

vielleicht ein gutes, altes Geschäft kaufen kann!" so hört man viele Gehilfen sagen. „Und wenn man dann auch wirklich selbständig ist, so geht die Not immer wieder los, und man muss sich mit den Wechsellern herumplagen“, setzt man noch hinzu.

Nehmen wir von dieser Behauptung dasjenige ab, was durch das uralte Sprichwort „Aller Anfang ist schwer“ ausgedrückt wird, und welches wohl auch ebenso lange Geltung haben wird als Menschen vorhanden sind, so bleibt der übrige Teil als eine grobe Unwahrheit zurück.

Hierüber vielleicht ein anderes Mal mehr. Heute nur noch so viel, dass es nicht nur durch sorgfältig ausgeführte statistische Erhebungen, sondern auch durch langjährige Erfahrungen in Verbindung mit fleissigen Beobachtungen nachgewiesen ist, dass die Durchschnitts-Existenz der selbständigen Uhrmacher eine übermittelässige, befriedigende und gute ist.

Wenn von ihm in rein kaufmännischer, in geschäftlicher Beziehung etwas mehr verlangt wird als früher, so wird in technischer Beziehung und in der auf die Arbeitsleistungen weniger gefordert.

Was nun den Nutzen anbetrifft, den die Militärzeit hat, so nennen viele das Heer ein Volksbildungsinstitut, doch es zeigt die Erfahrung, dass dies nicht im allgemeinen der Fall ist. Besitzt einer keinen Ordnungssinn, so wird ihm dieser dort beigebracht; ein eigenwilliges Muttersöhnchen profitiert auch dabei, wenn es gehorchen lernt. Auch für manchen Uhrmacher mag es gut sein, wenn er bei den Soldaten die Einseitigkeit in der Richtung seines ganzen Wesens, sowie die etwaige Schüchternheit und Unbeholfenheit verliert.

Doch fehlen dem Uhrmacher die zwei Jahre in der Ausbildung vorzüglich dann, wenn er störsam ist, und die bei vielen hieraus entstehende Lücke kann manchmal nie wieder ausgefüllt werden.

Zum Schlusse nun noch eine Mahnung, die auch recht beherzigenswert sein dürfte: Wer einmal Soldat wird, der ergreife diesen Uebergangsstadium auch mit Lust und, wenn nicht mit Liebe — so doch mit Eifer! Was man nun einmal ist, das soll man auch ordentlich sein, voll und ganz, und nicht nur „gute Miene zum bösen Spiele machen“. Widerwillige und sich ungeschickt stellende Soldaten werden nicht nur ihren Vorgesetzten, sondern auch ihren Kameraden verhasst; denn sie erschweren beiden den Dienst und sich selbst das Leben. Wer vorher durch fleissiges, systematisches Turnen im Stande ist, sich kräftige und gewandte Glieder zu erwerben, der sollte nicht versäumen, die Gelegenheiten dazu zu benutzen. Es bildet ohnedies in mehrfacher Beziehung den Ersatz für dasjenige, was mit der Uhrmacherarbeit nicht verbunden sein kann: die vielseitige Körperübung in frischer Luft, und es sind keine Sportarten damit zu vergleichen. Man sollte, abgesehen von der Soldatenzeit des Uhrmachers und von seiner einseitigen Beschäftigung, allein schon das Turnen pflegen, hauptsächlich in den jungen Jahren des Wachstums. Es macht nicht nur den Körper, sondern auch den Geist kräftig und widerstandsfähig.

Mittel gegen das Anlaufen und Gefrieren der Schaufenster.



Jährlich beim Beginn der kalten Jahreszeit tritt das alte Leiden des Beschlagens der Innenseite der Schaufenster wieder ein.

Eine klare und durchsichtige Scheibe ist aber einer der wichtigsten Bestandteile jedes Schaufensters, denn die schönste Anordnung der ausgestellten Waren verliert an Wert, wenn die Innenseite der Schaufensterscheibe beschlagen oder gar bei starkem Frostwetter mit Eisblumen bedeckt ist. Letzterer Umstand hängt mit den verschiedenartigen Temperaturverhältnissen des Ladens und der Aussenluft zusammen und bildet, so lange Schaufenster bestehen, die Ursache von Unzuträglichkeiten.

