

Und wieder am 30. Oktober bittstellert er: „Ich möchte Sie inständig bitten, mich, wenn Sie etwas Musse habe, wissen zu lassen, was Sie in dieser Bagatelle anordnen werden, die durchaus Ihrer Entscheidung und nicht der des Ministers der auswärtigen Angelegenheiten unterliegt.“

So verfolgte Voltaire sein Ziel, ohne jemals nachzugeben, Dies ist durchaus nicht das einzige Beispiel, welches den Eifer veranschaulicht, mit dem er die Einkünfte seiner Fabriken überwachte. Das Haus Servan & Boursault (in Ferney) hatte Uhren und Schmucksachen für den marokkanischen Hof an einen genuesischen Marquis Vial geliefert, welcher sich beeilte, Bankerott zu machen. Voltaire nahm in dieser Angelegenheit das Interesse des Hauses mit besonderem Eifer wahr; wir könnten in seiner Korrespondenz wohl seinen verschiedenen Schritten in dieser Angelegenheit folgen, fürchten aber, die Aufmerksamkeit zu ermüden.

Merkwürdiger ist Voltaire jedoch als ein den Käufer mit seinem Feuer und seinem feinen Benehmen bezaubernder Handlungsreisender (voyageur de commerce). Jede Gelegenheit ist ihm gut genug, einen Kunden zu erhaschen, immer findet er Mittel und Wege, seine Uhrmacherei anzubieten.

In einem Briefe (vom 20. Dezember 1771) an den spanischen Minister Grafen d'Aranda befindet sich folgende Stelle: „Falls Sie den Finger irgend einer erlauchten spanischen Dame mit einer im Ringe sitzenden Uhr mit Repetition, Sekundenzeiger, Viertel- und Halbviertel-Schlag und mit Spielwerk, das Ganze mit Diamanten verziert, schmücken wollen, so wird derartiges nur in meiner Kolonie angefertigt, wo man Ihrer Befehle gewärtig sein wird. Ich erwähne dies nicht aus Prahlerei, denn es ist der reine Zufall, dass ich den einzigen Künstler bei mir habe, der in diesen kleinen Wunderwerken arbeitet. Diese Wunderwerke dürften Ihnen nicht missfallen.“

Einen Brief an den Grafen Rochefort (23. Juli 1770) schliesst Voltaire mit den Zeilen: „Wir machen ausgezeichnete Uhren. Paris bezieht seinen Bedarf vollständig aus Genf, und wir verkaufen um ein gutes Drittel wohlfeiler als in Paris. Falls Sie einige unserer Uhren für Ihre Freunde wünschen, so wenden Sie sich an Ihren Diener (er meint sich selbst damit — D. Uebers.), bevor er sein Dasein den vier Elementen übergibt, vorausgesetzt, es gäbe vier Elemente.“

Dem Marquis de Thibouville schrieb er: „Ich möchte zunächst von Ihrer Uhr reden, um Sie nur blendende Objekte sehen zu lassen. Ich irrte mich, sie kostet achtzehn Louis, aber sie ist ausgezeichnet und hat Repetition; und was noch angenehmer ist, sie ist mit Diamanten besetzt. Es ist ja wahr, diese Diamanten sind Markassitenarten, doch sie geben den gleichen Glanz und einen wundervollen Anblick. Der Kaufpreis ist erstaunlich gering. Und dann bedenken Sie noch, dass Sie die Uhr erst im Monat März bezahlen werden.“

In einem vom 14. Oktober 1774 datirten Briefe an den Herzog Richelieu sagt Voltaire: „Es ist eigenthümlich, dass fast alle Arbeiter, welche ich in Ferney angesiedelt habe, für die Pariser Uhrmacher arbeiten, welche dreist genug sind, ihre Namen auf die bei mir hergestellten Uhren zu setzen.“

(Schluss folgt.)

Deutsch-Nordische Handels- und Industrie-Ausstellung in Lübeck.

An den Vorstand des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher
Herrn Chr. Lauxmann, Stuttgart.

In Ihrer letzten Nr. 22 des „Allgem. Journals der Uhrmacherkunst“ bringen Sie eine Mittheilung des Hamburger Uhrmacher-Vereins, betreffend die Deutsch-Nordische Handels- und Industrie-Ausstellung in Lübeck.

Im Allgemeinen verhalten wir uns jeder Ausstellung gegenüber sehr ablehnend, durch Vorstellung von verschiedenen Seiten wurden wir jedoch veranlasst, dieser Sache näher zu treten und besonders, da die Vertretung uns von einigen Kunden angeboten wurde.

