

besonders nicht auf schwierige Zahlungsbedingungen einzugehen, so ist das in doppelter Beziehung eine Nothwendigkeit für den Uhrmacher. Jemand, der vielerlei Verkaufsartikel führt, kann leichter ertragen, wenn er sich ein grosses Waarenlager hingelegt hat. Geht nicht das Eine, so geht das Andere, und er bezahlt den einen Artikel einstweilen aus dem Ertragniss des anderen. Ganz anders bei uns. Der grössere Werth unserer Artikel, die geringere Abnutzung derselben, bringt es mit sich, dass eine Ergänzung nur selten geschieht. Der Verkauf, der Absatz neuer Uhren, ist daher nie ein regelmässiger.

Aus der Reparaturen-Einnahme kann keiner der Collegen seine Waare bezahlen. — Auf eine regelmässige Losung kann kein College rechnen. — Wie soll also, wenn die Verkäufe ausbleiben, der Creditnehmer seinen Verpflichtungen gerecht werden? Darum ist es gerade für den Uhrmacher eine der unbedingtsten Nothwendigkeiten, seinen Credit nie zu sehr anzuspinnen, stets nur den Credit, den er beansprucht, seinen eigenen Mitteln anzupassen. Aus denselben Gründen entspringt für den Uhrmacher auch die Verpflichtung, die Fälligkeit seiner Verbindlichkeiten auf verschiedene Termine zu vertheilen, nie für einen Zeitpunkt all zu grosse Zahlungsverprechen zu übernehmen.

Auch sollten die Collegen — wenigstens die ohne eigene Mittel — niemals Wechselverbindlichkeiten eingehen. Bei der Unregelmässigkeit der eigenen Eingänge könnten daraus, wie wir leider so oft schon gesehen, Nachtheile entspringen, die die ganze Existenz eines Collegen in Frage stellen! Der Credit, den wir nehmen, sei ein Credit auf kurze Zeit! Wir werden damit am allervortheilhaftesten unsere Einkäufe ausführen. Schon heut sind Fälle nicht vereinzelt, dass ein Fabrikant oder Grossist dem, der anstatt des üblich gewordenen Credits von sechs Monat, baare Zahlung innerhalb eines Monats leistet, 10 pCt. Sconto bewilligt, d. i. also 20 pCt. Zinsen auf's Jahr. Wie soll Jemand, der solchen Zinsaufschlag von vornherein trägt, wohl concurriren können, ohne Nachtheil für sich selbst?

Wer Credit beanspruchen und den Vortheil desselben geniessen will, muss ferner streng darauf halten, dass er auch ohne Wechselverbindlichkeit dem festgesetzten Zahlungstermin prompt nachkommt.

Für den Fabrikanten ist ein regelmässig sich begleicher Credit gewissermassen Geld. Er selbst wird dadurch in den Stand gesetzt, den Anforderungen, die an ihn herantreten, ebenfalls prompt gerecht zu werden und kann in Folge dessen billig und vortheilhaft fabriciren. Die Verlodderung der Creditverhältnisse ist es gerade mit, die unserer deutschen Industrie, und dem, was sie leistet, so schadet.

Der reelle Fabrikant unserer Artikel weiss und kennt sehr wohl die Schwierigkeiten, welche die Ueberanspannung des Credits gerade bei uns so leicht nach sich ziehen kann. Der reelle Fabrikant und Grossist ist deshalb auch in seiner Creditgewährung vorsichtiger, rath besonders bei jungen Anfängern — nicht nur in seinem eigenen Interesse — sondern mit im Interesse des Creditnehmers zur Vorsicht. Anders ist die Stellung derjenigen Grossisten und Fabrikanten, denen zu allererst daran gelegen, für ihr wenig solides Fabrikat Abnehmer zu finden. Solche Creditgeber rathen nicht immer zur Vorsicht; im Gegentheil, sie sind freigebiger mit ihren Waaren und nicht minder mit der Zeitdauer des Credits. Hat ein Abnehmer solcher Fabrikanten Glück, gelingt es ihm, Käufer für seine Waare zu finden, so ist ja die Unmöglichkeit eines lucrativen Geschäftes nicht ausgeschlossen.

