

Jeder Uhrmacher darf sich nicht nur als Einzelwesen fühlen, sondern als Angehöriger eines großen und geachteten Standes, und dieses Standesbewußtsein muß in ihm die Kraft und das Bestreben erwecken, alle seine geschäftlichen Handlungen nur aus diesem Gesichtspunkte heraus vorzunehmen. Tut er dies, so wird er von selbst erkennen, daß ein einmütiges Zusammenstehen, namentlich in bezug auf Preisforderungen, in jedem Falle von Erfolg begleitet sein wird, er wird vor allem zu der Erkenntnis gelangen, daß gerade eine derartige Einmütig-

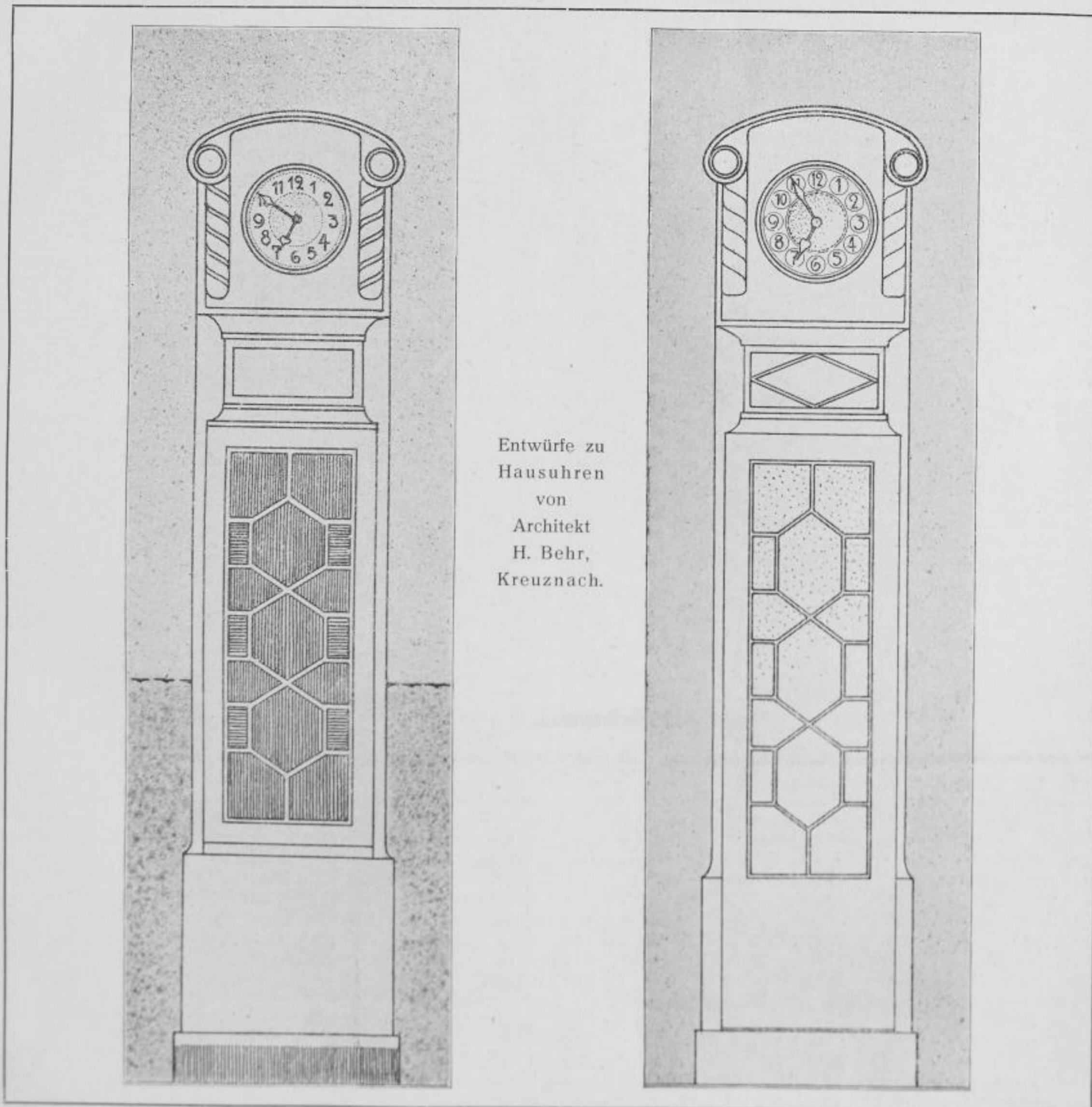
keit auch auf das kaufende Publikum den besten Eindruck macht, das sich im entgegengesetzten Falle oft vom einzelnen Uhrmacher übervorteilt glaubt, mit dem Erfolge, daß es dann das nächste Mal überhaupt nicht mehr den Uhrmacher in Anspruch nimmt.

Also, Beteiligung an Ausstellungen, geschickte Reklame, Einigkeit, das sind meines Erachtens diejenigen Mittel, deren sich der Uhrmacher auf jeden Fall zur Hebung seines Absatzes bedienen soll, und deren er sich bei ihrer richtigen Durchführung auch mit Erfolg bedienen wird.

Die Zapfenstärke der Unruhwellen.

Wenn eine neue Unruhwellen eingedreht wird, sollte dem Passen der Zapfen in ihren Steinlöchern die größte Sorgfalt zugewendet werden, ganz besonders dann, wenn

es sich um Uhren handelt, die einer Prüfung in bezug auf Gangdifferenzen in den Lagen unterworfen werden. Luther Cochrane macht in der Fachzeitschrift „The Horological



Entwürfe zu
Hausuhren
von
Architekt
H. Behr,
Kreuznach.