Wir beabsichtigten nur Verbindungen im Auslande anzuknüpfen und legten die Vertretung in die bewährten Hände eines hochgeachteten Mitgliedes des Lübecker Uhrmacher-Vereins.

Ein direktes Geschäft ist von uns weder beabsichtigt, noch gemacht worden und wäre es jedenfalls in einem solchen Falle Sache unseres Vertreters gewesen, seine Interessen zu wahren.

Wenn nun der Vorstand der Hamburger Uhrmacher Veranlassung nimmt, so vorzugehen, so können wir dies nur auf Motive zurückführen, die uns fremd und unbekannt sind.

Wir haben hiermit unseren Standpunkt in dieser Angelegenheit klar gelegt und wenn Sie über Einzelheiten (die uns ja gar nicht bekannt sein können) Aufklärung haben wollen, belieben Sie sich an unseren dormaligen Vertreter Herrn Uhrmacher Henze in Lübeck zu wenden.

Dürrstein & Co.

* * *

Anmerkung: Indem wir vorstehende Erwiderung der Firma Dürrstein & Co.-Dresden in ihrem Wortlaut aufnehmen, sehen wir uns veranlasst, zu konstatiren, dass wir keinen Anlass haben, an den Angaben dieser Firma zu zweifeln. Wir glauben auch, dass die vorstehende Erklärung dazu beitragen wird, die Vereine Hamburg und Lübeck über das Detailliren der ausstellenden Firma zu beruhigen. So lange dieses ein College thut, liegt für uns die Sache klar: hier wollen wir keine Beschränkung. Dabei verharren wir jedoch auf dem Standpunkte, dass solche Ausstellungen stets die einzelnen Collegen schädigen, wenn auch, wie in diesem Falle, ein Einzelner Nutzen gezogen haben kann. Darum: weg mit dem modernen Jahrmarkt, der sich hoffentlich bald überleben wird! Bei der heutigen Art des Vertriebes erfahren wir bald genug jede Neuerung, dazu bedarf es keiner Ausstellung. Und das Publikum mag seine Uhren bei seinem Uhrmacher kaufen, das wird auch ihm zum Vortheil gereichen.

Damit glauben wir, unsern und der Collegen Standpunkt gewahrt zu haben und halten die Angelegenheit hiermit für erledigt.

C. L.

Briefwechsel.

Unser Vertrauensmann Herr Coll. Gebhart-München schreibt uns in Beziehung auf das Einwickelpapier, von welchem er sich Proben erbittet, dass er als Vater des Gedankens im Auge gehabt habe, dieses nicht nur in einem Blatt und einem Text, sondern in verschiedenen Blättern mit verschiedenem Text herausgegeben zu wissen. Als Gründe hierfür führt er an, dass mancher College nicht genügend die Gabe habe, dem Kunden klar darzulegen, was eine Uhr jährlich leisten muss und leistet; es seien nicht weniger als 327 Millionen Umdrehungen, welche die zwölf Zapfen einer Cylinderuhr in diesem Zeitraum machen; solche Darstellungen sollten im Einwickelpapier behandelt werden. Als Beweis dafür nennt der geehrte College einen Artikel in einem vielgelesenen Lokalblatt Münchens, worin die Uhrmacher der lächerlichsten Widersprüche bezichtigt werden. Hier wird geschildert, dass eine Gesellschaft die Wette eingegangen habe, dass eine frisch gereinigte Uhr zu jedem Uhrmacher getragen werden könne, um jedesmal die Erklärung zu erhalten, dass dieselbe gereinigt (vulgo ausgeputzt) werden müsse. Die Wette sei auch gewonnen worden, habe jedoch ein gerichtliches Nachspiel gehabt. Coll. Gebhart tritt dafür ein, dass für den Uhrmacher, der dem Kunden nicht fließende Auskunft ertheilen kann, ein solches Einwickelpapier von grossem Nutzen sein würde, dann würden derartige beschämende Ergebnisse leichter vermieden und der ganze Stand an Achtung gewinnen.

Wenn wir auch Vorstehendes als Ausfluss einer sensationslustigen Redaktion betrachten, denn dass in der That jeder Uhrmacher die Uhr als der Reinigung bedürftig erklärte, erscheint uns denn doch mehr als unwahrscheinlich, so steckt doch im Ganzen ein Kern der Wahrheit und wir gehen mit Herrn Gebhart einig, dass es die Pflicht jedes einzelnen Collegen ist, dem Kunden die absolute Wahrheit zu sagen und sich für die wirklich geleistete Arbeit bezahlt zu machen. Warum soll man nicht für die Abhilfe eines schwer zu findenden Fehlers die gleiche Entschädigung wie für ein einfaches Reinigen verlangen können?