

ihrer Existenzfähigkeit genau dieselben Sicherheiten für ein Darlehn verlangen müssen, wie jede andere Bank, also Bürgschaft oder Verpfändung, denn sie soll doch nicht Verluste haben, sondern sogar 6 Proz. Dividende an ihre Mitglieder zahlen. Eine Welt trennt auch den Verfasser von der Praxis im Geschäftsleben des Uhrmachers. Gewiss kann man vom Kunden, der seine Uhr nicht rechtzeitig bezahlt, ein Akzept „verlangen“, aber „kriegen“ wird man keins, davon wird ja auch nicht gesprochen. Akzente, die ich „verlangt“, aber nicht „bekommen“ habe — und um solche Akzente wird es sich immer nur handeln — kann ich nicht zum Diskontieren einreichen. Damit fällt diese Aussicht hinten herunter.

Der Eindruck, den der Artikel auf die verschuldeten kleinen Uhrmacher machen muss, wird sich etwa so in seinem Gehirn abwickeln: „Horrgott, das ist eine feine Sache! Da zahle ich 10 Mk., dann nehme ich ein Darlehn auf und dann bezahle ich alle meine Schulden.“ Das stimmt bis zu einem gewissen Grade; er bezahlt, wenn er das Darlehn bekommt, seine Schulden, die er in verschiedenen Posten hat, ab und tauscht dafür einen grossen Gläubiger ein, die Genossenschaftsbank. Ob diese aber ein geduldigerer Gläubiger sein wird — sein kann —, als die Grossisten, ist eine grosse Frage. Sie wird es kaum dürfen, im eigenen Interesse. Ausserdem kommt noch die Zinszahlung dazu, zu der er sich beim Grossisten nie verstanden hätte, und über deren ungefähre Höhe der Artikel gar nichts mitteilt.

Ich bekomme Zweifel an der Notwendigkeit dieser Genossenschaft, denn ich bemerke, dass der wirklich im Elend sitzende Uhrmacher von den Wohltaten derselben ausgeschlossen sein wird. Denn die Bank will verdienen, sie will keine Unterstützungskasse sein. Der wirkliche und direkte Interessent scheidet aus. Es bleibt noch der etwas besser situierte Uhrmacher, der wohl ab und zu in Verlegenheit kommen kann, der sich aber auch anders und vielleicht angenehmer zu helfen weiss, und der gut situierte Uhrmacher, der — seien wir offen, wenn es auch brutal klingt — gar kein Interesse daran hat, mit seinen Mitteln eine Existenz, die auch trotz des Darlehns weder richtig bestehen noch vergeben kann, in der Schwebe zu halten. (Der rein menschliche Standpunkt hat bei geschäftlichen Erörterungen auszuseiden; er fällt im Laufe der Entwicklung dieser Sache von selbst weg, wenn er auch jetzt noch eine gewisse Rolle bei der Gründung spielen mag.)

Fabrikanten und Grossisten haben gar keinen Nutzen in der Schaffung einer solchen Genossenschaft zu erblicken. Sie wissen warum, und ich weiss es auch. Darin erkenne ich aber den einzigen positiven Wert der Genossenschaftsbank für das Uhrmachergewerbe.

Es ist auf Verbandstagen wiederholt von Rednern ausgesprochen worden, zuletzt, wenn ich nicht irre, in Krefeld, dass man weit energischer gegen detaillierende Grossisten vorgehen könnte, wenn nicht so viele Uhrmacher in geldlicher Beziehung von ersteren völlig abhängig wären. Nun gut! Mag es die Genossenschaftsbank als eins ihrer Endziele betrachten, diesen Mangel in unserer Stosskraft zu beseitigen, mag sie die in solcher Weise verschuldeten Kollegen „auslösen“, damit wir eine geschlossene Front gegen alle jene bilden, die unsern Interessen fortdauernd in empfindlichster (und auch treuloser) Weise schädigen, mögen sie sein, wer sie wollen und heissen, wie sie wollen. Dann werden wir imstande sein, Erfolge zu erzielen, und dann werden wir erst zur wahren Besserung unserer Lage kommen.

Leider glaube ich nicht an die Energie in unseren Kreisen, die dazu nötig ist, und, ehrlich gestanden, auch nicht an die Absicht dazu.

Mit diesem betrüblichen Eindruck von der Sache

verbleibe ich Ihr

Schwarzseher.



## Der Uhrmacher als Optiker.

Von H. Haase-Erfurt.

