

von ungefähr 5,00 RM je Dutzend) oder dergleichen zu berechnen, wenn man andererseits auch nicht das Risiko eingehen will, bei der Berechnung eines dem Bedienungszeitaufwand angemessenen Betrages von vielleicht 50 oder 75 Pfennig etwa wesentlich mehr zu verlangen als ein anderer Uhrmacher. Die Reparaturpreislisten des früheren Rheinisch-Westfälischen Verbandes und des Zentralverbandes enthalten hierüber keine Angaben. Nur für das Einsetzen von Pendelfedern sind Angaben gemacht, und zwar in der Liste des Rheinisch-Westfälischen Verbandes bei Ausführung der Arbeit nur in der Werkstatt von 1,50 RM an (die Preise sind seit dem Herausbringen der Liste um etwa 20 % gesenkt), in der

Liste des Zentralverbandes mit $\frac{3}{4}$ Stunde. Für Ausführung der Arbeit im Hause des Kunden gibt die Liste des Rheinisch-Westfälischen Verbandes an „je nach verbrauchter Zeit“. Diese Frage der Berechnung beim Einsetzen der Pendelfeder scheint uns weniger wichtig zu sein, weil der Ersatz der Pendelfeder dann wohl fast immer mit einer Reparatur verbunden sein wird, so daß die Frage der Berechnung keine große Rolle spielt. Der für den Kunden leicht vergleichbare Preis wird sich in der Regel nur bei Lieferung einer Einzelfeder ergeben. Zweckdienliche kurze Einsendungen zu dieser Frage werden wir gern veröffentlichen.

Die Schriftleitung.

Vermischtes

Der Begriff „Gelegenheitskauf“. Der Werberat der deutschen Wirtschaft hat einer Industrie- und Handelskammer auf Anfrage über den Begriff „Gelegenheitskauf“ einen Bescheid gegeben, dem wir folgendes entnehmen: Die Tatsache, daß ein schon in Gebrauch genommener Gegenstand zum Verkauf gestellt wird, rechtfertigt noch nicht die Bezeichnung des Angebotes als Gelegenheitskauf. Mit diesem Worte soll nach der Verkehrsauffassung gesagt werden, daß es sich um eine günstige Gelegenheit handelt. Der Erwerb eines gebrauchten Gegenstandes ist aber im Vergleich zu dem Erwerb eines neuen an sich noch nicht schon deshalb günstiger, weil er billiger ist. Gebrauchte Sachen können dann als Gelegenheitskäufe angeboten werden, wenn der geforderte Preis wesentlich unter dem allgemein üblichen Preise für gebrauchte Gegenstände der gleichen Gattung liegt. Tritt in einer Firmenbezeichnung lediglich der Wirtschaftszweig hervor, also z. B. Gold- und Silberwarenhandlung, so müssen weitaus überwiegend bisher ungebrauchte Gegenstände zum Verkauf stehen. Unbedenklich ist ein vereinzelter Verkauf gebrauchter Sachen; so kann z. B. jeder Juwelier gelegentlich auch einmal kostbaren Schmuck, den er nicht selbst hergestellt oder in der üblichen Weise erworben, sondern aus privater Hand gekauft hat, anbieten. Werden aber vorwiegend gebrauchte Sachen angeboten, so ist die Bezeichnung „Gold- und Silberwarenhandlung“ irreführend; in diesem Falle muß auf den Verkauf von Altwaren hingewiesen werden. Die Bezeichnung „aus Privatbesitz“ ist nach Ansicht des Werberates nur dann zulässig, wenn das Eigentum an dem Gegenstande unmittelbar vom Privatmanne auf den Käufer übergehen soll; dies ist, falls ein Vermittler eingeschaltet ist, nur beim Kommissionsverkauf der Fall.

Ankündigung von Teilzahlungsverkäufen „ohne Anzahlung“ unzulässig. Das Einigungsamt für Wettbewerbsstreitigkeiten bei der Industrie- und Handelskammer zu Stettin hat auf Veranlassung der Bezirksgruppe Pommern der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel zu der Frage Stellung genommen, inwieweit Teilzahlungsverkäufe, bei denen keine Anzahlung zu leisten ist, zulässig sind. Das Einigungsamt ist in seinem Gutachten in Anlehnung an ähnliche Entscheidungen der Einigungsämter in Berlin und München zu dem Ergebnis gekommen, daß derartige Verkäufe gegen die guten Sitten verstoßen und daher nach § 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb unterbunden werden können. Betont wird, daß die Anpreisung „ohne Anzahlung“ für die Verbraucherschaft einen Anreiz zum Schuldenmachen bedeutet. Angesichts der berechtigten Auffassung, daß Kreditverkäufe möglichst zu vermeiden sind, muß es als besonders wirtschaftsschädlich bezeichnet werden, wenn Kreditverkäufe „ohne Anzahlung“ angeboten werden. Die Ankündigung „ohne Anzahlung“ verleitet gerade wirtschaftlich schwachgestellte Volksgenossen leicht zu unüberlegten und unnützen Käufen; deshalb ist die Anpreisung unlauter im Sinne des § 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb. Wie in dem Gutachten weiter ausgeführt wird, dürfte es vielleicht nicht als unlauter betrachtet werden, wenn in einzelnen Fällen tatsächlich Kreditverkäufe ohne Anzahlung abgeschlossen werden. Etwas anderes aber ist es, wenn die Bereitwilligkeit zum Abschluß dieser Verkäufe in der Werbung ausdrücklich angekündigt und damit der Anreiz, solche ungesunden Käufe zu tätigen, geschaffen wird.

