

in ihrem nackten Cynismus auftreten sehen, und die für das ganze wirthschaftliche Leben zu einer Gefahr geworden ist.

Man hat die mannigfachen Verfahrensarten, welche von gewissenlosen Geschäftsleuten in Scene gesetzt werden, um das Publikum anzulocken und zu übervorthellen, den „modernen Industrialismus“ genannt, um eine gemeinsame Bezeichnung für sehr differente Manipulationen zu haben. Dieser Industrialismus hat der Industrie mehr Schaden zugefügt, als Krach und Krisis konnten, wenn man nicht andererseits behaupten könnte, dass Krach und Krisis selbst eine Ausgeburt des Industrialismus ist.

Die Grossindustrie hat durch Verringerung der Herstellungskosten eine bedeutende Preisermässigung vieler Industrieprodukte ermöglicht; dadurch ist der Verbrauch vergrössert und die Kauflust in weiten Kreisen erwacht. Das Publikum ist an die Verbilligung der Waaren gewöhnt und verlangt dieselbe; Billigkeit ist das Zauberwort, dem in unbesonnener Weise alles zuströmt. Diese Tendenz sucht die Schwindelkonkurrenz auszubeuten, hierauf begründet sie ihre Manipulationen. Der schwindlerische Händler mit seinen billigen Preisen hat grossen Zulauf und streicht grossen Gewinn ein, während dem ehrlichen Geschäftsmann die Nahrung entzogen wird oder er genöthigt wird, zu ähnlichen Praktiken zu greifen.

Der Verkäufer muss eine Vertrauensstellung in Anspruch nehmen, und wird hier Treue und Glauben untergraben, so gerathen wir in chaotische Zustände, in denen Trug und Lüge herrscht, wo man stets gegen Betrug und Übervorthellung gewappnet sein muss.

Der Laie ist beispielsweise nicht im Stande die Güte eines Uhrwerkes zu prüfen, er muss sich dabei lediglich nur auf die Reellität des Verkäufers verlassen.

Es hat auch früher wohl nicht an betrügerischen Gewerbsleuten gefehlt, die ihren Vortheil in unrechtlicher Weise suchten und die mangelhafte Waarenkenntnis des Publicums auszubeuten verstanden. Sie haben ihr Geschäft zu eigenem Vortheil oder Nachtheil betrieben, ohne damit aber einen Einfluss auf die Degradation der ganzen Industrie zu gewinnen. Das ist anders geworden. Die Fälscher der Neuzeit haben die Fortschritte der gewerblichen Technik benutzt, um sich einzuführen. In den Zeiten, wo die Productionsweise durch die Grossindustrie sich umgestaltete und der ganze wirthschaftliche Organismus des Volkes sich umsetzte, haben sie in der geschäftlichen Unkenntnis und der Neigung nach billigen Waaren die Mittel gefunden, den durchgreifendsten Einfluss auf die Industrie auszuüben; sie haben eine vergiftende Wirkung hervorgebracht, die alle Glieder des wirthschaftlichen Lebens durchdringt. Wir können annehmen, dass es zunächst nur Einzelne waren, welche zuerst den verderblichen Weg einschlugen, das Publicum zu bethören, indem sie ihm Scheinwaaren und Minderwerthe boten statt der ächten Waaren; Waaren, die alle äusseren Merkmale der letzteren besaßen, aber ohne den wahren Gehalt. Die Urheber, welche ihre genaue Kenntniss der Schwächen des Publicums zu ihrem Vortheil ausnutzen wollten, sie kannten vielleicht die Folgen ihres Beginns selbst nicht; aber sie haben damit dem ganzen Organismus des Verkehrslebens ein Gift eingeimpft, das den ganzen Körper erfüllt und nicht zu entfernen ist; wir sind damit auf eine abschüssige Bahn gerathen, auf der eine Umkehr sehr schwer wird.

In das ganze Wirthschaftsleben ist durch das Sinken der Geschäftsmoral und durch die Praktiken des modernen Industrialismus Verwirrung gekommen. Die alten Grundlagen der geschäftlichen Thätigkeit: Fleiss, Redlichkeit, Kenntniss, — sie haben im Allgemeinen an Werth verloren.

