

Nummer der Reparatur, links die Vermerkung, bis wann die Fertigstellung versprochen ist, und andere durch den Betrieb erforderliche kurze Vermerke.

Gute Reparaturpreise machen es möglich, an die Gehilfen gute Gehälter zu zahlen. Diese bewirken ihrerseits gute Arbeitsleistung, so dass alle Teile zufrieden sind. Gehilfen, die ihren Beruf in der früheren, gründlichen und tiefgehenden Weise lernten, die aber nicht ablehnen, neue Wege zu lernen und auf seine Ideen einzugehen, werden bevorzugt. Die Zahlung guter Löhne überhebt ihn aller Schwierigkeiten im Bekommen und Behalten von Personal, wie er es braucht.

Für das weitere Geschäft Lyles ist die in dieser Art arbeitende Reparaturabteilung die beste Reklame. Zeitungsreklame wird sehr sparsam benutzt, um neue Kunden zu gewinnen. Aber die Regulierkarte, die jedem Kunden mitgegeben wird, ist eine gute Reklame für das Geschäft.

Auf ihrer Rückseite, unter dem Namen und der Adresse Lyles, wird die Aufmerksamkeit auf die Uhren- und anderen Verkaufsabteilungen des Geschäfts gelenkt. Die Vorderseite trägt (in deutscher Uebersetzung) die Ueberschrift: Zeitaufzeichnung. Dann folgt die Erklärung der geometrischen und arithmetischen Zeichen, welche bei den Aufzeichnungen benutzt wurden. Das Plus- und Minuszeichen für das Vor- und Nachgehen, der Kreis für das Abgelaufensein, ein Dreieck für das Angehaltenwerden, ein Kreis mit einem Punkt in der Mitte für das Einstellen und ein Stern für das Regulieren. Dann folgt eine Lineatur, welche in der ersten senkrechten Reihe das Datum, in der zweiten die Abweichung, in der dritten die Art des Eingriffs seitens des in vierter Reihe mit Namen bezeichneten »Inspektors« enthält. Den Schluss macht eine kurze Anrede Lyles an das Publikum, die Uhr so oft als möglich vergleichen zu lassen. Die Karte ist etwa 10 cm hoch und 5 1/2 cm breit gehalten. Im Laden wird als Reklame noch ein kleines vierseitiges Faltblatt fortgegeben, welches den Titel: »Watch your watch« (Bewache deine Taschenuhr) trägt, ausserdem Photographien des grossen Reparaturbrettes. Ähnliche Karten sind für die Benachrichtigung der Kunden über den Preis der Reparaturen und für Aufforderungen zum Abholen der Uhren im Gebrauch.

Wenn eine Uhr nach 3 Monaten nicht abgeholt ist, erhält der Kunde eine Aufforderungspostkarte. Auf der einen Seite derselben ist die Photographie des Reparaturbrettes zu sehen und darunter zu lesen: »Dieses Taschenuhrenbrett ist 25 × 4 1/2 Fuss gross und kann 4160 Taschenuhren tragen. Es ist das grösste Reparaturbrett in der Welt. Acht Uhrmacher sind fortgesetzt beschäftigt. Wir arbeiten Tag und Nacht, um unsere Kunden zu befriedigen. Zufriedenheit wird garantiert.«

Auf der anderen Seite befindet sich auf dem für Nachrichten bestimmten Raume geschrieben: »Erinnern Sie sich, dass Sie vor einiger Zeit einen Gegenstand bei uns zur Reparatur liessen? Er ist nun fertig; und im Glauben, dass Sie darauf vergessen haben, benutzen wir dieses Mittel, um Sie daran zu erinnern, wo er ist. Wenn Sie den Gegenstand nicht wünschen, geben Sie uns, bitte, Nachricht.«

Diese Karte wird in unverschlossenem Umschlage verschickt.

Es ist uns bekannt, dass in Deutschland Geschäfte sind, die mehr Leute beschäftigen als der obengenannte amerikanische Uhrmacher. Wir haben aber noch nicht bemerkt, dass sie die Reparaturabteilung in dem Masse für ihr Geschäft nutzbar gemacht haben, als es geschehen kann. Wenn auch unser Publikum ein anders geartetes ist, lässt sich doch behaupten, dass auch dieses für eine sorgsame Auffassung der Reparaturabteilung seitens des Uhrmachers empfänglich ist. So wird sich das Vertrauen, welches in dieser Abteilung erworben wurde, auch auf die Verkaufsabteilung übertragen und diese ebenfalls zu einer gewinnbringenden gestalten, wenn ihr seitens des Geschäftsinhabers die erforderliche Sorgfalt zugewendet wird.

