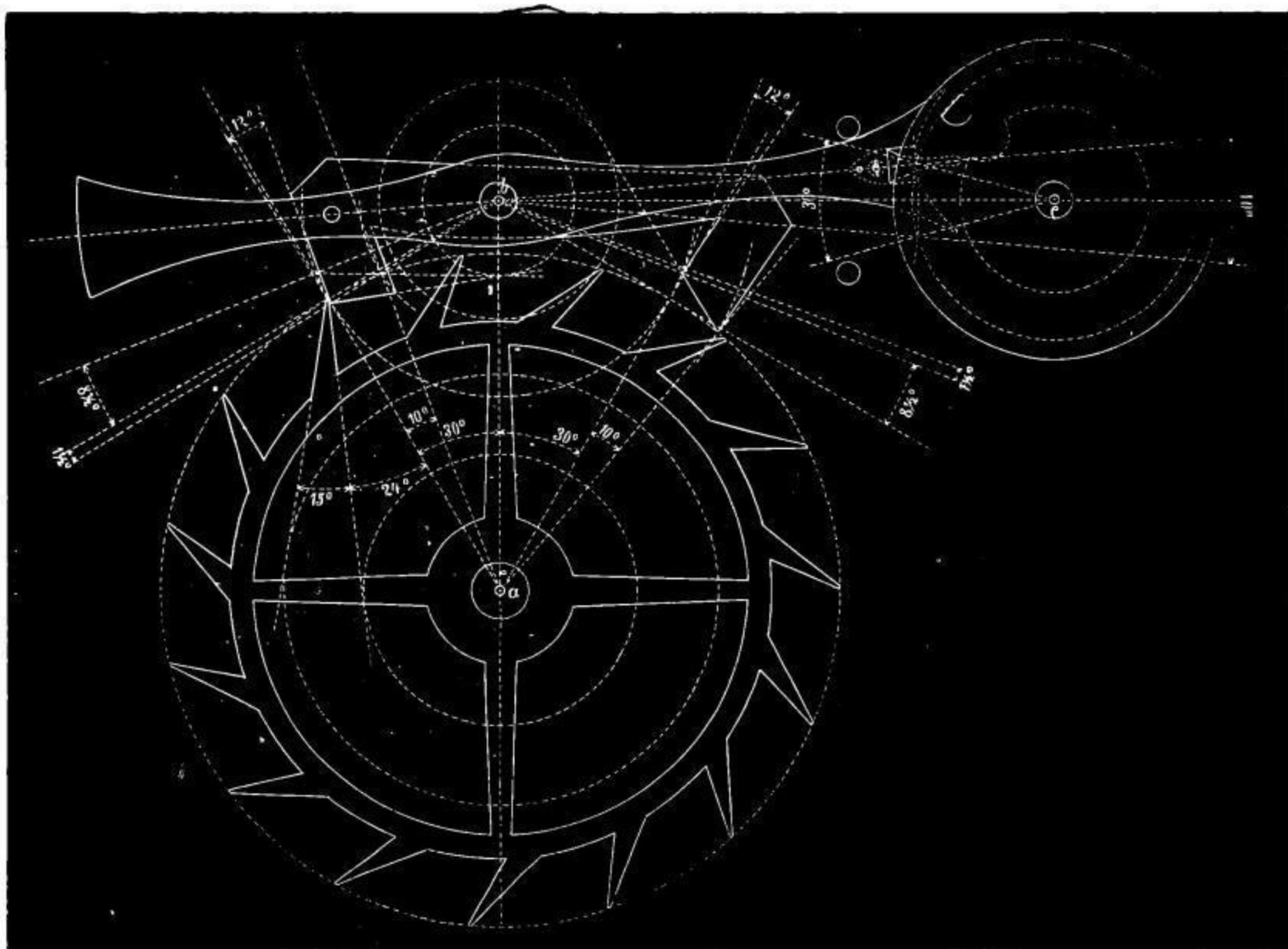


ist. Der Detail-Verkäufer wird also in den meisten Fällen dem Publikum gegenüber von einem derartigen Preisrückgange nichts äussern, sondern entweder stillschweigend den kleinen Nutzen einstecken, oder vielleicht nach gewöhnlichem Prozentsatz nach der Faktura des Lieferanten den Preis berechnen. Das Publikum merkt selbst in diesem Falle von der Preisermässigung nichts, der Fabrikant aber und dessen Arbeiter, welche auf Stück arbeiten müssen, werden im Laufe des Jahres ganz erheblich merken, dass sie geschädigt sind, denn der Konsum — also der Umsatz

ständigen, ohne irgend Jemand zu schädigen. (Ein unnötiges Hinaufschrauben der Preise wird schon die ausländische Konkurrenz verhüten.)

3. Es ist wünschenswerth dahin zu streben, dass alle diejenigen Geschäfte, deren Inhaber sich Goldschmiede, Juweliere etc. oder Juwelen-, Gold- und Silberwaaren-Fabrikanten und -Händler mit Recht nennen können, sich nach und nach von dem Mitführen unechter Sachen frei machen oder doch hierin auf das Nothwendigste beschränken.



Abbildungen von Tafel 12: Der englische Ankergang.

— wird durch eine derartige Preisermässigung auch nicht um ein Dutzend zunehmen.

Ganz ähnlich verhält es sich, um noch ein Beispiel anzuführen, mit den goldenen Ketten: Was kann es dem Privatmann ausmachen, welcher für eine Uhrkette 100, 150 oder 200 Mark ausgeben kann, ob der Façon-Preis der Kette vom Fabrikanten oder Grossisten 1 bis 2 Mark höher oder geringer ist. Ich behaupte, dass dieses sowohl dem Detail-Verkäufer als dem Käufer ganz gleichgültig sein kann, dass es aber den eigentlichen Fabrikanten und den Arbeiter empfindlich schädigt, wenn der Façon-Preis unter das Niveau, welches bei ausreichendem Nutzen durch die mittlere Leistungsfähigkeit bedingt ist, herabgedrückt wird.

