

Bedürfniss ist, gleich wie in der Schweiz und Frankreich die Uhrmacherschulen einem dringenden Bedürfniss entsprungen sind. Leider sind noch sehr viele Uhrmacher in dem Wahn befangen, wissenschaftliche Ausbildung in unserm Fache sei überflüssig, ja selbst ein Hinderniss, seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Selbst Zöglinge der Schule halten diese Ausbildung noch für Luxus.

Das Betragen der Schüler, sowie ihr Fleiss im praktischen Arbeiten ist im Allgemeinen gut; letzterer lässt bei einigen noch zu wünschen übrig.

Der Durchschnitt der Censuren ergibt: für praktische Arbeiten 2,0; Fleiss 2,1; Betragen 1,2.

Verspätungen und Abwesenheiten, letztere nur durch Unwohlsein veranlasst, sind mässig gewesen. Ihre Zahl beläuft sich auf: Abwesenheiten 9 (halbe Tage), Verspätungen 43.

Von diesen letzteren kommen auf einen Schüler allein 13; einer der Schüler hat für beide Rubriken 0.

Ehe ich auf die Art der Beschäftigung der Schüler übergehe, scheint es mir nothwendig, Ihnen meine Ansicht über den Zweck der Schule, wie ich denselben auffasse, mitzutheilen, weil davon die Leitung derselben abhängt, und ich zu wissen wünsche, ob ich mich mit Ihnen im Einklang befinde.

Der hauptsächlichste Zweck der Schule muss meiner Ansicht nach sein, theoretisch und praktisch ausgebildete Uhrmacher für die Reparatur zu bilden, nicht, wie in den in der Schweiz und bis jetzt in Frankreich bestehenden Schulen, Arbeiter für die Anfertigung neuer Uhren. Die für Paris projectirte Schule wird auch wohl eine andere, der unsrigen ähnliche Richtung verfolgen. Für die Reparatur ist es Hauptsache, mit Sachkenntniss, gut und mit möglichster Zeitersparniss die Arbeiten ausführen zu können; die Schönheit der Ausführung kommt erst in zweiter Linie. Es gehört lange Uebung dazu, mit der Vollendung, wie die Spezialisten in den Fabriken, arbeiten zu können. Aus diesem Grunde kann man nicht einen jungen Mann, der für 1, höchstens 2 Jahre hierherkömmt, so lange z. B. Zapfen machen lassen, bis er solche mit der höchsten Vollendung macht. Denn, kehrte er nach einem Jahre nach Hause zurück, ohne mehr als 2 oder 3 Sachen, wenn auch in höchster Vollendung gemacht zu haben, so würden wir uns wohl bald nicht mehr nach einem grössern Local umzusehen brauchen. Dass der Schüler gut und in den Grenzen seiner Befähigung und der gegebenen Zeit möglichst schön seine Arbeiten auszuführen lerne, muss, scheint es mir, das Bestreben der Schule sein; denn seine Anwesenheit in derselben muss ihm von praktischem Nutzen sein, sonst ist der Zweck der Schule verfehlt und die in dieselben gesetzten Erwartungen sind getäuscht worden. Ueber das Mehr oder Weniger des Schönen lassen sich keine Regeln aufstellen. Je nach dem Talente des Betreffenden kann man die Anforderungen höher stellen.

Die Schüler werden bei ihrem Eintritte mit der Anfertigung kleiner Werkzeuge zum eigenen Gebrauche beschäftigt, um ihre Befähigung kennen zu lernen. Alsdann müssen sie Zapfen mit der Schleiffeile und hierauf in der Regel zwei Gangmodelle machen, worauf sie auf Taschenuhrarbeit übergehen.

Schliesslich muss ich noch anerkennend der Thätigkeit des zweiten Lehrers, Herrn C. Mauksch, gedenken, welcher während der zwei Stunden, die er täglich in der Schule anwesend ist, redlich das Seinige zum guten Gang derselben beiträgt.

Die Zahl der Abwesenheiten, 9 während 3 Monaten auf 13 Schüler, beweist, dass der Wechsel von Klima und Lebensweise keinen ungünstigen Einfluss auf die Gesundheit der Schüler hat, obgleich der Sommer hier sehr regnerisch war.

### Zeitgemässe Betrachtungen.

Im Sprechsaal der vorigen Nummer dieser Blätter schildert Herr College Herbst mit treffenden Worten das schwindelhafte Gebahren, dem sich leider ein Theil unserer Fachgenossen hingegeben hat, und wenn wir heute an diesen wohlgemeinten Warnungsruf noch einige weitere Betrachtungen knüpfen, so giebt uns die nächste Veranlassung dazu die herannahende Weihnachtzeit.

Was wird uns das Weihnachtsgeschäft bringen, wird es uns am Schluss des Jahres endlich noch einigen Ersatz für ein absolut schlechtes Geschäftsjahr gewähren? Diese Frage legt sich gewiss ein grosser Theil unserer Leser vor und Niemand vermag dieselbe heute schon zu beantworten, wenn sich auch unverkennbar ein mässiger Aufschwung in den meisten industriellen Zweigen anzubahnen scheint.

