Die Zifferblätter der Marktkirchenuhr in Hannover, die zurzeit abgenommen sind, um aufgefrischt zu werden, haben eine ansehnliche Grösse, sie messen 4 m im Durchmesser. Die Ziffern sind bei drei Blättern 70 cm hoch, die Stundenzeiger haben eine Länge von 1,20 m, die Minutenzeiger eine solche von 1,96 m. An der breitesten Stelle sind die Zeiger 30 cm breit. Das Zifferblatt der Südseite ist 4,50 m hoch und 3,28 m breit. Seine Zeiger haben eine Länge von 1,08 und 0,68 m. Aus der Geschichte der Uhr sei bemerkt, dass sie aus dem Jahre 1392 stammt, 1606 und 1797 wurde sie umgearbeitet und mit einer Vorrichtung zur Angabe der Tages- und Monatszeit, sowie der Mondphasen ausgestattet. Der Marktkirchenturm ist bei einer Breite von 15 m im Geviert 95,5 m hoch. Die untere Kante der Giebelfelder, in denen die Zifferblätter sitzen, liegt 66 m über dem Marktplatze. Aus dieser Höhe erklärt es sich auch, dass die Zifferblätter so klein aussehen. Die vergoldete Kugel oben auf der Spitze des Turmes stammt aus dem Jahre 1624. Auf der Kugel steht als Windfahne ein Hahn, der mehrmals von dem Sturme heruntergerissen wurde und immer von neuem wieder aufgesetzt werden musste.

Der durch die Vorenthaltung eines Zeugnisses erwachsene Schaden ist schwer nachzuweisen. Ein Uhrmachergehilfe, der mehrere Jahre in einem Geschäft angestellt war und zur Weihnachtszeit gelegentlich zum Verkauf mit herangezogen worden war, verlangte nach seinem Abgange eine Bescheinigung in seinem Zeugnisse, dass er auch ein guter Verkäufer gewesen sei. Die Firma weigerte sich zunächst, dem Gehilfen diese Bescheinigung zu erteilen, erklärte sich aber schliesslich doch dazu bereit. Nun verlangte der Gehilfe für jeden Tag der Vorenthaltung des gewünschten Zeugnisses 6 Mk. Schadenersatz von der Firma. Das Gewerbegericht wies ihn aber mit seiner Klage ab. Da der Kläger nur in der Weihnachtzeit als Verkäufer mitbeschäftigt worden sei, habe er gar keinen Anspruch auf ein Zeugnis in der von ihm verlangten allgemeinen Form. Es möge für den Kläger leichter sein, mit dem erhaltenen Zeugnisse in seiner Branche eine andere Stellung zu finden. Wenn er aber Schadenersatz beanspruche, müsse er dartun, dass er mit dem erhaltenen Zeugnisse in der Zeit, für die er Schadenersatz fordere, Arbeit gefunden haben würde. Diesen Beweis zu führen sei der Kläger nicht imstande gewesen; daher sei sein Schadenersatzanspruch unbegründet.

Warnung vor Aufnahme vertragsbrüchiger Lehrlinge. Die Handwerkskammer zu Wiesbaden schreibt: Gemäss § 127e kann die Auflösung eines bestehenden Lehrverhältnisses erfolgen, wenn der Vertreter des Lehrlings die schriftliche Erklärung abgibt, dass der Lehrling zu einem anderen Gewerbe übergehen werde. In diesem Falle darf der Lehrling in den folgenden neun Monaten von keinem anderen Arbeitgeber desselben Gewerbes ohne Zustimmung des früheren Lehrherrn beschäftigt werden. Ein Schreinerlehrling wollte seine Lehrstelle gern wechseln und liess durch seinen Vater unter Vorlage eines ärztlichen Attestes erklären, dass er aus gesundheitlichen Rücksichten das Schreinerhandwerk aufgeben und einen anderen Beruf ergreifen wolle. Das ärztliche Attest bescheinigte, dass der genannte Lehrling an einem Spitzenkatarrh leide und deshalb das Schreinergeschäft aufgeben müsse, damit die Krankheit nicht in Tuberkulose übergehe. Der Lehrling verliess daraufhin seine Lehrstelle, um alsbald bei einem anderen Schreinermeister als Schreinerlehrling einzutreten. Merkwürdigerweise schien ihm dies ganz gut zu bekommen. Der neue Lehrherr hat trotz Verwarnung den Lehrling behalten, weil er glaubte, derselbe sei auf Grund des ärztlichen Attestes berechtigt gewesen, das erste Lehrverhältnis aufzulösen. Das Gericht dachte darüber indessen anders und verurteilte den zweiten Lehrherrn zu 10 Mk. Geldstrafe. Es empfiehlt sich deshalb, in solchen Fällen die grösste Vorsicht zu üben.

