

# Handels-Zeitung

für die

# Gesamte Uhren-Industrie

**Gold- und Silberwaren,**  
Musikwerke, Optik, Mechanik und Elektrotechnik,

Unter Mitwirkung hervorragender Fachmänner

herausgegeben  
von

Wilhelm Diebener in Leipzig.

Erscheint am 1. und 15. eines jeden Monats. Wechselweiser Versand an alle selbständigen Uhrmacher und Vereine. Die ständige Zusendung erfolgt für Fabrikanten und Grossisten (inkl. Grosshandels- und Export-Zeitung) gegen ein Abonnement von M. 1.75 pro Quartal für Deutschland, fl. 1.05 für Oesterreich, M. 2.25 für das Ausland durch die Expedition; Abonnement für Uhrmacher (ohne Grosshandels- und Export-

Zeitung) M. 1.— pro Quartal für Deutschland, 60 Kreuzer für Oesterreich, M. 1.50 für das Ausland. — Insertionspreis die 4gespaltene Nonpareillezeile 30 Pf. Bei Wiederholung wird Rabatt gegeben. Beilagen nach Übereinkunft, gefälligen Anfragen wolle man stets Muster beifügen. Arbeitsmarkt die viergespaltene Nonpareillezeile 20 Pfennig.

No. 2.

Leipzig, 15. Januar 1900.

VII. Jahrg.

Inhalt: Gute Ratschläge. — Der wilde Uhrenhandel. — Die Lägenuhren im neunzehnten Jahrhundert. — Die grösste Uhr der Welt (mit Abbildung). — Himmelskunde und Uhrmacherkunst. — Umschau im Fache: Federzuguhr mit leicht herausnehmbarem Federhause (mit Abbildungen). — Das Ohmsche Gesetz in Bezug auf die Haus- und Telegraphie (Nachtrag). — Für die Werkstatt: Dynamos und Akkumulatoren für Uhrmacher (mit Abbildungen). — Von der Pariser Weltausstellung. — Personalien und Geschäftsnachrichten. — Vereine und Versammlungen. — Fachschulwesen. — Handel und Verkehr. — Technisches. — Gerichtliche Entscheidungen. — Vermischtes. — Einbruchsdiebstähle etc. — Geschäftliche Mitteilungen (mit Abbildungen). — Ausfuhrhandel. — Zum Kapitel: Lebensversicherungs-Gesellschaften. — Frage- und Antwortkasten. — Korrespondenzen. — Submissionen. — Patente. — Silberkurs. — Für unsere Gehilfen. — Konkurse und Insolvenzen. — Arbeitsmarkt. — Inserate.

## An unsere Leser!

Anlässlich des Jahreswechsels sind uns aus dem Leserkreis so viel Glückwünsche zugegangen, dass wir nicht umhin können, allen diesen Gratulanten unsern verbindlichsten und herzlichsten Dank auszusprechen. Was den Glückwünschen noch einen besonderen Wert für uns verleiht, ist dies, dass sie samt und sonders in Anerkennungen unserer für unsere Branche fortwährend bethätigter Bestrebungen gipfeln. — Dieser unserer Thätigkeit schreiben wir es auch zu, dass wir wieder eine stattliche Reihe neuer Abonnements bestätigen können und bitten nochmals alte wie neue Leser, uns in der Verfolgung unserer Ziele zum Besten unseres Faches nach Kräften zu unterstützen.

Redaktion und Verlag.

## Gute Ratschläge.

Zwischen dem strebsamen, thätigen und erfolgreichen Geschäftsmanne und dem stets mutlosen und nie vorwärts kommenden giebt es ein Hauptunterscheidungsmerkmal und das ist die Art und Weise, wie beide ihre Zeit ausnutzen. Der eine ergreift jede günstige Gelegenheit, so wie sie sich bietet, und verdient schon durch sein rasches und entschlossenes Handeln; er ist auf dem qui vive und von rascher Beweglichkeit. Der andere hat vielleicht eine ebenso klare Vorstellung von der jeweiligen Lage, aber er erreicht sein Ziel nie, sei es aus angeborener Schwerfälligkeit oder aus der schlechten Angewohnheit des Verschiebens auf Morgen. Das alte Sprichwort sagt: „Aufschieben stiehlt die Zeit“; und ein anderes: „Zeit ist Geld“; mithin stiehlt uns das Aufschieben direkt das Geld aus der Tasche. Auf jeden Fall verliert man beim Verschieben auf Morgen die gute Gelegenheit zum Gelderwerbe und in vielen Fällen überhaupt seinen Verdienst.

Wohl kein Geschäftsmann muss so grossen Wert auf

Pünktlichkeit in jeder Hinsicht legen, wie der Detailhändler. Die Ansprüche des Publikums sind täglich wachsende. Der Detailhändler muss, um ihnen gerecht zu werden, schnell zu handeln verstehen. Wird ein neuer Artikel verlangt, gleich muss er ausfindig gemacht und angeschafft werden, sonst überflügelt uns die Konkurrenz. Kann man für frühere Zahlung Vorteile in Gestalt von Sconto erlangen, so vergesse man nicht, die Rimesse pünktlich abgehen zu lassen, um diese Vorteile nicht zu verlieren. Sind ausstehende Forderungen einzukassieren — man versäume es nicht, dies mit aller erforderlichen Klugheit zu thun, denn sonst sind Verluste bei schlechten Zahlern unausbleiblich. Das Aufschieben des Einkassierens der Forderungen kostet Grossisten sowohl wie Detailhändlern jährlich grosse Summen; denn erstens beraubt es sie der Ausnutzung ihres Kapitals für die Verbesserung ihres Geschäftes und dann bringt es den böswilligen Schuldner leicht dahin, dass auf keinem gesetzlichen Wege Zahlung von ihm zu erlangen ist.

Das sicherste Mittel, um im Geschäft vorwärts zu kommen, ist, den Anforderungen und Verpflichtungen des Geschäftes auf das Pünktlichste nachzukommen und so weit es für Menschen möglich ist, die bekannten Klippen und Gefahren zu vermeiden. Jeder Einzelne, der ein Geschäft anfängt, sollte hinreichend Kapital besitzen, um das erstere, sei es gross oder klein, ruhig und sicher führen zu können. Er sollte durchaus suchen, alle ihm erreichbaren Geschäfte mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln bzw. Waren zu machen, und über seine Kräfte niemals in dem Masse hinausgehen, dass er den sicheren Boden unter den Füßen verliert. Er muss über seine Einkäufe und Verkäufe stets so genau Bescheid wissen, dass er Ausgaben und Einnahmen in Einklang zu bringen im Stande ist. Er sollte so operieren, dass er jede Verbindlichkeit bei ihrer Fälligkeit be-