

mehr oder weniger gemächlich am Boden zu sitzen kam. So was tut weh, wenn einer jahrzehntelang Kreuzer für Kreuzer zusammenlegt und dann eines Tages durch seine eigene Schuld um Hab und Gut gekommen ist.

Wer sich aber damit befasst, in den abgesteckten Kreisen seiner Tätigkeit ein Ziel zu erreichen und in seinem Gewerbe und Beruf fleissig ist, mit dem Kopfe arbeitet, jede angebotene Idee in seinem Berufsleben dreht und wendet, bis er sieht, ob sie sich für ihn eignet, und stets ehrlich und rechtschaffen vorgeht, der wird vielleicht kein reicher Mann werden, aber doch vorwärtskommen und ein auskömmliches, geordnetes Leben führen können.

Ich will aus meiner früheren Praxis zwei kleine Beispiele anführen. In den Monaten Juni, Juli und August blieb, wie überall, auch bei mir das Geschäft im tiefsten Schlafe; selbstverständlich benutzte ich diese Zeit, wie jeder, um mein Warenlager zu revidieren und eine ordentliche Inventur aufzunehmen. Das Herz tat mir jedesmal weh, wenn ich sah, wieviel alte gute Stücke, wieviel Ladenhüter ich in meinem Geschäfte aufgestapelt hatte, und so kam ich auf den Gedanken, in den Sommermonaten jeden Jahres einen wirklich reellen Inventurausverkauf zu arrangieren.

Ich verfertigte mir eine sauber geschriebene Tafel, in welcher ich den Kunden mitteilte, dass ich nach Durchsicht meines Lagers eine Anzahl alter Waren zum Selbstkostenpreise abtosse. Ich liess mir die Mühe nicht verdriessen, aus meinem Hauptbuche die Kunden herauszuziehen und an dieselben ebenso zu schreiben. Nun räumte ich das zweite Nebenschaufenster vollkommen aus und arrangierte in demselben die zurückgestellten Stücke, natürlich fein säuberlich aufgefrischt, in wirkungsvoller Weise, dahinter stellte ich meine Tafel, gab überall Preise darauf, und hatte das Vergnügen, dass sich tatsächlich so mancher Kunde fand, der die Gelegenheit zu einem billigen Einkaufe benutzte. In dem darauffolgenden und in den Folgejahren wurde ich von vielen Geschäftsfreunden oft schon im Monat Mai gemahnt: „Wann machen Sie wieder einen Inventurausverkauf?“, und auch sonst während des Jahres kamen Leute zu mir, welche ausdrücklich zurückgesetzte, billige Stücke verlangten. Ich möchte nur bemerken, dass ich diesen Inventurausverkauf tatsächlich ehrlich und ordentlich durchgeführt habe, nicht mit neuen, schlechten, billigen Waren „auswattiert“, sondern gute, wenn auch ältere Ware abgab. Die Preise, die ich ansetzte, waren tatsächlich nicht oder kaum nennenswert höher als die Erstehungskosten. Auf diese Weise war es mir möglich, ein doch ziemlich hohes, totes Kapital wieder in Umsatz zu bringen, und mein Geschäft mit neuer und moderner Ware auszustatten.

Auf einen zweiten Vorteil wurde ich durch ein kaufmännisches

Fachblatt aufmerksam gemacht. Eine Firma, welche Wäscheausstattung erzeugte, hatte die Gepflogenheit, sich bei den Pfarr- und Gemeindeämtern um die aufgebotenen Brautpaare zu erkundigen, welchen sie ihre Ausstattungen antrug. Ich spekulierte über die Sache nach und ging einen Schritt weiter. Ich überlegte, dass, wenn Leute heiraten, sie meistens dazu Freunde einladen, die Freunde pflegen Geschenke zu geben, und zwar ein gut Teil Geschenke aus Edelmetall, oder Uhren, oder ein hübsches Silberzeug, oder etwas aus Alpaka, so dass der Juwelier bei derartigen Hochzeitseinkäufen nicht zu kurz kommt. Ich setzte mich nun gleichfalls mit den Gemeinde- und Pfarrämtern in Verbindung und konnte ohne grosse Aufwendung von Mühe und Kosten eine ständige Liste der Brautpaare erhalten. Hatte ich solche Adressen, machte ich mich auf die Socken und sprach höchstpersönlich bei dem P. T. Bräutigam oder der Braut vor und erbat mir von denselben die Liste der zur Hochzeit Eingeladenen. Ich muss gestehen, dass ich anfangs auf so manches erstaunte Gesicht stiess, als ich jedoch den Bräutigam aufklärte, dass es eine unrichtige Feinfühligkeit sei, wenn er für die zu erwartenden Hochzeitsgeschenke kein Interesse zeige, und es ihnen doch unbedingt lieber sein werde, für dasselbe Geld, das seine Freunde aufwenden wollen, etwas Ordentliches und Gediegenes, das er sich für den Haushalt wünsche, zu bekommen, hatte ich die Hindernisse bald überwunden und erhielt die gewünschte Liste der Eingeladenen.

