

Berücksichtigung dieser Firmen in unseren Bestrebungen unterstützen. Um zur Gesundung unseres Geschäftes beizutragen, müssen wir aber alle dasselbe wollen, und es ist ernsteste Pflicht jedes Kollegen, nur von den Firmen zu kaufen, welche in entgegenkommender Weise unseren Wünschen entsprochen haben.

Es muss sich jetzt zeigen, ob der derzeitige Vorstand und die Mitglieder des Zentralverbandes so zusammenhalten, wie es nötig ist, um die oben angeführten Beschlüsse auch durchzuführen. Nur dann, aber auch nur dann ist das Ziel zu erreichen, bessere Zustände im Uhrenhandel herbeizuführen, die unlautere, heimliche Konkurrenz zu beseitigen.

Darum, Kollegen, unterstützen Sie die Massnahmen des Vorstandes und richten Sie sich streng danach.

Verjährung von Forderungen. Wie alljährlich im Herbst, so wollen wir auch heute, ehe die werten Kollegen wegen der Vorbereitungen für das Weihnachtsgeschäft wieder davon abkommen, daran erinnern, genau im Kontobuche nachzusehen, damit, ehe die noch unbeglichenen Forderungen verjähren, der betreffende Kunde schleunigst gemahnt wird. Wir wollen und können hier keine langen Ausführungen dazu machen und verweisen dieserhalb alle werten Kollegen auf den im Jahrgang 1911, Nr. 23, Seite 359, enthaltenen gediegenen Aufsatz von Herrn Dr. Görndt, Hamburg, der dieses Thema in sehr ausführlicher Weise behandelt. Bei dieser Gelegenheit bringen wir das, mit unserer Geschäftsstelle verbundene Einziehungsbureau für faule Forderungen in Erinnerung, welches schon manchen schönen Erfolg hatte. (Einsendung von 30 Pf. in Briefmarken.)

Einwickelpapier und Garantiescheine. Das nun bald lebhafter einsetzende Geschäft gibt uns Veranlassung, an unsere viel zu wenig beachteten Drucksachen zu erinnern. Der Aufdruck des Einwickelpapiers, dessen Text seinerzeit auf Wunsch als Aufklärung an das Publikum verfasst wurde und immer noch zeitgemäss ist, eignet sich vorzüglich zu dem Zwecke, den Kunden etwaige unklare Vorstellungen von unserem Berufe klarzulegen und dem Laien den Wert unserer mühevollen Arbeit vor Augen zu führen. Der billige Preis von 4 Mk. pro Tausend (50 Pf. Porto extra) macht die Verwendung dieses ausgezeichneten Propagandamittels jedem möglich.

Auch die erst neu verfassten Garantiescheine werden viel zu wenig bezogen. Der neue Text ist genau den gesetzlichen Anforderungen angepasst und ist ein wirksamer Schutz vor Uebergriffen bei der Garantieforderung. Der Preis stellt sich, auf sauberem guten Karton gedruckt, auf 1 Mk. für 100 Stück und 20 Pf. Porto. Wir bitten unsere werten Kollegen, auch durch Verwendung einheitlicher Drucksachen und mehrfacher Verwendung unseres Verbandsklischees nach aussen hin die Zusammengehörigkeit sehen zu lassen. Garantiekarten werden in grösseren Mengen, von 1000 Stück ab, auch gegen geringen Aufschlag mit Aufdruck der Firma des Bestellers geliefert.

Fertigstellung der Diplome. Den an unserer Lehrlingsarbeitenausstellung in Eisenach beteiligten Kollegen bzw. ihren Lehrlingen können wir heute mit der Mitteilung dienen, dass die zuerkannten Preise mit einem dazu entworfenen hübschen kleinen Diplom zur Versendung gekommen sind.

Auch die dem früheren Vorstände gewidmeten Diplome sind, unter Verwendung unserer grossen Vordrucke, mit neu verfasster Inschrift versehen, zur Versendung fertig und werden in Kürze den Beteiligten, mit bestem nachträglichen Dank, zugestellt werden.