Wenn der Gewerbetreibende alter Zeiten mit seinem Beruf gleichsam verwachsen schien, sein Denken und Handeln die Signatur seiner Beschäftigung trug; wenn ihm noch immer ein Rest alten Handwerkerstolzes geblieben war, der die Ehrenhaftigkeit in den Beziehungen zu den Consumenten aufrecht erhielt, so zeichnen sich die Neu-Industriellen dadurch aus, dass sie ohne das Gefühl und die Verpflichtung ihres socialen Berufes sind. Sie lassen sich leiten von dem krassesten Egoismus; sie wollen Procen te verdienen, gleichviel auf welche Art. Ihr Thun ist das Ergebniss eines Rechenexempels, ohne Liebe zu den Producenten und Consumenten, und doch nach beiden Seiten mit zuvorkommender Freundlichkeit und Schmeichelei, soweit es dem eigenen Vortheile dient. Daraus entwickelt sich mit logischer Consequenz ihr Handeln. Der alten Art, sich Kundschaft zu erwerben durch die Empfehlung der gut bedienten Käufer selbst, — eine Empfehlung, die verborgener Weise von Mund zu Mund geht, — ist nicht mehr zu denken; denn die scheinbare Billigkeit ihrer Waaren erweist sich bald als trügerisch. Es kommt vielmehr darauf an, täglich neue Kunden heranzuziehen, mit allen Mitteln anzulocken, um sie auszunutzen zu können. Der grosse hier überall in Bewegung gesetzte Hebel, um die Vertrauensseligen dem grossen Handelsmann wieder und wieder in die Arme zu treiben ist die Reclame, die, mit äusserstem Geschick gehandhabt, jetzt thurmhoch aufgeschossen ist. —

Es giebt ein altes Sprichwort, welches lautet: „Klappern gehört zum Handwerk.“ Es mag uns das ein Beweis sein, dass zu allen Zeiten ein Heraustreten an die Oeffentlichkeit für den Gewerbetreibenden als nothwendig erkannt worden. Aber eine Reclame wie gegenwärtig, die in ekelhaftester Weise die ganze Literatur durchdringt, uns auf jeden Platz entgegenstarrt, die uns an jedem Morgen mit einer Fluth schmutzigen Papiers überschwemmt, die sich zu den abenteuerlichsten Narrheiten versteigt, das ist ganz und gar eine Ausgeburt der Industrialismus. Die Reclame muss um so lauter und nachdrücklicher gehandhabt werden, je mehr es darauf ankommt, einen illegitimen Gewinn einzuheimsen. Selbst Warnungen verfangen dagegen nicht. Sie werden bald übertönt und vergessen, und immer neue Opfer fallen in die ausgespannten Netze.

Durch die Reclame hat der moderne Industrialismus eine ungeheure Macht gewonnen und eine erziehlche Wirkung auf das ganze Publikum ausgeübt, die sich langsam aber sicher Bahn bricht. Durch sie wird das Streben nach einem äusseren Schein, nach einem bestechenden Ansehen genährt, sie besorgt das Hereintragen neuer Bedürfnisse in alle Volksklassen, weckt die Kauflust und Verschwendungssucht, die Leicht-

lebigkeit nach allen Richtungen. Schon so hundertmal betrogen, immer wendet sich eine leichtgläubige Menge wieder dahin, wo am meisten geschrien, wo die Waaren im besten äusseren Aufputz ihnen entgegen gebracht werden. Der Händler huldigt der Maxime „Aussen fix und Innen nix“, und hat dadurch grossen Gewinn erlangt.

Das sind die Grundsätze, die jetzt einen grossen Theil der Bevölkerung beherrschen und in ihrem Handeln bestimmen. Wenn aber erst das Bewusstsein in die Menschen gedrungen sein wird, dass die Ehrlichkeit nicht mehr ein Stab, sondern ein Hinderniss des gesellschaftlichen Fortkommens geworden ist, dann wird weder der Hinweis auf Himmel und Hölle durch die Kirche, noch alle Volkserziehungs-Bestrebungen durch die Schule dem einreissenden Verderbniss mit Erfolg zu wahren im Stande sein. —

Wir haben diese Ausführungen einem längeren Artikel des „Hannoverschen Gewerbeblatt“ entnommen, weil sie den Eindruck machen, als wären sie von Anfang bis Ende nur im Hinblick und unter Bezugnahme auf die Verhältnisse in unserem Gewerbe geschrieben. Jedes Wort, das hier gesagt ist, passt auf die Zustände bei uns, auf die schwindelhafte Reclame, die sich in unserer Mitte breit macht, geübt von gewissenlosen Eindringlingen, die keine Liebe zu unserer Kunst haben können, weil sie nicht das geringste Verständniss von derselben haben, und denen daher jede Discreditirung derselben vollständig gleichgültig ist, wenn sie durch ihre unlauteren Mittel nur ihren Zweck erreichen.

