Nr. 8. 12. Jahrg.

Allgemeines Journal der Uhrmacherkunst.

Erscheint wöchentl. — Abonnementspr. pro Quart. 2 Mk. — Oesterr. Währ. fl. 1,20. — Inserate die 4gespalt. Petitzeile oder deren Raum 25 Pf., bei Wiederholungen 2—3 Mal 10%, 4—8 Mal 20%, 9—26 Mal 33⅓%, 27—52 Mal 50% Rabatt. — Arbeitsmarkt pro Zeile 15 Pf.

LEIPZIG, den 19. Februar 1887.

Alle Buchhandlungen und Postämter nehmen Bestellungen an. Verantwortlicher Redakteur: Ferdinand Rosenkranz. Verlag von Kunath & Rosenkranz, Leipzig.

Inhalt: Das schweizerische Uhrengewerbe. — Ein Beitrag zur Geschichte der Wasseruhren. — Die Uhrenfabrikation und der Uhrenhandel Leipzigs im Jahre 1885. — Ueber Länder- und Weltzeit. — Aus der Praxis. — Die „American Watch Company". — Verschiedenes. — Amtliche Bekanntmachungen. — Frage- und Antwortkasten. — Briefkasten. — Anzeigen.

Zur Beachtung! Alle für **uns** bestimmten **Geld-, Brief-** und **Kreuzbandsendungen** sind **stets** zu adressiren an **die Expedition oder Redaktion des „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst" (Kunath & Rosenkranz) in Leipzig, Johannesgasse 23, I.**

Das schweizerische Uhrengewerbe.

In der Schweiz gekrönte Preisschrift von Julius Gfeller in Bern.

(Fortsetzung.)

Vom spezifisch schweizerischen Gesichtspunkte aus muss man doch anerkennen, dass, wenn auch die Konzentration der Industrie ihre Gefahren hat — das wird sich noch deutlicher zeigen, wenn die grossen Fabriken sich immerfort mehren — sie doch momentan entschiedene Vortheile bietet. Beim jetzigen Stand unserer Uhrenindustrie ist die Frage einfach die: Entweder muss die Uhrmacherei mechanisch sein, oder sie wird aufhören zu existiren. Da die Mittelindustrie das mechanische Fabrikationsverfahren nicht annehmen kann oder will, so darf sie der Grossindustrie danken, dass sie der schweizerischen Uhrmacherei als Ganzes zu Hilfe gekommen ist und ihr die Waffen geschmiedet hat, um sich selbst wieder zu erobern und Erfolge zu gewinnen. Sicher vollzieht sich die Umänderung nicht ohne Schwierigkeit und ohne dass der Mittelindustrie der Athem ausgeht. Wie soll man ihr die frühere Kraft wieder geben? Man kann doch im Ernste nicht gegen den Strom schwimmen, also ebensowenig der mechanischen Industrie durch die Handarbeit Stand halten, als die mechanische Fabrikation selbst unterdrücken; wäre letzteres aber auch in der Schweiz möglich, so würde doch die ausländische mechanische Industrie um so schwerer auf die Preise drücken und die Handarbeit nicht aus ihrer jetzigen traurigen Lage herauskommen lassen.

Die Mittelindustrie kann sich nicht mehr ausschliesslich der Fabrikation feiner oder komplizirter Uhren hingeben, für einmal schon deswegen, weil die Mechanik die anfänglich der mechanischen Ausführung solcher Werke im Wege gestandenen Schwierigkeiten besiegt hat, dann weil jetzt mehr als genug solche gemacht werden, endlich weil kostbare Uhren jetzt nicht Mode sind (Uhren, die einst 1000—1200 Frank kosteten, werden jetzt, dank der Anwendung von Maschinen, für 500 Frank offerirt und zwar bewundert, aber nicht gekauft). Es bleibt also den Atelierchefs nichts Anderes übrig, als sofort ihr Werkzeug nach dem neuesten mechanischen Verfahren umzuändern, um existiren zu können. So schwer solche Opfer auch zur jetzigen knappen Zeit fallen mögen, man muss sich energisch darein zu finden wissen.

Der schweizerische Uhrenverkehr.

Verlassen wir jetzt die Werkbank, das Atelier oder die Fabrik und sehen wir uns nach dem Absatz der Waare um.

1780 suchten Abenteurer aus dem Jouxthal in der Levante Geschäftsverbindungen anzuknüpfen, scheinen aber so üble Geschäfte gemacht zu haben, dass man dort noch jetzt keinen Muth zu ähnlichen Schritten hat, so dass ihre Genfer und namentlich Neuenburger Freunde sich mit dem Absatz ihrer Waare befassen müssen. Abgesehen von einigen guten Häusern im Jouxthal und Sainte-Croix, sind die bedeutendsten Firmen in Genf, Neuenburg, Biel und im Berner Jura. Leider sind aber viele dieser Häuser in Händen solcher, die nicht im Lande selbst wurzeln und das Geschäft nicht mit der Anhänglichkeit betreiben, die man jeder Industrie widmen muss, deren Gedeihen einem am Herzen liegt. Man muss allerdings von einer Industrie leben, doch nicht so, dass man dem Boden alle Lebenssubstanz entzieht, so dass er keine Säfte mehr liefert.

Der Verkauf vollzieht sich auf verschiedene Weise. Ein Theil der Firmen schickt Reisende nach den bestimmten Ländern; ein Anderer begnügt sich damit, durch Agenten auf verschiedenen Plätzen Verbindungen anzuknüpfen, wieder Andere suchen brieflich mit Kaufhäusern oder Uhrmachern im Ausland anzubinden. Letzteres geschieht aber oft unbegreiflich sorglos und unvorsichtig, da, wie die jährlichen Berichte der schweizerischen Konsuln konstatiren, aus dem oft phantastischen Kredit, den man dem Ausland schenkt, immer wieder neue Verluste hervorgehen. Je weiter das Absatzgebiet entfernt ist, desto mehr scheint man

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318544717-18870100/61