

Deutsche Uhrmacher-Zeitung.

Insertions-Preis:
pro 4gespaltene Petit-Zeile
25 Pfg.

Arbeitsmarkt: **20 Pfg.**

Erscheint
monatlich 2 Mal.

Alle Correspondenzen sind
an die Expedition
Berlin, W., Markgrafenstr. 48
zu richten.



Abonnements-Preis:
pro Quartal
im deutsch. und österr.
Postverbande
Rm. 1,50;
im Auslande
und für Kreuzbandsendung
Rm. 1,75
pränumerando.
Bestellungen nehmen alle
Postanstalten
und Buchhandlungen an.
Kreuzbandsendungen sind
bei der
Expedition zu bestellen.

Organ des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher.

Verlag und Expedition bei R. Stäckel, Berlin, W., Markgrafen-Strasse 48.

V. Jahrgang.

*

Berlin, den 1. September 1881.

*

No. 17.

Inhalt: Bekanntmachung des Central-Vorstandes. — Der Grund des Uebels — Eine Studie über die Construction der freien Ankerhemmung für Taschenuhren IX. — Die Uhren auf der Halle'schen Gewerbe- und Industrie-Ausstellung. II. — Mineralöle in der Uhrenfabrikation. — Boley'sche Werkzeuge auf der württembergischen Landes-Gewerbe-Ausstellung. — Aus der Werkstatt. — Sprechsaal. — Vereins-Nachrichten. — Vermischtes. — Briefkasten. — Anzeigen.

Bekanntmachung.

In das Verbands-Verzeichniss der Herren Fabrikanten und Grossisten, welche nicht nebenbei detailliren, ist auf Grund einer schriftlichen Erklärung die Firma

Adolf Brandenburger & Cie. in Berlin

aufgenommen worden, und bitten wir um gefällige Beachtung derselben.

Der Central-Verbands-Vorstand
gez. R. Stäckel.

Der Grund des Uebels.

Wiederholt waren wir in der Lage, gegen eine schwere Schädigung unseres Geschäftsbetriebs anzukämpfen — gegen die immer mehr überhand nehmende Sitte — oder besser gesagt Unsitte, — dass Händler, dem Vorbild der so sehr verpönten Colportagebuchhandlungs-Reisenden folgend, von Stadt zu Stadt, von Dorf zu Dorf ziehen, ja selbst die einzelnen Bauernhöfe aufsuchen, um überall an diesen Orten, unter der hochtönenden Firma: „Uhrenfabrikanten“ Uhren auf Ratenzahlungen zu verkaufen.

Wir haben die Art und Weise dieses verwerflichen Geschäftsbetriebes wiederholt gekennzeichnet und wollen das früher Gesagte hier nochmals kurz zusammenfassen.

Der Händler oder Hausirer weiss dem betreffenden Käufer plausibel zu machen, dass eine richtig gehende Uhr ein unentbehrliches Erforderniss seines Haushaltes sei, und dass nur der verhältnissmässig hohe Preis einer solchen bisher Manchen verhindert habe, sich diesen Haushaltgegenstand anzuschaffen. Er, der Händler, aber sei nun glücklicher Weise in der Lage, ihm die gewünschte Uhr nicht nur zu billigem Preis, sondern auch mit Gewährung eines Zahlungsmodus zu liefern, der den Käufer die Ausgabe gar nicht spüren lasse. Er unterbreitet nun dem Betreffenden einen Schein zur Unterschrift, laut welchem der Käufer die gewählte Uhr leihweise überlassen bekommt und dafür monatlich ein gewisses Leihgeld bezahlt. Erreicht der Gesamtbetrag desselben den stipulirten Preis der Uhr, dann erst geht dieselbe in den wirklichen Besitz des Miethers, resp. Käufers über, während sie bis zur letzten Zahlung Eigenthum des Vermiethers (Verkäufers) bleibt und dieser wegen Unterschlagung klagbar werden kann, falls der Miether die Uhr verkauft, versetzt, oder sich derselben anderweitig entäussert. Leistet der Letztere auch nur eine Ratenzahlung nicht zur stipulirten Zeit, so steht dem

Vermiether das Recht zu, die Uhr ohne Weiteres wieder an sich zu nehmen und sind die bisher gezahlten Beträge alsdann verfallen.

Dieser letztere, höchst wichtige Umstand, wird bei dem Geschäftsabschluss allerdings nicht besonders erwähnt — er würde ja wahrscheinlich Manchen abschrecken — desto energischer werden die Vortheile der geringen Ratenzahlungen betont und so Viele verlockt, sich Uhren anzuschaffen, die für ihre Verhältnisse viel zu kostspielig sind. Man tröstet sich damit: die wenigen Mark monatlich kannst du ja entbehren, und erst wenn der Termin herannaht und der drängende Gläubiger erscheint, findet so Mancher, dass die „wenigen“ Mark doch recht viele sind, wenn es ohnehin in der Haushaltung überall hapert. Dass es mit der „Billigkeit“ der gekauften Uhr auch nur Redensart ist, versteht sich von selbst, denn der betreffende Händler muss natürlich gehörig draufschlagen, wenn er bei den mancherlei Verlusten, die er nothgedrungen im Verkehr mit so viel unsicheren Kunden erleiden muss, noch zu dem Seinigen kommen und überdies verdienen will — nicht zu gedenken der namhaften Reisespesen, Druckkosten, Zinsenverluste etc., die der reelle Geschäftsmann nicht hat, und die selbstverständlich Niemand zahlt, als der Käufer der „billigen“ Uhr.

Natürlich geht das Streben derartiger Händler dahin, vorwiegend solche Kunden zu erwerben, die ein gesichertes monatliches Einkommen haben, und so finden wir sie hauptsächlich bemüht, an Beamte, und ganz besonders Eisenbahn- und Postbeamte, zu verkaufen. Wir haben in den Nummern 24 vom 15. Dezember 1880, 11 vom 1. Juni 1881 und 12 vom 15. Juni 1881 eingehende Mittheilungen darüber gebracht, wie beispielsweise in Osnabrück und Witten Händler die dortigen Eisenbahnverwaltungen, Eisenbahnwerkstätten etc. förmlich mit Prospecten überschwemmten, und Dank der Bereitwilligkeit, mit welcher man ihnen von gewisser Seite entgegenkam, ja ihnen in Witten sogar das Auslegen von Probe-Uhren gestattete, zum Schaden einheimischer Geschäftsleute, Hunderte von Uhren verkauften und einen leichten Verdienst erzielten, der absolut in keinem Verhältniss zu dem sauren Verdienst der ansässigen Uhrmacher steht. Auch in Leipzig hat in jüngster Zeit ein Händler an Beamte aller Kategorien eine ganz bedeutende Anzahl Uhren abgesetzt und ist dabei so weit gegangen, dass er den Käufern für die ersten zwei Monate jede Abzahlung erliess — ein Lockmittel, welches, wie man sieht, denn auch seinen Zweck nicht verfehlte.

Wie aber ist, so muss sich der reelle Geschäftsmann fragen, es diesen Leuten möglich, derartige langathmige Credite zu gewähren? Und hier kommen wir auf den Kern der Sache, den wir in unserer Ueberschrift als den Grund des Uebels bezeichnet haben.

Es ist ihnen nur möglich, weil sie Seitens einzelner Fabrikanten selbst so namhafte und unverhältnissmässig