Um denselben zu begegnen, ist bekanntlich schon viel geschrieben und empfohlen worden, ohne dass es bis jetzt gelungen ist, etwas Vollkommenes zu schaffen, denn auch bei

der elektrischen Beleuchtung der Schaufenster bleibt noch manches zu wünschen übrig, wenn dieselbe auch der Gasflamme gegenüber manche Vorzüge aufzuweisen hat. Wir lassen hier, schreibt der „Konfektionär“, noch einige Ratschläge folgen, in der Erwartung, dass solche für unsere Leserkreise Interesse haben werden.

Als praktisches Mittel gegen den Uebelstand hat sich bewährt, dass der Rahmen der Schaufensterscheibe so beschaffen ist, dass von unten die kalte Aussenluft eindringen kann; über der Schaufensterscheibe müssen Klappen angebracht sein, welche der im Laden oder im Schaufensterhinterbau erwärmten Luft ungehindert den Austritt gestatten.

Die Innenseite des Schaufensters muss möglichst stets auf derselben Temperatur der Aussenseite erhalten werden. Die Klappen müssen jedoch so angebracht werden, dass die Luft gezwungen wird, unmittelbar hinter der Scheibe emporzusteigen, und dass sie nicht, wie dies oft geschieht, einfach in den Schaufensterraum eintritt und sich darin verteilt. Diese Klappen sind mit Scharnieren versehen und werden durch Federn gehalten, um, wenn sie nicht geöffnet sind, z. B. im Sommer, das Eindringen von Staub in den inneren Schaufensterraum zu verhindern. An diesen Klappen befinden sich unter den dekorierten Gestellen Zugvorrichtungen, die es ermöglichen, vom Innern des Ladens aus das Öffnen und Schliessen der Klappen zu bewerkstelligen.

Sollten sich hinter der Fensterscheibe Glasabdeckungen, die den Staub abhalten sollen, befinden, so muss dafür gesorgt werden, dass die in dem geschlossenen Schaufensterhinterbau befindliche und von unten durch die Lüftungsgitter eingeströmte kalte Luft ungehindert durch Abzugskanäle nahe der Strasse entweichen kann, um stets einen Kreislauf der kalten Aussenluft hinter der Scheibe zu erwirken.

Bei Schaufenstern, die keinen geschlossenen Hinterbau haben, ist das Blankhalten ja erheblich schwieriger, weil bei diesen die ganze Innentemperatur des Ladens mitwirkt und die untere Klappeneinrichtung hinter den Lüftungsgittern nicht stark genug wirken kann, um die grosse Fläche der Innenseite mit kalter Luft zu versehen.

In diesen Fällen ist durch Abwischen dem Beschlagen Einhalt zu thun. Man nehme hierzu einen starken Stiel mit einem Querstück, um das ein Polster von Leinenlappen und als äusserste Lage ein sauberer, weicher Lederlappen befestigt wird.

Dieses Polster befeuchtet man bis zum Triefen mit einer Mischung Spiritus vini und Kochsalzlösung (etwa $\frac{1}{2}$ Pfund Salz in 1 Liter Wasser) zu gleichen Teilen vermengt. Man wische nun von oben nach unten ohne grossen Druck mit diesem nassen Polster an der Innenseite der Schaufensterscheibe entlang, so dass keine Wasserbläschen mehr vorhanden sind.

Am besten geschieht dies morgens nach Geschäftsöffnung; man wiederhole mittags daselbe Verfahren, sowie abends vor dem Schliessen. Letzteres ist besonders wichtig, da sonst gerade über Nacht die Wasserbläschen an der Scheibe festfrieren, was durch die Spiritus- und Salzlösung vermieden wird.

Von anderer Seite wird als praktisch wieder eine Lösung von 1 Liter Spiritus vini mit 55 g Glycerin vermisch, empfohlen, welche Mischung ebenfalls mittels halbfeuchten Lederlappens auf die Scheibe aufgetragen werden soll.

Aus allen diesen Ausführungen erhellt, dass es jedenfalls von grosser Wichtigkeit ist, wenn gleich bei der Neueinrichtung der Schaufenster auf geeignete Lüftungseinrichtungen Bedacht genommen wird.

Sprechsaal.

Ueber das Versenden offener Preislisten.

Zur Beantwortung der Frage Nr. 1269 im Verbands-Journal vom 15. November halte ich folgende Ausführungen für angemessen:

Das Versenden offener Preislisten ist eine nachgerade oft gerügte Unsitte, auch ist der Schaden, welcher hierdurch dem Uhrmachergewerbe zugefügt wird, allenthalben bekannt.