Wenn wir z. B. sehen, wie ein ehemaliger Buchhändler — wie Colporteure und Leute ähnlichen Schlages, die von der Uhrmacherkunst auch nicht die mindeste Kenntniss haben — in prahlerischen Zeitungs-Annancen dem Publicum vorreden, dass sie Uhrenfabrikanten seien; wenn wir sehen, wie von diesem ehemaligen Buchhändler in unverschämter Reclame dem Publicum sogar die Lüge aufgetischt wird, dass er für seine Fabrikate — obgleich dieser Mann niemals eine Uhr fabricirt hat — auf der Pariser Weltausstellung mit der goldenen Medaille prämiirt worden sei, dann müssen wir das Publicum bedauern, welches sich von diesem Schwindel umgarnen lässt und seinen Schaden leider immer erst zu spät einsieht. Wir bedauern aber auch die öffentliche Moral, die durch das hier mit solcher Dreistigkeit gegebene Beispiel immer mehr und mehr vergiftet wird.

Es wird von diesen Industrierittern kein Mittel unversucht gelassen, um immer neue Käufer anzulocken. Den Uhren, welche sie vertreiben und insbesondere den sog. „Languines-Uhren“, die ein bevorzugtes Objekt der Reclame sind, werden Eigenschaften angedichtet, die sie weder haben noch haben können und als Zugmittel Atteste beigedruckt, deren Ursprung für jeden Eingeweihten auf der Hand liegt. Mit gleicher Redensarten und unter der Maske strengster Reellität werden dem Publicum Uhren auf Abzahlung aufgeschwätzt, deren viel zu hohe Preise die finanziellen Mittel der Käufer meist wesentlich übersteigen. In erster Linie richten diese Industrieritter dabei ihr Augenmerk auf jüngere Beamte, welche durch Ueberredungskunst und trügerische Vorspiegelungen gar zu oft zum leichtfertigen Schuldenmachen durch sie verführt werden. Es sind uns Fälle bekannt geworden, wo Beamten, deren monatliches Einkommen kaum 75 Mark beträgt, Uhren zu mehreren Hundert Mark aufgeschwätzt wurden, die kaum die Hälfte werth waren. Die Folgen sind nicht ausgeblieben. Die verführten Käufer konnten die durch sehr schlaue abgefasste Reverse stipulirten Ratenzahlungen von ihrem kärglichen Einkommen nicht leisten, und wurden, da der Ratenverkäufer drängte, zu immer neuen Schulden gezwungen, bis sie schliesslich an den Rand des Abgrundes geriethen und in Gefahr waren, Amt und Ehre zu verlieren, wenn sich nicht ihre Angehörigen ins Mittel gelegt hätten.

Es wäre ein Leichtes, das hier gegebene Bild des schwindlerischen Treibens im Uhrengeschäft noch durch hunderte von Beispielen zu ergänzen, um zu zeigen, wie jene im „Hannoverschen Gewerbeblatt“ enthaltene Abhandlung so ganz und gar auf unsere gewerblichen Zustände passt, die nicht schlimmer gedacht werden können, als sie thatsächlich sind.

Wir schliessen mit den Worten des Abgeordneten von Pacher, welcher sagt: „In einem wohlgeordneten Staate soll das Gesetz dem Geschäftsmann die Mittel an die Hand geben, sein Geschäft auf ehrlichem Wege führen zu können, die Zustände sollen ihm nicht die einzige Wahl lassen zwischen Betrügen und das Feldräumen.“

Möge uns das mit Beginn des nächsten Jahres in Kraft tretende Hausirverbot diese Mittel an die Hand geben und Hilfe bringen!

Ueber compensirte Pendel für Grossuhren.

Von Herrn Heinrich Hirt, Techniker in Stuttgart.

Wenn bisher in Deutschland die Compensation für sogen. Thurmuhren fast nie angewendet wurde, so hat dies seinen Grund theils in der Schwierigkeit ihrer Ausführung für lange Pendel, theils darin, dass man sich wohl bewusst war, die Mängel der gewöhnlichen Gehwerke seien im Verhältniss zu dem durch Compensation zu beseitigenden Fehler allzu beträchtlich. Gleichwohl ist für Thurmuhren, da diese Temperaturdifferenzen von nahe 50 Gr. C. zu erleiden haben, Compensation dringend wünschenswerth.

Im Ausland, z. B. in England, finden wir längst Thurmuhren im Gebrauch, welche eine so vorzügliche Hemmung besitzen, dass sie den meisten unserer Thurmuhren gegenüber in ähnlichem Verhältniss stehen, wie ein Chronometer zu der gewöhnlichsten Schwarzwälderuhr. So lange wirklich gute Thurmuhren einen so geringen Prozentsatz unter den zeitmessenden Instrumenten bilden, wie bisher, ist selbstverständlich eine allgemeinere Anwendung der Compensation nicht zu erwarten; aber glücklicher Weise giebt es ein nur geringe Mühe und Kosten veranlassendes Mittel, die roheste Thurmuhren in eine gute zu verwandeln. Eine vor mehr als hundert Jahren gemachte Erfindung, wovon die Idee schon durch Huyghens bei der Construction einer Seeuhr mit Pendel angewendet worden war, und welche sodann von Berthoud und zahlreichen