Es wird wohl jeder zugeben, dass es weit weniger schwer ist, irgendeinen, von dem man weiss, dass er einen Einkauf beabsichtigt, für sich zu gewinnen, als einen ganz Fremden. Also, wie gesagt, auf diesem Wege habe ich so manches gute Geschäft gemacht und nicht nur das, ich habe sogar eine hübsche Anzahl neuer Kunden dadurch gewonnen.

Ich glaube, dass mir wegen dieses geschäftlichen Vorganges kaum jemand, der frei von Scheelsucht und Neid ist, den Vorwurf machen kann, dass ich unehonorig, unlautere oder standeswidrige Konkurrenz damit ausübte.

Die Idee wurde natürlich sehr bald auch von anderen nachgeahmt und zog daher nicht mehr, darum hiess es eben, immer wieder auf neue vorteilhafte Ideen zu studieren.

Der Trick, ich kann ihn ruhig so nennen, ist wohl heute schon längst wieder vergessen, vielleicht versucht es der eine oder andere meiner Kollegen damit und erzielt dadurch Vorteile.

Noch eine Reihe anderer Gelegenheiten, bei welchen ich einfach durch Ausnutzung derselben gute, und ich betone immer wieder, vollkommen anständige, reelle und einträgliche Geschäfte machte, könnte ich anführen, doch käme ich heute damit zu weit. Vielleicht ein andermal.

## Die astronomische Uhr von Besançon.



gelegentlich der Beschreibung eines Schaufensterstückes in einer Nummer dieser Zeitung war die Rede von der „bekanntesten astronomischen Uhr“ in Besançon. Zuschriften aus unserem Leserkreise belehren uns indessen, dass der Verfasser mit seiner Ansicht, dass diese Uhr „bekannt“ sei, nur im geringen Masse recht haben kann, und wir kommen dem Wunsche, eine Beschreibung der Uhr zu geben, gern nach, indem wir ihr eine diesbezügliche Arbeit Leopold Reverchons in der Revue „Internationale de l'Horlogerie“ zugrunde legen.

Es war im Jahre 1857, als der Kardinal Mathieu, welcher zu diesem Zwecke eine Schenkung von 10 000 Fr. erhalten hatte, sich mit Vérité aus Beauvais über die Ausführung eines Planes besprach, dessen Verwirklichung ihm schliesslich die Summe von 180 000 Fr. kosten sollte. Sechs Monate Studium und 2½ Jahre Arbeit in der Werkstatt Vérités genügten, um die Uhr in der Gestalt, wie wir sie heute sehen, fertig zur Aufstellung zu machen.

Der Aufbau im Stil der Renaissance hat eine Höhe von 5,80 m, eine Breite von 2,50 m und eine Tiefe von 1 m. In der umstehend gegebenen Abbildung sehen wir in der Mitte die Vorderfront und rechts und links die Seitenfronten. Die Einteilung der Fronten scheidet sich scharf in drei Partien, und

finden wir unten das Planetarium, in der Mitte die Zifferblätter und oben als Bekrönung die automatischen Figuren. Im Inneren des Gehäuses befinden sich neun verschiedene Mechanismen, deren wichtigster eine Vierteluhr mit konstanter Kraft ist, welche mit grosser Regelmässigkeit funktioniert. Die Gewichte, die durch den Aufzug gehoben werden und das neunstäbige Pendel schwingend erhalten, wiegen 20 kg. Dieser Mechanismus betätigt ausser allen Zifferblättern der Uhr, auch die am Turm befindlichen Zifferblätter, das Viertelschlagwerk, und bewirkt durch dieses das Stundenschlagen, welches auf der grossen Glocke des Turmes erfolgt. Der Aufzug geschieht alle Tage, und der Delphin, den man oberhalb des Planetariums an der Vorderfront bemerkt, betätigt das den Aufzug veranlassende besondere Gewicht.

Sechs Werke, die rechts, links und oberhalb des Hauptteiles angebracht sind, betätigen mittels Hebeln die Automaten im oberen Teile des Gehäuses. Es sind dies zunächst die zwölf Apostel, die zu je sechs über den beiden Wappen untergebracht sind. Alle Stunden verschwindet einer dieser Apostel, um durch einen anderen ersetzt zu werden, der auf einem Glöckchen die entsprechende Anzahl Stundenschläge ertönen lässt. Die Erzengel Michael und Gabriel stehen auf den Kuppeln, die die Apostelnischen beherrschen, und sind dazu bestimmt, die Viertel zu schlagen. Die über dem