Aehnlich verhält es sich mit manchen anderen Fabrikaten, und glaube ich nach Anziehung dieser Beispiele im allgemeinen Interesse der Edelmetall-Industriellen behaupten zu dürfen:

1. Es ist ein verkehrtes und unwürdiges Bestreben, durch unnatürliches Herabdrücken der Preise den Edelmetall-Waaren einen grösseren Absatz auf Kosten der unechten resp. Doublé-Waaren verschaffen zu wollen.

2. Die Produzenten können durch gemeinsames Vorgehen sich über die Minimal-Façonpreise, resp. Arbeitslöhne etc. ver-

Die Preisschrift von Moritz Grossmann über den freien Ankergang für Uhren.

Neue Herausgabe nach den Verbesserungen der französischen Auflage dieser Preisschrift und nach neueren Forschungen verschiedener Autoren.

(Fortsetzung aus Nr. 36.)

VIII. Kapitel.

Beschreibung zweier empfehlenswerther Arten von Ankergang.

Als Ergebniss dessen, was in den vorhergehenden Kapiteln gesagt worden ist, möge hier eine Beschreibung von zweien der vortheilhaftesten Ausführungen des Ankerganges folgen, und zugleich als Grundlage für die in einem späteren Kapitel folgenden Erörterungen über die Verhältnisse der Ankergänge dienen.

I. Der englische Ankergang.

(Hierzu die Abbildung der Tafel 12 des Originalwerkes.)

Der Ankergang, wie ihn die englischen Ankeruhren in ziemlich gleichförmiger Weise zeigen, steht stets im rechten Winkel.

Das Gangrad mit Spitzzähnen ist von gutem, hart gehämmerten Messing, und in der Regel polirt. Es zu vergolden