

gesagt hatte, dass sie eine Reparatur nicht mehr wert sei; aber als sie davon unterrichtet war, dass diese auch aus Deutschland stamme, verlangte sie eine solche englischer oder amerikanischer Herkunft.

Eine englische Weckeruhr war nicht am Lager, aber der Uhrmacher konnte sofort eine amerikanische vorlegen, eine weit bessere Ware, aber mehr als doppelt so teuer. Das war eine neue Schwierigkeit. Die Kundin konnte wirklich nicht mehr bezahlen. Endlich entdeckte der Uhrmacher eine Weckeruhr, die ganz deutlich eine deutsche, aber ohne die inkriminierende Marke darauf war, und er bot sie mit der Bemerkung an: „Diese sagt nicht, wo sie gemacht worden ist.“ Die Dame sah sie an und da sie fand, dass der Preis derselbe war, wie bei ihrem ersten Kauf, sagte sie: „Ich denke mir, Sie wissen, wo sie gemacht worden ist, aber ich weiss es nicht. Ich will diese nehmen.“

Diesem guten Beispiel für die Gründe des Erfolges der deutschen Uhr auf dem Weltmarkt folgt dann ein weiteres:

„Es ist viel in Handelskreisen von der Gründung einer Grossuhrenfabrik die Rede, welche den Zweck haben soll, den deutschen Handel abzufangen. Für den Augenblick ist der Plan auf alle Fälle aufgeschoben. Mehr als nur jene Leute, die mit dem englischen Handel zu tun haben, sehen gern, dass die Uhren in populären Preislagen in unserem Lande gemacht würden, aber wir müssen zugeben, dass wir mit allen Versuchen dazu, die früher gemacht wurden, niemals auf dem rechten Wege gewesen sind. Und wenn die amerikanischen Fabrikanten nicht jetzt einen kühnen Griff nach dem britischen Markt machen, so ist kein Zweifel, dass die Aufträge wieder nach Deutschland gehen werden, sobald der Krieg vorüber ist. Die Tatsache kann nicht bestritten werden, dass die deutschen Uhrenfabrikanten ihr Geschäft richtig betrieben haben. Sie haben sich nicht auf billige und schlechte Waren beschränkt, sondern sie haben sich bemüht,

in allen Klassen der Ware zu konkurrieren, was ihnen mit einem grossen Masse von Erfolg gelungen ist. Ueberdies sind die Werke — ausgenommen die gewöhnlichsten Typen — alle gut entworfen und gesund konstruiert. Zweifellos bilden die grossen Holzvorräte, die nahe zur Hand sind, einen bedeutenden Vorteil in der Erzeugung von Holzgehäusen. Viel Genie wird auch in der Benutzung maschinengemachter Gesimse und Furniere in den billigen Ausführungen dieser Gehäuse gezeigt, aber die Muster sind gut und die Tischlerarbeit ist hervorragend. Es ist noch nicht lange her, dass wir einen kleinen deutschen Zeitmesser in einem Walnussgehäuse einem englischen Tischler verkauften. Der einzige Grund für diesen Mann, die Uhr zu kaufen, war, dass sie solch ein feines Exemplar von Tischlerarbeit war, obgleich sie ganz wenig kostete.

Bei dem Vergleiche deutscher und amerikanischer Uhren ist ein Punkt, der mich als praktischer Uhrmacher oft interessiert hat. Ich habe beobachtet, dass die Stahlspitzen, welche bei den bekannten Nickelweckern als Zapfen für die Unruhwellen dienen, ihre Schärfe besser in den amerikanischen als in den deutschen Uhren erhalten. Es ist keine Frage der Härtung oder der Politur, denn die deutsche Unruhwellen ist besser gehärtet und auch nicht selten besser vollendet als die amerikanische. Auch die deutschen Schrauben sind nicht fehlerhaft. Ich nehme an, dass das verschiedene Verhalten des Stahles dafür der Grund ist. In gewissen anderen Beziehungen aber können die amerikanischen Fabrikanten von den deutschen lernen. Ausgenommen in massiven, hochklassigen Werken und vielleicht in der Herstellung von runden Kontoruhren haben die englischen Grossuhrenfabrikanten eine Menge Weges gegen den Wind, ehe sie hoffen können, auf dem Weltmarkt mit Deutschland oder Amerika zu konkurrieren.“

Für unsere Fabrikanten wird auch die vorstehende Bemerkung technischen Inhalts nicht ohne Interesse sein. F.