### Nachschrift.

**E**inige Zuschriften von Lesern obigen Artikels in der Nummer vom 15. Oktober veranlassen mich, einen kurzen Nachsatz niederzuschreiben. Manches soll noch klarer ausgedrückt, und auch einige Fehler, die sich eingeschlichen, dabei korrigiert werden. Die freundlichen Leser wollen dies beim Ausmessen der Augengläser noch berücksichtigen, um nicht irreführt zu werden — Fehler befinden sich in dem Absatz unter dem Erläuterungsbild, und zwar vom dritten Satz an. Es soll da heissen: Das normale Auge hat seinen Fernpunkt im Optometer auf 25 der Einteilung, ebenso der Schwachsichtige. (Erscheint also dem Auge auf 25 cm die Schrift der Leseprobe im Optometer verschwommen, so ist er kurzsichtig; doch davon später.) Sieht das Auge also auf 25 cm im Optometer klar, so rückt man die Leseprobe langsam an das Auge heran, bis die Schrift unklar und verschwommen erscheint (nicht, wie irrtümlich geschrieben, das Auge am deutlichsten lesen kann). Sieht das Auge auch bei 25 cm nicht klar, so steckt man Linse 8,0 auf; hier liegt der Fernpunkt näher, so dass man meist etwas heranschieben muss, ehe der Punkt kommt, auf dem das Auge klar sieht. — Wenn wir nun z. B. bei beiden Augen Schwachsichtigkeit konstatiert haben, so lesen wir in der Tabelle 1b mit Linse +4,0 resp. 1c mit Linse +8,0 die dafür berechneten Gläser ab und stecken diese in ein Probiergestell, und es erfolgt die sehr wichtige Nahprobe. Der Kunde erhält eine Zeitung; während er liest, messen wir mit dem Zentimetermass die Entfernung seiner Augen zur Schrift. Dieselbe soll 30 cm betragen; beträgt sie mehr, so sind die Gläser zu schwach, messen wir weniger, zu stark. Die Gläser werden in einem dieser Fälle um eine Nummer schwächer resp. stärker ausgewechselt. Dieses scheinbare ungenaue Funktionieren unseres Optometers ist darin zu suchen, dass der eine Kunde sofort, der andere etwas später beim Verschwimmen der Schrift im Optometer sein „Halt“ ausruft. — Die Berechnung, die der Tabelle für Schwachsichtige zugrunde liegt, ist folgende Formel:  $N \times O : E = D$ .  $N$  ist der Nahepunkt,  $O$  der dioptrische Wert der Linse im Optometer,  $E$  die gewünschte Entfernung des Auges zur Schrift mit der Brille,  $D$  der dioptrische Wert der zu gebenden Brille. Das Beispiel im zweiten Absatz, Seite 314, würde also so zu lösen sein: Das Auge ist schwachsichtig, das habe ich herausgefunden, es findet seinen Nahepunkt auf 9 cm (nicht mm) der Einteilung. Also nehmen wir Nahepunkt = 9, Optometerlinse 4, die Entfernung soll 30 sein.  $\frac{N \times O}{E} = 9 \times 4 = 36$ , geteilt durch 30 = 1,20 +. Da es diese Nummer in Dioptrien nicht gibt, nehmen wir die nächstliegende, also 1,25 +. (Vergl. Tabelle 1b, bei 30 cm Entfernung.) —

Ein anderer Fehler hat sich auch im zweiten Absatz, Seite 314, eingeschlichen; es heisst da: „Sticken und Klavierspielen benötigt eine Augenentfernung von 30 cm und mehr.“ Diesen Fehler hat sich wohl schon jeder Leser selbst korrigiert. Wollte man dieselbe Brille zum Sticken aufpassen (Entfernung der Augen zur Arbeit etwa 25 cm), die zum Klavierspiel aufgesetzt wird (Entfernung der Augen zum Klavier etwa 40 cm), dem Kunden würden die Augen bald schmerzen. Sticken erfordert 25 cm Augenentfernung, Lesen und Schreiben 30 cm, Klavierspiel 40 cm. Ist also eine andere Augenentfernung erwünscht als 25 cm oder 30 cm (wie in den Tabellen vorgesehen), so berechnen wir uns selbst die Brille wie oben nach der Formel:  $N \times O$ , geteilt durch die gewünschte Entfernung und setzen nur statt 25 oder 30 cm z. B. 40 als Teilzahl. Findet also das schwachsichtige Auge seinen Nahepunkt z. B. auf 15 im Optometer und sollen die Gläser nur zum Klavierspiel benutzt werden (also 40 cm Augenentfernung), so ist die Rechnung folgende:  $\frac{N \times O}{E} = 15 \times 4 = 60$ , geteilt durch 40 ergibt 1,5 +. Zum Lesen und Schreiben benötigt dasselbe Auge eine stärkere Brille, da die Entfernung der Augen nur 30 cm erfordert (siehe Tabelle 1b). —