Sein 40 jähriges Geschäftsjubiläum konnte der geschätzte Kollege Franz Geschke in Meissen am 21. Oktober feiern. Herr Geschke hat immer (schon vor Gründung des Verbandes) für die Allgemeinheit gearbeitet, und hat er stets treu zur Sache gehalten. Den äusseren Dank erstatteten die Kollegen durch die Ernennung zum Ehrenobermeister. Wir wünschen unserem hochgeschätzten Kollegen noch nachträglich herzlich Glück und weiteren guten Erfolg.

Ausgestaltung der Reparaturpreise. Es gibt leider noch eine Anzahl, und das ist beinahe die Mehrzahl, Kollegen, die an ihren Reparaturen nichts verdienen. Sie sind zwar der Meinung, sie verdienen etwas, in Wirklichkeit aber setzen sie jahrelang noch Geld zu, und kommen dadurch geschäftlich nicht von der Stelle. Für alle diese hat unser Kollege Schriftführer König ein kleines Merkblatt herausgegeben, welches in drastisch einfacher Weise den zahlenmässigen Beweis erbringt, warum manche Uhrmacher, trotz oder gerade wegen ihrer unangebrachten Berechnung der Reparaturpreise, rein gar nichts verdienen. Dieses Merkblatt bringt Stoff zu zwei sehr interessanten Vorträgen, und bitten wir, das Blättchen von unserer Geschäftsstelle abzufordern. Bei den nächsten Versammlungen muss dieses Thema gründlich besprochen werden, und wenn nur ein Drittel der Kollegen danach handelt (manchem ist ja tatsächlich nicht zu raten), dann wird die Freude an der Reparatur wieder in die Werkstätten einziehen. Bei der Wichtigkeit des Reparaturgeschäftes, als Grundlage unserer Existenz, ist die Frage eingehender Beachtung wert.

Kollege! Sind Sie schon Mitglied unserer Einbruchshilfskasse? Wenn nicht, warum warten Sie, bis Ihnen Ihre Versicherung kündigt? Sie sind dann ein Jahr lang ungedeckt und haben den ganzen Schaden allein zu tragen. Unsere Einbruchskasse ist für alle deutschen Kollegen, nur für die Uhrmacher, geschaffen, und der gewiss billige Prämiensatz von 1,— bzw. 1,50 Mk. pro Tausend Warenlager ermöglicht jedem den Beitritt.

Schreiben Sie also noch heute wegen der Aufnahme an unsere Geschäftsstelle, Halle a. S., Mühlweg 19.

Mit kollegialen Grüssen

**Der Vorstand des Zentralverbandes
der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine.**

Aug. Heckel, Vorsitzender.

Ersatzpflicht des Uhrmachers für abhanden gekommene Reparaturen.

Es kann in jedem Geschäft vorkommen, dass Reparaturen abhanden kommen, oder dass sie vielleicht auch irrtümlich an einen falschen Kunden abgegeben werden. Die Differenzen, die hierdurch dem Uhrmacher mit seiner Kundschaft entstehen, gehören zu den unangenehmsten Vorkommnissen im Geschäft. Es wird im Interesse der Erhaltung der Kundschaft stets empfehlenswert sein, eine gütliche Einigung mit dem betreffenden Kunden anzustreben. Manchmal aber scheitern solche Einigungsversuche

leider daran, dass die betreffenden Kunden ganz unmässige Forderungen stellen, sie suchen aus dem Verlust dann gleich Kapital zu schlagen. Hierdurch wird der Uhrmacher zuweilen ja leider zu einem Prozess gedrängt.

In einem solchen Rechtsstreit hatte ich vor kurzem einen Uhrmacher in Wilmersdorf zu vertreten. Diesem war von einer Kundin eine goldene Damenuhr zur Reparatur übergeben worden. Eine Marke hatte er auf diese Uhr nicht mitgegeben. An dem