Ein Uhrmacher erfindet den Gußstahl. Die neue Olympiaglocke aus Stahlformguß hat die Geschichte dieser Technik wieder in den Vordergrund gerückt. Was aber hat die Geschichte des Gußstahls, den wir heute als „Stahlformguß“ bezeichnen, mit der Uhrmacherei zu tun? — Nun, der Mann, der ganz selbständig neben dem „Kanonenkönig“ Alfred Krupp den Gußstahl erfand, war von Hause aus Uhrmacher, nämlich Jakob Mayer, der am 1. Mai 1813 zu Dunningen in Württemberg geboren wurde. Er war also ein Landsmann des Uhrmachers Mergenthaler, der in Amerika die Buchdrucksetzmaschine, die sogenannten „Linotype“,

erfand. Das im Schwarzwald aufblühende Uhrengewerbe veranlaßte den technisch begabten Mayer, sich diesem Berufe zuzuwenden. Seine Lehrzeit machte er bei einem Verwandten seiner Mutter, Dominicus Mauch in Köln, durch. Mauch sann eifrig darüber nach, wie er den teuren englischen Uhrfederstahl selbst herstellen könne. Durch die metallurgischen Arbeiten seines Lehrmeisters wurde Mayer so beeindruckt, daß er beschloß, in England selbst hinter die Geheimnisse der Herstellung des Uhrfederstahles zu kommen. Wielange Mayer in England weilte, und wie er den Stahlguß erfand, wissen wir nicht genau. Eines Tages erschien er wieder in seiner schwäbischen Heimat und machte Versuche. Aber das Schwarzwaldort bot ihm keine Möglichkeit zum Fortkommen; er verließ daher im Jahre 1838 abermals die Heimat und richtete in Nippes bei Köln eine Schmelzanlage ein. 1842 gründete er in Bochum eine Firma, aus der sich später der Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation entwickelte. Gleichzeitig, aber unabhängig voneinander, regten Krupp und Mayer — zunächst vergeblich — beim Preußischen Kriegsministerium die Schaffung von Geschützen aus Gußstahl an. Krupp erhielt hierauf 1847 ein Patent, obwohl ein gleiches Gesuch von Mayer, das dieser über ein Jahr früher eingereicht hatte, abschlägig beantwortet worden war. Mayer wandte sich darauf der Herstellung von Glocken aus Gußstahl zu; 1851 erhielt er hierauf ein Patent. Zu wirtschaftlichem Erfolge kam er erst durch die Pariser Weltausstellung vom Jahre 1855, als Krupp dort gegen die Bezeichnung „Gußstahlglocken“ Einspruch erhob, mit dem Hinweis, daß die ausgestellten Glocken nur aus Roheisen beständen. Mayer zerschlug daraufhin eine seiner ausgestellten Glocken und ließ einige ihrer Stücke durch Fachleute der Ausstellungsleitung ausschmieden, die seine Angaben bestätigten. Mayer starb am 30. Juli 1875 in Bochum.

G. W. L.

Reichsausschuß für wirtschaftlichen Vertrieb. Beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit (RKW.) ist ein Reichsausschuß für wirtschaftlichen Vertrieb (RWV.) gebildet worden. Zweck dieses Ausschusses ist es, auf dem Wege der Gemeinschaftsarbeit die wirtschaftlichen Formen und Wege des Warenvertriebs zu erforschen und durch Verbreitung der Forschungsergebnisse im Erfahrungsaustausch mit der Praxis zu einer möglichst wirtschaftlichen Ausgestaltung der vorhandenen Wege und Formen des Vertriebs beizutragen. Den Vorsitz des Reichsausschusses für wirtschaftlichen Vertrieb hat Prof. Dr. L. u. er, der Leiter der Reichsgruppe Handel, der die Anregung zur Gründung dieses Ausschusses gegeben hatte, übernommen.

Adolf-Hitler-Spende und Dankopfer der Nation. Die Geschäftsführung des Kuratoriums der Adolf-Hitler-Spende hat der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel mitgeteilt, daß Sammlungen für das „Dankopfer der Nation“ unter das Sammelverbot zugunsten der Adolf-Hitler-Spende der deutschen Wirtschaft fallen. Demnach darf die SA. nicht an Firmen, die ihre Beteiligung an der Adolf-Hitler-Spende nachweisen können, mit Sammlungen und Listen herantreten.

Nicht vor der Ladentür stehen! Viele Geschäftsinhaber und Angestellte halten sich, wenn im Betriebe wenig zu tun ist, oft vor oder in der Ladentür auf. Das ist ein Fehler. Viele Vorübergehende mögen nicht stehenbleiben und das Schaufenster betrachten, wenn sie sich beobachtet fühlen. Manche denken auch, wenn sie die Verkäufer müßig herumstehen sehen: „Die scheinen viel Zeit zu haben. Sicher geht das Geschäft schlecht.“ Dieser Gedanke beeinflußt auch die Kauflust ungünstig. Nicht ohne Grund bleiben von schlechtgehenden Geschäften immer mehr Kunden fort und ziehen sich zu gutgehenden hin. Wer einmal wenig zu tun hat, sollte es also jedenfalls nicht den Leuten zeigen und sich nicht vor die Tür stellen.

A. O.

Die findige Post. In den letzten Tagen ging uns eine Postkarte zu, die adressiert war: „An Firma Hermann Sievert, Verlag W. H. Kühl, Berlin.“ Es ist nun zwar mehr als dreißig Jahre her, daß sich der Verlag des bekannten „Leitfaden für die Uhrmacherlehre“ bei der Deutschen Uhrmacher-Zeitung befindet. Die Firma W. H. Kühl ist vor mehr als fünfzehn Jahren erloschen. Trotzdem hat die findige Post es fertig bekommen, uns als dem jetzigen Verlag des Buches von H. Sievert die Postkarte zuzustellen. Alle Achtung vor dieser Leistung!