungsvollsten Art einzurichten. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, dass der geeignete Mann, der auch für die ersten Jahre im Notfalle etwas Geld im Rückhalt hat, im Laufe der Zeit besser prosperiert, als jener, der das alte, eingeführte Geschäft gekauft hat, ohne es später zeitgemäss fortzuentwickeln.

So sind wir nunmehr dahin gekommen, dass wir finden, es wäre schliesslich gleichgültig, auf welche Art man sich etabliert, denn als tüchtiger Mann wird man unter normalen Umständen vorwärts kommen und als untüchtiger sicher zurückbleiben, und darin liegt bekanntlich das Geheimnis aller Erfolge.

Der Kauf eines Geschäfts lässt sich nicht nach der Schablone ausführen, denn in der Grosse Stadt sprechen andere Gesichtspunkte mit, als in der Mittelstadt, und in dieser wieder andere als in der Kleinstadt oder auf dem Lande. Weiter hat jeder Ort und jede Gegend für sich ihre Eigentümlichkeiten, die in Betracht zu ziehen sind, ganz abgesehen von der Eigenart des betreffenden Geschäfts, denen unter Umständen auch Rechnung getragen werden muss.

Der leitende Gedanke sowohl beim Käufer wie beim Verkäufer muss der sein, dass einer den anderen nicht übervorteilt. Ich weiss wohl, dass mancher darüber lächelt und sagen wird, dass jedes Geschäft doch im wesentlichen darin besteht, dass der eine aus dem anderen soviel als möglich herauszuholen sucht. Tatsächlich wird es auch in der Praxis ohne, wenn auch nicht gewollte und geringe, Uebervorteilung selten abgehen, die auch manchmal nur in der Einbildung bestehen mag. Indessen sollte mit beabsichtigter Uebervorteilung der Verkäufer eine Reihe von Jahren ehrlicher Arbeit nicht beschliessen, und der Anfänger seinem Lebenswerke nicht den Grundstein setzen. So etwas rächt sich immer. Schon das nachher gespannte Verhältnis zwischen den beiden Handelnden ist Strafe genug; denn wenn sie sich gegenseitig irgend etwas helfen sollten, steht ihnen der Unfriede im Wege, und die Folge ist, dass sie Schaden, wenigstens materieller Art, haben. Ihre gegenseitige Hilfe brauchen sie, denn so glatt scheidet niemand aus, und so schnell ist andererseits keiner mit dem Geschäft verwachsen, dass sie nicht von hohem Werte wäre.

Leider ist es manchmal der Fall, dass gegen diesen ehrlichen Leitgedanken gehandelt wird, und zwar viel häufiger vom Verkäufer als vom Käufer. Der Verkäufer hat viel mehr Mittel dazu in der Hand als der Käufer, er hat auch eine grosse Handelspraxis hinter sich, die ihn gegen moralische Einflüsse abgestumpft hat. Er denkt: „Geschäft ist Geschäft,“ d. h. mit anderen Worten: „Wer sich nicht vorsieht, muss sich auch den Schaden gefallen lassen“, und andererseits: „Wer einen sich ihm bietenden Vorteil nicht ausnutzt, ist kein Geschäftsmann.“

Der Käufer ist meist ein junger Mann, dessen naive Auffassung von Moral und Ehrlichkeit noch nicht durch einen harten Existenzkampf sich zu der Höhe der „Geschäftsmoral“ durchgerungen hat. Er hat es auch meist zu eilig und ist zu hastig, sich zu etablieren, als dass er daran dächte, irgend etwas zu tun, was nicht korrekt wäre, wodurch sich die Sache zerschlagen könnte. Dächte er aber daran und brächte er es fertig, sich auf diese Weise einen Erfolg zu sichern, so muss er ein sogen. „Gerissener“ sein, der zu schönen Hoffnungen berechtigt, denn sonst ist es von dieser Seite nicht möglich.

Die häufigste Täuschung erfährt der Käufer bezüglich der Höhe des Umsatzes und des Wertes des Warenlagers; doch muss hierbei sofort gesagt werden, dass es zum Teil seine eigene Schuld ist, wenn er darüber getäuscht werden konnte. Eine Redensart, wie etwa: „Das Geschäft kostet, wie es steht und liegt, den und den Betrag“ oder ähnliche Redensarten, haben meist nur den Zweck, den Käufer zu bluffen. Es gelingt auch oft, denn durch flüchtigen Ueberblick im Laden sagt sich mancher, dass wohl die Ware nicht ganz so viel wert zu sein scheine, dass aber auch etwas für die Kundschaft gezahlt werden müsse. Dabei kann sich einer sehr leicht so täuschen, dass er sein Leben lang daran zu denken hat. Der einzig richtige und ehrliche, von beiden Parteien deshalb zu begrüssende Weg zur Verständigung über den Wert des Warenlagers ist die Inventaraufnahme.

1) Wolf, auch aus obigem, Bd. I, S. 300.