

Wir haben diese Bestellungen den betr. an jenen Orten ansässigen Mitgliedern überwiesen und so denselben evtl. einen neuen Kunden verschafft. Die Einrichtung, dass auf dem Umschlag die Firma des Bestellers eingedruckt werden kann, hat ganz besonderen Anklang gefunden, da sich jeder Kollege hierdurch eine wirksame und langdauernde Reklame schaffen kann und können wir nur jedem Uhrmacher raten, sich diese billige Empfehlung nicht entgehen zu lassen. Die Bezugsbedingungen des Büchleins sind im Inseratenteil der heutigen Nummer bekannt gemacht.

Leihhaus-Inserate waren früher in den Fachzeitungen ständige Erscheinungen und erst seit der Zeit, als die Handelszeitung einen Feldzug gegen diese Institute eröffnete, sind sie nach und nach aus deren Spalten verschwunden. Trotzdem erhalten wir noch hier und da einen Inseraten-Auftrag von Spezialbeleihungskassen, den wir aber stets an die Besteller zurückweisen. Hoffentlich handeln unsere Konkurrenzorgane ebenso.

Zum Schlusse möchten wir unsere Mitglieder noch auf die vom 12. August bis 2. September d. J. in **Leipzig** stattfindende grosse **Uhren-Ausstellung** aufmerksam machen, welche allem Anscheine nach sehr umfangreich und interessant werden wird. Wie uns die Ausstellungsleitung mitteilt, hat schon jetzt noch der grosse Saal des Krystallpalastes belegt werden müssen und ist damit die Garantie geboten, dass nicht nur jeder Aussteller einen guten Platz erhalten wird, sondern auch, dass die Besucher sich die Schaustücke in aller Bequemlichkeit ansehen können, was bei den letzten ähnlichen Veranstaltungen wegen des engen Raumes nicht immer möglich war. Besondere Anziehungskraft werden auch auf dieser Veranstaltung wieder die altertümlichen Uhren finden, welche wahrscheinlich in noch nie gebotener Reichhaltigkeit vertreten sein werden. Von Herrn Kommerzienrat Junghans in Schramberg ist die liebenswürdige Zusage erteilt worden, dass seine historische Uhrensammlung ausgestellt wird, und auch andere Besitzer alter Uhren, z. B. Herr Nens in Leipzig, haben sich zum Ausstellen bereit erklärt. —

Also auf nach Leipzig! — Mit kollegialem Gruss

Centralstelle „Die Uhr“, Leipzig 33.

Soeben erfahren wir, dass in Erfurt für Montag den 11. Juni eine Versammlung der Uhrmacher einberufen worden ist, um gegen den dort florierenden Gutscheibandell Stellung zu nehmen. Im Erfurter General-Anzeiger war auf die von uns verfasste Aufklärung über den Gutscheinschwindel ein Eingesandt erschienen, dessen Verfasser auf die gekennzeichnete Art eine Uhr erworben hatte und natürlich deshalb das System gegen die Angriffe verteidigte. Dabei leistete sich der Ungenannte auch einige billige Witze über Uhrmacher, welche für 5 Mark nur in die „Uhren reingucken“, was die Berliner Zeitung veranlasst hat, der Redaktion eine Entgegnung zu übersenden, worauf der Ungenannte wiederum, nur noch etwas unsinniger, geantwortet hat. Zu der Versammlung sind sowohl der ungenannte Einsender als auch der Redakteur des General-Anzeigers geladen, um sich über das Wesen der Uhrmacherei unterrichten zu können. Ueber den Verlauf der Versammlung werden wir in nächster Nummer berichten.

Handel und Wandel.

Von Dr. Rocke.

(Schluss.)

Es giebt, so unglaublich dies klingen mag, noch recht viele Leute, welche glauben, die Thätigkeit des Geschäftsmannes bestehe nur darin, eine Ware anzuschaffen, hundert oder wieviel Prozent auf den Anschaffungspreis zu schlagen und sie dann wieder wegzugeben. Das wäre allerdings wenig produktive Thätigkeit und eine solche Manipulation hätte mit „handeln“ wenig zu thun. Solche Leute vergessen eben, dass der Kaufmann zunächst die Ware von dem Orte heranschaffen muss, wo sie erzeugt ist oder in grösseren Mengen lagert, aber nicht verbraucht wird, an denjenigen Ort, wo der Verbraucher sitzt, der sie nötig hat und sie sich anschaffen will. Mit dem Begriff des Handelns ist also der Begriff der Ortsveränderung