Umsatz und Gewinn steigern ist die Kunst, die jeder kann, wenn er nur ernstlich will. Das ernste Wollen aber bedeutet Arbeit und Fleiss sowie die Kenntnis der Absatzmöglichkeiten. Wie oft hört man, besonders in letzter Zeit, die bekannte Klage „das Geschäft ist schlecht", und auf die Frage warum, wird in 90 von 100 Fällen die Antwort: „Ich warte vergeblich auf Kundschaft." Darin aber liegt gerade der Fehler, dass vornehmlich der Uhrmacher, der mit optischen Artikeln handelt, durch langjährige, gute Geschäftsverhältnisse gewöhnt worden ist, auf die Kundschaft zu „warten". Sind optische Artikel aber wirklich Verkaufsgegenstände, zu deren Ankauf das Volk von selbst gezwungen ist? Das trifft nur unbedingt zu bei Brillen, Kneifern usw., und auch hier würde eine fortgesetzte Anregung seitens des Uhrmachers nicht nur aufklärend, sondern auch konsumsteigernd wirken. Wieviel mehr aber ist dies der Fall bei den vielen anderen Luxusartikeln, die erst dann gekauft werden, wenn das notwendige Verständnis und Interesse dafür geweckt wird! Nehmen wir nur den Artikel „Perspektive und Prismengläser", mit denen heute kaum 5 Proz. versehen sind, 95 Proz. des Volkes aber noch Käufer werden können, und zwar beim Uhrmacher, wenn er das Interesse dafür in seiner Kundschaft weckt. Der Gelegenheiten dazu gibt es zumal in der heutigen Zeit so viele, nur heisst es immer aktuell sein. Heute findet ein Rennen, morgen eine Flugveranstaltung, übermorgen ein Sportfest, eine Parade statt, dann kommt die Reisezeit, die Manöverzeit, die Theatersaison und vieles mehr, immer soll sie dem Uhrmacher Veranlassung sein, auf die Vorteile des Gebrauches von Ferngläsern hinzuweisen und sich damit zu empfehlen, den Besuch seiner Verkaufsstelle zu heben, seinen Umsatz zu steigern und den Gewinn zu mehren. Den Gewinn mehren heisst aber, wieder eine andere Fähigkeit entwickeln und betätigen, sich nicht nur darauf zu beschränken, zu führen und zu verkaufen, was das kaufende Publikum verlangt, und sich damit zum Handlanger herabwürdigen, sondern Herr im eigenen Hause sein und bleiben, das verkaufen, woran am meisten verdient wird bei gleicher Qualität, die natürlich nur durch ihre Güte Gewähr für Weiterempfehlung bietet. Hauptsächlich in Ferngläsern rächt sich der Verkauf billiger Qualitäten mehrfach, erstens durch Verlust der Kundschaft und des guten Rufes, zweitens durch augenblicklich geringeren Gewinn, drittens durch Aerger und Aufenthalt bei Reparaturen. Darum Vorsicht im Einkauf, nur prima Ware, keine Augenblender, zu günstigem Ein- und gutem Verkaufspreise, den der Fabrikant durch eigenen Namen deckt, ohne für sich den Hauptteil des Verdienstes zu beanspruchen. Die bekannte Optische Anstalt Oigee, Berlin-Schöneberg, bietet alle diese Vorteile, stellt ein anerkannt wirksames Reklamematerial — wir erinnern nur an die neuesten Oigee-Kataloge und die Abhandlung „Das moderne Binokel" — jedem Uhrmacher in beliebiger Anzahl kostenlos zur Verfügung in einer Vollkommenheit, dass er sie nur einzupacken und mit seiner Firma versehen der Kundschaft zuzustellen braucht. Entsprechende Anschreiben, jeder Jahreszeit angepasst, gibt die Oigee auf Wunsch bei. Das Interesse der Kundschaft wird wach, Umsatz und Gewinn müssen sich steigern in ähnlichem Masse wie bei der Oigee selbst, die trotz der angeblich schlechten Zeiten ihren Betrieb Tag und Nacht aufrechterhalten muss, um alle Bestellungen mit der bei ihr gewohnten Schnelligkeit und Sorgfalt zu erledigen. Wer's nicht glaubt, überzeuge sich selbst davon. „Sich kräftig regen, bringt auch heute noch Segen!"