Ohne die eine oder die andere hat der Uhrmacher keine bedeutende Zukunft, aber beide vereint, mit gleichem Interesse behandelt und auf ein gewisses, einfaches, klares System aufgebaut und danach betrieben, sichern ihm diese gegenüber jeder Konkurrenz, wie sie auch aussehen möge. So mag auch die vorstehende Beschreibung, wie jener Uhrmacher sein Geschäft betreibt, Anregungen dafür bieten, wie ein solches System auszugestalten oder wenigstens wie mancher Vorteil auf diesem Gebiete noch zu heben wäre.

Y.

Erfahrungen mit radiumhaltiger Leuchtmasse.

Wir gestatten uns, auf den in der letzten Nummer der „Uhrmacherkunst“ enthaltenen Artikel von Herrn Louis Andress, Darmstadt, mit obiger Ueberschrift zu erwidern, dass die dort angeführte Methode, wie man am besten und einfachsten die beste Leuchtmasse herausfinden könne, nicht ganz richtig ist. Bei diesen Radiumpräparaten sind streng zwei Eigenschaften zu unterscheiden, nämlich die starke Leuchtkraft und die Dauerhaftigkeit. Die starke Leuchtkraft ist mit verhältnismässig viel billigeren Präparaten als Radium zu erzielen, und derartige Leuchtmassen leuchten dann viel intensiver und stärker als solche, die um denselben Preis mit Radium hergestellt sind. Dagegen haben sie auch nur eine ganz kurze Lebensdauer, mit den billigsten Präparaten hält die Leuchtkraft nicht länger als 1/2 bis 2 Jahre. Dagegen sind Präparate, in welchen ziemlich viel Radium enthalten ist, nicht nur viel teurer, sondern sie leuchten auch nicht

so scharf und intensiv wie die vorerwähnten Präparate, haben aber eine nahezu unbegrenzte Leuchtdauer. Es ist deshalb falsch, wenn der Käufer lediglich nach der Stärke der Leuchtkraft urteilt, er wird dann nur zu gern dazu verführt, ein billiges Präparat zu kaufen, das ihm nach kurzer Zeit grosse Enttäuschungen bringen wird. Der Vertrieb von Radiumpräparaten ist absolute Vertrauenssache, da die Leuchtdauer natürlich vom Uhrmacher nicht geprüft werden kann, er muss sich da auf seinen Lieferanten verlassen, und auch dieser wird vielleicht geneigt sein, manchmal etwas viel zu versprechen, besonders wenn es sich um Firmen handelt, die erst seit dem Krieg sich auf diesen Artikel geworfen haben und die deshalb die nötigen Erfahrungen noch nicht in der Weise haben wie wir, die wir schon seit nahezu 10 Jahren uns intensiv mit diesem Präparat befassen.

Gebrüder Junghans, A.-G.

Der Unruhhebelstein.

Der Unruhhebelstein hat, wie man weiss, zwei Aufgaben zu erfüllen: das Rad aus der Ruhe auszulösen und den Antrieb der Unruh aufzunehmen. Beide Vorgänge sollen sich, so verlangt es die Theorie, in grösstmöglicher Nähe der Mittelpunktslinie abspielen.

Um es genauer auszudrücken: Die Auslösung würde dann unter den günstigsten Umständen erfolgen, wenn die in Betracht kommende Flanke des Gabeleinschnittes auf der Mittelpunktslinie stehend von dem Unruhhebelstein in senkrechter Richtung angegriffen würde. — Der Antrieb müsste, um unter den günstigsten Bedingungen vor sich zu gehen, auf der Tangente stattfinden; gegen Ende der Auslösung müsste daher die für den Antrieb wirksame andere Kante des Unruhhebelsteines auf der Mittel-

punktslinie stehen, so dass letzterer in dieser Stellung den Stoss der Einschnittflanke in senkrechter Richtung empfangen würde.

Hier drängt sich nun die Frage auf: Welche Breite muss der Hebelstein haben, um beide Aufgaben am besten erfüllen zu können? Eine Breite, die beiden Tätigkeiten in gleichem Grade gerecht wird, gibt es nicht; denn ein breiter Hebelstein ist wohl günstig für die Auslösung, weil die Flanke des Gabeleinschnittes, auf die er einwirkt, der Mittelpunktslinie nahe liegt; der so breite Stein empfängt aber den Antrieb durch die andere Einschnittflanke in zu weitem Abstand von der Mittelpunktslinie, und ein schmaler Hebelstift ist wieder ungünstig für die Auslösung, aber für den Antrieb günstig.