der gehandelten Ware fast untrennbar verbunden. Mit dem Handel steht und fällt das ganze grosse Beförderungswesen, wie wir es an der Eisenbahn, Post, Schifffahrt, Spedition u. s. w. in grossartiger Weise entwickelt sehen. Handel und Wandel sind unzertrennlich. Je höher das Verkehrswesen ausgebildet ist, umso höher der Handel, wie wir überall erkennen können. Deshalb hat jeder Geschäftsmann das grösste Interesse an der Verbesserung und Vervollkommnung unseres Verkehrswesens. Er muss in gleicher Weise das Eisenbahn- und Postwesen studieren, sich für die Schifffahrt interessieren, die Tarife beobachten u. s. w. Aus Kleinem wird Grosses und aus Pfennigen werden Thaler. Auch die kleinen Vorteile, welche sich durch geschickte Berechnung und Benutzung der Verkehrsbeziehungen erringen lassen, muss der Geschäftsmann sich zu Nutze machen, geschickt disponieren bei den Portoausgaben, bei den Frachtkosten u. s. w. Gerade im den allergrössten Geschäften, wie im Buchhandel und im überseeischen Grossgeschäft beruht ein nennenswerter Teil des Verdienstes auf den geschickten Fracht- und Portoberechnungen. Was man mit einer Postkarte für 5 Pfennig erreichen kann, daran soll man keinen Brief für 10 Pfennig wenden, und was man mit Sammelladungen beziehen kann, soll man nicht als Postpaket bestellen. Andererseits muss natürlich der Geschäftsmann sich stets überlegen, dass, wo Eile notwendig ist, er sich auch die teuersten aber schnellsten und promptesten Einrichtungen des Verkehrswesens zu Nutze machen muss. Ein Kunde, der ein Stück kaufen will, welches nicht auf Lager ist, darf nicht weggehen, weil der Grossist das Stück erst, wenn es durch Brief bestellt wird, in acht Tagen liefern kann, sondern der tüchtige Geschäftsmann wird eben das Stück dann telegraphisch als Eilgut bestellen, selbst wenn er im einzelnen Falle diese Mehrspesen nicht ersetzt bekommt. Er hat dann wenigstens dem Kunden seine Leistungsfähigkeit bewiesen und ihn für die Zukunft geschäftlich verpflichtet. Mit dieser Wertschätzung des Verkehrswesens muss auch in Verbindung stehen die Sorgfalt, welche der Geschäftsmann auf seine Korrespondenz verwendet. Schlecht, undeutlich oder flüchtig geschriebene Briefe werfen immer ein ungünstiges Licht auf den Verfasser und Absender, und garnicht gutzumachender Schaden kann entstehen, wenn die Korrespondenzen nicht in Ordnung gehalten werden, ganz abgesehen davon, dass auch das Handelsgesetzbuch eine sorgfältige und geordnete Aufbewahrung der Korrespondenz vorschreibt. Die ordnungsmässige Erledigung der Korrespondenz, wozu auch das Ausschreiben der Rechnungen gehört, ist eine ebenso wichtige Thätigkeit wie das eigentliche Handeln, das eigentliche Anbieten der Ware an den Käufer selbst, und es ist bezeichnend dafür, dass meistens in den grossen Geschäften das Kontorpersonal auf einer höheren Stufe der Bildung steht und entsprechend besser bezahlt wird, als die Durchschnittsverkäufer und gar Verkäuferinnen. Dies muss sich auch der Uhrmacher und Goldschmied vor Augen halten, der oft genug glaubt, die Hauptsache sei, möglichst viel zu verkaufen. Damit ist ihm allein nicht gedient, wenn er nicht auch durch ordnungsmässige Korrespondenz und Buchführung stets ein Bild davon hat, wie seine Einkäufe und Verkäufe sein Geschäft in seiner Gesamtheit beeinflussen.

Noch einen andern Gedankengang kann man aus dem geflügelten Wort, welches wir als Ueberschrift für diesen Artikel gewählt haben, entnehmen. Wandel hängt zusammen mit umwandeln, verändern, umarbeiten. Auch diese Thätigkeit liegt dem Geschäftsmanne ob. Nur in ganz seltenen Fällen übernimmt er die Ware und giebt sie ohne jede Veränderung und Verarbeitung weiter. Der Kolonialwaren-Händler hat eine Menge Vorrichtungen vorzunehmen, um die Waren geniessbar und verbrauchsfähig zu erhalten. Der Manufakturist muss die grossen Tuche in einzelne Stücke zerschneiden, sie dekatieren, verpacken und ihnen ein möglichst schönes Aussehen verschaffen. Die Uhrmacher und Goldschmiede sind ja von Haus aus aus den Gewerbetreibenden, den Erzeugern hervorgegangen