Leipziger Mess-Adressbuch fürs Ausland, Spanische Ausgabe. Von dem Bestreben geleitet, den Mess-Ausstellern neue Abnehmer für ihre Erzeugnisse zuzuführen und die ausländischen, vor allem überseeischen Einkäuferkreise noch stärker zu den Leipziger Messen heranzuziehen, hat der Messausschuss der Handelskammer Leipzig beschlossen, neben dem unverändert in deutscher Sprache weiter erscheinenden, offiziellen Leipziger Messadressbuch, sowie neben dem im Vorjahre zum ersten Male herausgegebenen Messadressbuch in englischer Sprache, nunmehr auch ein Leipziger Messadressbuch in spanischer Sprache erscheinen zu lassen, in dem die Firmen nach Branchen geordnet aufgeführt werden. Das Buch soll gegen Ende dieses Jahres in etwa 15000 Exemplaren an ausgewählte Adressen ausländischer Einkaufshäuser, Agenten, Kommissionäre, Dampferlinien, Banken, Speditionshäuser, Zeitungsverlage usw., sodann auch an öffentliche Stellen, wie Konsulate, Handelskammern im Auslande, Klubs usw., schliesslich an erstklassige Hotels im In- und Auslande kostenlos versandt werden. Dem Branchenverzeichnis gehen Aufklärungen über Zweck und Verfassung der Leipziger Messen und praktische Ratschläge für den Besuch derselben in spanischer Sprache voran.

Das Technikum in Le Locle übermittelt uns seinen Bericht für das Jahr 1912/1913, aus dem wir entnehmen, dass die Abteilung „Uhrmacherei" von insgesamt 167 Schülern besucht war, von denen 84 als Lehrlinge und 83 als Gäste bezeichnet sind. 14 dieser Schüler sind weiblich, und zwei der männlichen Schüler sind Deutsche aus Rothenburg (Bayern) und Würzburg. Die Inbesitznahme einer Maschine „Dixi", welche die Bestimmung der Punkte auf der Platine mit einer noch nie dagewesenen Genauigkeit erledigt, wird zuerst erwähnt. Die Singer-Nähmaschinenfabrik hat ein Atelier für Rohwerke der Anstalt kostenlos und als Reklame eine Anzahl Werktische mit Vorgelege aufstellen lassen, die aus Eukalyptusholz gemacht sind und einen derart „ingenösen Typ" bedeuten, dass ihre Besichtigung allen Interessenten empfohlen wird. Wie in allen Uhrmacherschulen ist man auch hier geneigt, alle Arbeiten soweit es geht, mit Maschinen machen zu lassen, und die gewonnene Zeit fruchtbringender auf andere Arbeiten zu verwenden. Der grösste Teil der weiblichen Schüler widmete sich der Reglage, und es wird gehofft, dass sich ihre Zahl noch vergrössert. Da in dem Berufe der Steinfasser und Steinfasserinnen die Arbeitskräfte fehlen, trotzdem es eine lohnende Arbeit ist, wird die Eröffnung einer Klasse für Fasserinnen geplant. Der Erfolg des Technikums gelegentlich des Chronometer-Wettbewerbes des Observatoriums Neuchatel, der bereits früher an dieser Stelle gewürdigt wurde, wird mit Stolz erwähnt. Abendkurse in Astronomie, technischer und praktischer Reglage, und Theorie der Gänge, veranstaltet von den Lehrern, hatten einen guten Zuspruch.

Patentbericht.

a) Patentanmeldungen.

83a. 5077. Schlagwerk für Halbstund- und Viertelstunduhren. Uhrenfabrik Mühlheim, Müller & Co., Mühlheim a. Donau. 22. 1. 13.

b) Patenterteilungen.

83b. 262540. Elektrische Nebenuhr mit oder ohne Draht; Zus. z. Pat. 261122. Dr. Luigi Cerebotani, München, Viktualienmarkt 13. 18. 2. 13.

c) Gebrauchsmuster.

83a. 556739. Sicherung gegen Ueberspringen der Spiralfeder an Uhren, mit dem Rücker aus einem Stück bestehend. Schlenker & Kienzle, Schwenningen a. N. 30. 4. 13.

83a. 556751. Metalluhrgehäuse mit eingesetzten Säulen. A. Moker, Rottweil a. N. 15. 5. 13.

83a. 556755. Nachtsleuchtende Blättchen mit aufgedruckten Ziffern. Martin Reinwarth, Niederplanitz i. S. 19. 5. 13.

Prospekt in dieser Nummer: G. Rüdenberg jun., Hannover und Wien (Photographische Apparate, Barometer, Ferngläser usw.).

Redaktionsschluss für Nr. 15:

Textteil	Inseratenteil
24. Juli, vormittags 8 Uhr.	29. Juli, mittags 1 Uhr.

Unsere verehrlichen Inserenten bitten wir, **Aenderungen** der laufenden Anzeigen **spätestens acht Tage vor Erscheinen** der Nummer zu bewirken. Um die pünktliche Fertigstellung des Journals zu ermöglichen, müssen wir den Inseratenteil schon früher drucken, wir können also später einlaufende Aenderungen in Zukunft nicht mehr berücksichtigen. Die für die Redaktion bestimmten Zusendungen sind zu adressieren: Redaktion des Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst, **Halle a. S.,** Mühlweg 19.

Druck und Verlag von Wilhelm Knapp in Halle a. S. — Schriftleitung: W. König in Halle a. S.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318544717-19130100/231