### Die Zahlweise nach dem Kriege.

Wie in unserem gesamten Wirtschaftsleben, so wird sich auch in dem des Uhrmachers der Krieg in seinen Folgeerscheinungen in hohem Masse bemerkbar machen. Nicht, dass wir für uns so schwarz zu sehen brauchen, um einen verminderten Absatz zu befürchten, denn dieser wird aller Voraussicht nach im Gegenteil ein erhöhter sein, weil der zurückgehaltene oder aus anderen Gründen entstandene und noch entstehende Bedarf dringlich nach Deckung verlangt, auch nicht, dass jene Uhrmacher, die bisher das Rückgrat ihres Geschäftes in der Reparatur erblickten, in Zukunft um letztere verlegen sein dürften. Im Gegenteil lässt sich annehmen, dass ausgezeichnete Geschäftsmöglichkeiten für den Uhrmacher bestehen werden, die aber leider nur derjenige in vollem Umfange ausschöpfen können wird, der auch kapitalkräftig genug dazu ist.

In einem früheren Artikel, welcher die Notwendigkeit einer sofortigen Erhöhung der Verkaufspreise bewies, falls sich die allgemeine Preiserhöhung der Fabrikate für den Uhrmacher nicht als ein Unsegen, sondern als ein Geschehnis erweisen sollte, durch welches er in kaufmännisch richtiger Weise nicht nur keinen Schaden leiden, sondern einen der Preiserhöhung entsprechenden Gewinn haben sollte, ist gesagt worden, dass einige Zeit nach dem Kriege, wenn die Fabrikation noch nicht wieder in vollem Gange, die Lager aber geräumt sein würden, jeder Uhrmacher Geld haben würde. In diesem Falle würde die Einführung einer strengeren Zahlungsart für keinen von uns ein Unglück bedeuten, ausser für den unkaufmännisch Handelnden, der wieder mehr einkauft, als er in der ihm gestellten Frist bezahlen kann. Letzteres Beispiel ist in unserem bisherigen Wirtschaftsleben keine Seltenheit gewesen, wird aber allem Anschein nach in Zukunft von schwereren Folgen begleitet sein als bisher, d. h. es würde schneller zur Erklärung der Zahlungsunfähigkeit führen als es bei den langfristigen Krediten, welche der ganze Handel in Anspruch nahm, bisher der Fall zu sein brauchte. Der Schaden, den die langfristige Zahlweise dem Uhrmacher mit sich brachte, lag nicht allein in dem endlichen unausbleiblichen Unvermögen, das Geschäft weiter zu betreiben, sondern auch in dem jederzeit zu teuren Einkauf,

der konkurrenzunfähig machte. So rückständig ist doch wohl kein Uhrmacher mehr, dass er nicht wüsste, dass bei Inanspruchnahme eines langen Zinsbetrag, der auf den Zeitraum zwischen dem Barzahlen und dem langen Ziele entfällt, in dem Preise, den er für seine Waren bezahlte, enthalten gewesen sei. Es haben sich in der Praxis ganz sonderbare Rabattsysteme herausgebildet, für die oft die Bezeichnung Skonto gemissbraucht wurde. Für manchen Uhrmacher, der sie zu benutzen verstand und vermochte, waren sie ein Vorteil; viele aber glaubten, auch einen solchen davon zu haben, aber es schien nur so, und sie merkten mangels genügenden kaufmännischen Denkvermögens nicht, dass sie im falschen Wahne befangen waren.

Trotz unserer damaligen Ermahnung glauben wir doch, dass nicht alle Uhrmacher erwarteterweise Geld haben werden, denn wir wissen leider, dass sie wohl ihren Neueinkauf teurer bezahlten, dass sie aber nicht den Mut hatten, ihre noch billig gekaufte Ware entsprechend dem erhöhten Tagespreise neu für den Verkauf zu berechnen. Das können wir bedauerlicherweise nicht ändern; es muss uns genügen, durch die entsprechenden Hinweise und Ermahnungen unsere Schuldigkeit getan zu haben. Vielleicht bringt sie die in dem Vorstehenden enthaltene wiederholte Ermahnung auf den richtigen Weg.

Die Reformbestrebungen finden am deutlichsten ihren Ausdruck in der Goldwarenbranche, die heute bei vielen Uhrmachern nicht nur mehr Nebenbranche, sondern eine dem Uhrenhandel gleichwertige, wenn nicht gar überlegene Branche geworden ist. Schon deshalb ist es notwendig, ihren Fortgang aufmerksam zu beobachten, aber auch, weil die Beziehungen der Industrien und des Handels von Uhren- und Goldwaren so enge geworden sind, dass die eine von der anderen beeinflusst wird, d. h. dass, wenn es der Goldwarenbranche gelingt, die Besserung der Zahlungsweise durchzusetzen, die Uhrenbranche keinen Augenblick zögern wird und kann, das gleiche zu tun.

Von einer Einigung über die verschiedenen einschneidenden Punkte kann vorläufig keine Rede sein, aber ebenso ist klar, dass diese nicht ausbleiben wird, weil die Dinge sich mehr und mehr