So erfreulich nun auf der einen Seite das Letztere ist und auch uns zur Hoffnung auf ein erträgliches Weihnachtsgeschäft berechtigt, so sehen wir aber auf der anderen Seite auch heute schon die Zurüstungen des Schwindels, um jeden geschäftlichen Aufschwung für sich allein auszubeuten und so jede Entfaltung des neu erspriessenden industriellen Lebens im Keime zu ersticken. — Schon heute füllen sich die Spalten der Tagesblätter mit dem ganzen Schwarm der Schwindelinserate, die durch fingirte Ausverkäufe oder simulirte besonders billige Einkäufe die Aufmerksamkeit des leichtgläubigen Publikums auf derartige routinirte Geschäftsleute hinzulenken suchen, die zu scheinbar unerhört billigen Preisen dem Käufer dennoch viel zu theuer verkaufen, da er für sein Geld nur schlechte, unbrauchbare Waare erhält. — Auch in unserem Berufszweig mehren sich die Anzeichen, dass uns die Hoffnung auf ein einigermaassen gewinnbringendes Weihnachtsgeschäft zerstört werden soll, denn fast täglich gehen uns ganze Auslesen solcher Schwindelinserate aus den verschiedensten Orten zu. Wir finden da einen Leipziger Verkäufer, der unter der Rubrik: „Billigste Remontoiruhren“, eine solche Remontoir-Taschenuhr in Silber für 13 Mark ausbietet; ferner einen Pariser Händler, der im Besitz einer als streng reell und leistungsfähig bekannten Fabrik sein will, welche unter dreijähriger Garantie für guten Gang, 18 karäth. goldene Anker-Remontoir-Uhren für 35 Mark liefert. — Wollen nun die Collegen, die sich ebenfalls auf die schiefe Ebene des immer weiteren Herabsetzens der Uhren, des Ausbietens derselben zu Schleuderpreisen begeben haben, mit

solchen Leuten concurriren und hatte nicht Herr College Herbst Recht, wenn er die Linie scharf bezeichnete, die den Uhrmacher von dem Händler ohne Fachkenntnisse, aber mit dehnbarem Gewissen, trennen soll und muss, wenn unsere geschäftlichen Verhältnisse nicht immer noch tiefer sinken sollen? — Es ist kaum glaublich, aber leider wahr, dass solcher Schwindel, der auf die schamloseste Ausbeutung des Publikums angelegt ist, noch obendrein hier und da von der Presse geflissentlich unterstützt wird, und um nur ein Beispiel dafür anzuführen, sei hier erwähnt, dass die Nr. 246 der „Ilse-Zeitung“ vom 22. October a. c., in deren Inserattheil solche Anpreisungen enthalten sind, dieselben im redactionellen Theil des Blattes mit folgenden Worten begleitet: „Wir wollen nicht versäumen, unsere Leser hiermit auf die im heutigen Blatte stehende Anzeige der Uhrenfabrik von . . . . besonders aufmerksam zu machen und dieselbe für den Bezug von soliden und gleichzeitig staunenswerth billigen Taschenuhren bestens zu empfehlen.“ Dieses schwindelhafte Anpreisen von Waaren, die zu jedem Preis zu theuer bezahlt sind, hat nicht wenig beigetragen zu dem allgemeinen Niedergang der Industrie, unter dem jetzt in Deutschland alle Kreise leiden. Ein genauer Kenner unserer gewerblichen Verhältnisse, Herr Dr. G. Seelhorst, Secretair im Bayerischen Gewerbemuseum in Nürnberg, spricht sich in seinem vor Kurzem herausgegebenen trefflichen Buche „Die Philadelphia-Ausstellung und was sie lehrt, ein Weck- und Mahnruf für den deutschen Gewerbsmann“ wie folgt aus.

„Erscheint Amerika durch seine noch unerschöpften Reichthumsquellen dem seit Jahrhunderten durchwühlten Deutschland gegenüber als wahrer Krösus, so erwächst uns die Pflicht um so mehr, die zweite Quelle des Volkswohlstandes hervorzuheben, welche in der Schaffung von Werthen durch die Arbeit liegt. Die Bodenschätze eines Landes sind dem elterlichen Erbtheil eines Menschen zu vergleichen, welches er auf seinen Weg mitbekommt. Diese Mitgift soll aber eigentlich nur der Einsatz sein, mit welchem er sich in dem Spiele betheilt. Hat er am Ende desselben Nichts verloren, so hat er einfach auch Nichts gewonnen und sein Leben war ein vergebliches. Unendlich viel wichtiger als die vorhandenen Werthe ist die Möglichkeit durch die auf ein Material verwendete Arbeit, den Werth des gefertigten Stückes weit über den Materialwerth zu erhöhen. Bekannt ist das Beispiel der Uhrfeder, deren Handelswerth den Metallwerth tausende von Malen übertrifft.