In den meisten Fällen aber gestaltet sich, wie die Praxis es gelehrt hat, die Sache so, dass der Kunde des Grossisten oder Fabrikanten wenig oder nichts losgeworden ist. Es ist ihm eine Unmöglichkeit, der eingegangenen Verbindlichkeiten Herr zu werden, und, nachdem er das, was er selbst besessen, geopfert hat, bleiben ihm nur zwei Wege. Entweder zu Schleuderpreisen, womöglich niedriger als die Waare selbst gekostet hat, zu verkaufen, um Geld zu machen und daraufhin neuen Credit zu erhalten, oder es bleibt nur der Ausweg, sich und seine ganze Existenz dem Fabrikanten selbst zu überlassen. Der Grossist lässt ihm die Waare, die er nicht bezahlen konnte, in Commission und mit einem mehr als bescheidenen Vortheil verkauft er nun lediglich die Artikel, welche derselbe ihm zu verkaufen gewährt. Er ist damit also der Agent, der Zwischenhändler des Fabrikanten oder Grossisten geworden.

Diese Art Agenten, diese Art Händler, das sind die Collegen, von denen die so scharfe Concurrenz ausgeht, jenes Ausbieten trauriger Fabrikate zu Preisen, mit denen eben jede reelle Concurrenz aufhört. Diese Collegen haben nicht zu sorgen für Reellität in der gelieferten Waare, ihr Zweck ist erreicht, so wie sie durch den Absatz, die von dem Grossisten ihnen gnädigst gewährte Provision, verdient haben.

Wir sehen gerade hier, wie der Zustand unserer Creditverhältnisse die Schäden hervorruft, welche zu verbessern der Zweck unserer Vereinigung ist. Unsere erste Aufgabe soll es sein, die in Harzburg so lebhaft debattirte und klargestellte Grossistenfrage zu erledigen. Wir wollen Verkehr unterhalten nur mit solchen Fabrikanten und Grossisten, die nicht selbst dadurch die Concurrenten ihrer eigenen Abnehmer werden, dass sie

direct an Private verkaufen. Wie aber wollen wir in dieser wichtigen Frage Position erreichen, wenn so viele unserer Collegen durch ihren weit über Gebühr, weit über ihre eigenen Mittel, ja weit über ihren eigenen Vortheil angespannten Credit in die Hände der Grossisten und Fabrikanten gerathen sind, denen sie sich nun nicht mehr entwinden können! Wer also mit uns helfen will, unserer Aller Lage zu verbessern, wer mit an diesem Ziele arbeiten und den Segen davon geniessen will, der halte zuerst in seinem eigenen Hause Rath!

Vorsicht beim Creditnehmen, zu allererst nicht zu viel Credit — nur den eigenen Mitteln angemessen —, dann aber auch nur auf möglichst kurze Zeit, und daneben die Sorgfalt für die prompteste Einhaltung der einmal angesetzten Zahlungstermine.

Um der letzteren Bedingung gerecht werden zu können, müssen wir uns Alle als ganz besondere Aufgabe stellen, den Credit, den wir an das Publikum gewähren, einzuschränken.

Schon die Natur unserer Arbeit an und für sich sollte uns veranlassen, den Credit, den wir bewilligen, nicht zu sehr auszudehnen. Bei jedem anderen Gegenstande, den der Mensch sonst für seinen Bedarf braucht und kauft, hat der Käufer auf Credit immer eine Berechtigung, wenn er bei dem späteren Gebrauch Mängel entdeckt, solche durch Abzüge bei Berichtigung der Rechnung in Betracht zu ziehen. Die complicirte Natur der Uhr aber bringt es mit sich, dass selbst bei grosser Sorgfalt ein kleiner Fehler übersehen oder dass noch häufiger durch unvorsichtigen Gebrauch des Käufers der gute Dienst der gekauften Uhr beeinträchtigt wird. — Für solche Fälle wird dann der College, welcher noch nicht bezahlt ist, verantwortlich gemacht und soll sich Abzüge gefallen lassen. — Ist es nicht ähnlich bei einer sorgfältig ausgeführten Reparatur, und wie peinlich ist es, wenn auf einer Rechnung vielleicht zwei oder drei Mal Reparaturen für dieselbe Uhr erscheinen!

Darum also halte jeder College so viel wie möglich auf prompte Bezahlung Seitens der Kunden. — Mit Recht wird man uns freilich erwidern, dass das leichter gesagt als durchgeführt sei. Vollkommen unsere Ansicht. Unsere Ansicht aber ist auch die, dass bei einiger Energie wir doch nach dieser Richtung hin so manchen Erfolg erzielen könnten!

Dieser Punkt ist gerade mit eine der Aufgaben für die Thätigkeit der einzelnen Vereine, die gegebene Anregung zu benutzen und in ihren Sitzungen zu berathen, was bei den Gewohnheiten ihrer Gegend dort am leichtesten durchführbar sei und wo und wie diese Angelegenheit angefasst werden muss.

Nur dadurch mit können wir die Verbesserung der Creditverhältnisse in unserem Geschäft erreichen! Und diese Besserung der Creditverhältnisse unserer Collegen ist die erste Vorbedingung, die erfüllt werden muss, wenn wir die Grossisten-Frage so erledigen wollen, wie sie einzig und allein erledigt werden kann. Nur Derjenige kann mit Aussicht auf Erfolg seinen Lieferanten Vorschriften machen, ihnen Bedingungen stellen, der von ihnen unabhängig ist, der da kaufen kann, wo er seinen Vortheil sieht; nicht aber der College, welcher sich durch sein Waarenlager, durch den weit über Gebühr beanspruchten Credit ganz in die Hände des Grossisten gegeben hat und zu dessen Agenten herabgesunken ist.

Ueber das Verhalten der Chronometer an Bord S. M. S. „Gazelle“ auf der Reise von Kiel nach Capstadt.

Unter dieser Ueberschrift bringt das X. Heft der Annalen der Hydrographie und Maritimen Meteorologie aus der Feder des Dr. C. Boergen, Vorsteher des Kaiserl. Observatoriums zu Wilhelmshaven, einen umfangreichen Bericht über die Gangresultate der Chronometer, welche der Gazelle überwiesen waren. Der Verfasser sagt in der Einleitung:

„Bei dem grossen Interesse und der Wichtigkeit, welche der Frage einer rationellen, für wissenschaftliche wie rein praktische Zwecke ausreichenden und erforderlichen Behandlung des Ganges dieser Instrumente beizulegen ist, dürfte es angemessen sein, die Resultate, welche durch die Discussion der Beobachtungen gewonnen worden sind, und die praktischen Regeln, welche sich ergeben haben, in möglichster Kürze, jedoch so hier zusammenzustellen, dass sie zugleich als Beispiel für ähnliche Untersuchungen dienen können.“

Es werden darnach die Instrumente nach ihren Verfertigern und Nummern aufgeführt mit genauer Bezeichnung des Standes, welcher ihnen an Bord überwiesen war. Vertreten sind Tiede mit 6, Knoblich 2, Eppner 2, Nieberg 1. Von diesen 11 Chronometern, unter denen 3 für die Zwecke der Venus-Expedition dienen sollten, sind 3 aus näher angeführten Gründen bei den Untersuchungen unberücksichtigt geblieben. Ueber Tiede 380, 384, 392, 395 und 391, sowie Knoblich 1839 und 1831 und Eppner 143 werden dann aus den Gangresultaten von 24 Pentaden (16. Februar bis 16. Juni 1874) die wahrscheinlichen Fehler berechnet. Bei allen Chrono-