Und hier erhebe ich den zweiten Vorwurf: „Es gilt der Industrie und trifft die Nachgiebigkeit gegen einen von aussen kommenden Druck auf die Preise. Das Schachern und Markten um Pfennige, welches durch alle Kreise des Handels geht, der unverfügbare eingewurzelte, überall zu Tage tretende Hang zum Abbiethen, welcher seine entwürdigendste Blüthe in dem jedes Selbstgefühl des Gewerbetreibenden rettungslos tödtenden Submissionswesen getrieben, hat uns dahin gebracht, unsere eigene Arbeit zu verachten! Muss denn nicht jeder Käufer die Waare, bestehe sie nun in Dingen oder in Leistung, für noch weniger werth halten, wenn er in der kurzen Zeit einiger Minuten vom zuerst angegebenen Preise so und so viel herunterhandeln kann? Es geschieht der Industrie ganz recht, wenn man ihr die Sünden, zu denen sie sich hat zwingen lassen, zuletzt so in die Schuhe schiebt, als hätte sie selber den Anstoss dazu gegeben, wie jüngst die Kaufleute von Montevideo gethan, welche der deutschen Industrie einen Hang, die Preise herunterzusetzen, imputirten! Der Preis einer Waare ist oder soll wenigstens keine ganz willkürlich bestimmte Grösse sein, sondern das Product einer Calculation. In dieser Calculation muss der Materialwerth, der Selbstkostenpreis der Herstellung als verkäufliche Waare und der Gewinn enthalten sein, welcher als Bezahlung für die Arbeit des Verkaufes betrachtet werden kann. Erwachsen durch diese Arbeit Selbstkosten, wie Ladenmiete, Reisespesen u. s. w., so sind diese einzurechnen. Was soll man aber von einem Fabrikanten denken, welcher im öffentlichen Submissionsverfahren seine eigene Arbeit 50 Procent unter dem amtlichen Schätzungswerth anbietet? Alle Fachzeitungen sind voll von Submissionsanzeigen und die Fabrikanten und Gewerbetreibenden drängen sich zu diesem traurigen Turnier, wo der Sieger bleibt, der seine eigene Leistung am wenigsten schätzt! Wahrlich, wir dürfen uns nicht wundern, wenn bis ins Kleinste hinein die Folgen zu spüren sind, wenn jeder Händler seinem Lieferanten gegenüber dasselbe thut und seinen Auftrag dem wenigst Nehmenden übergibt!“

Das sind sehr wahre und wohl zu beachtende Worte, die Herr Dr. Seelhorst hier gesagt hat. Er hat damit einen Krebschaden bezeichnet, an dem unsere ganze Industrie leidet, von oben bis unten, vom Fabrikanten bis zum Kleinhändler. Und es ist sehr richtig vom Verfasser, dass er hier beide in Betracht kommenden Factoren berücksichtigt hat, Fabrikanten sowohl wie die Wiederverkäufer. Der Fabrikant müsste es als eine Ehrensache ansehen, für die Preisstellung seiner Waare eine gewisse Grenze zu ziehen, unter welche er nicht herabgehen darf, weil diese Grenze zugleich die Linie bedeutet, die das Solide vom Unsoliden, das gute Fabrikat vom schlechten unterscheidet. Es muss, wie oben sehr richtig gesagt ist, jeder Industrielle die Achtung vor sich selbst und dem Erzeugniss seiner Arbeit haben, um dieses nicht zum blossen Gegenstand einer Speculation zu machen, die mit den gesunden Principien des Handels nichts gemein hat und in ihren Folgen geeignet ist, unseren Gewerbfleiss auf das Aergste zu schädigen, weil schliesslich als Endresultat von allen diesen nur einer verwerflichen Unsolidität entspringenden Manipulationen, doch nur Misstrauen im Publikum gegen unsere ganze Industrie erzeugt wird.

Andererseits trifft derselbe Vorwurf aber auch uns als die Verkäufer, wenn wir uns durch die unsolide Concurrenz immer weiter herabdrücken lassen, und zuletzt die Uhren zu einem Preise verkaufen, zu dem wir sie eigentlich gar nicht verkaufen können. Wenn wir bloss den kaufmännischen Standpunkt ins Auge fassen, weiss doch jeder von unseren Collegen nur zu gut, dass die Verkaufspreise, wie wir sie bei unsren Artikeln festgesetzt haben, nicht der Art sind, dass wir bei ihnen, selbst wenn das Geschäft ziemlich gut geht, reich werden könnten. Wenn wir zu den Einkaufspreisen oder den Herstellungskosten die nothwendigen Spesen, die Kapitalzinsen, Ladenmiete u. s. w. hinzurechnen, dann bleibt uns, wenn wir die Waare zu dem so berechneten Preise verkaufen, gerade so viel,