

Kundschaft, sagen Sie ihr, daß der Uhrmacherstand ausstirbt, weil unsere Werkzeuge Millionen verschlingen und es keine Eltern mehr gibt, die solche Summen für ihre Kinder opfern können. Dann, meine Damen und Herren, wird die Achtung vor uns steigen und Erkenntnis Platz greifen im Publikum.

Schandhaft ist es, wie es Kollegen gibt, die goldene Uhren mit schmutzigen Fingern der Kundschaft gegenüber behandeln, Pretiosenstücke der Familie, auf welche Vater, Mutter, Sohn und Tochter stolz sind, als alte Scherben bezeichnen, anstatt Ehrfurcht, Hochachtung zu bekunden, um dadurch für Arbeit und Kunst reichlicher entschädigt zu sein. Aber nein, diese Art Uhren brauchen keine besondere Fürsorge, keine besonderen Kenntnisse, diese alten Zwiebeln bläst der Kollege aus. Was zeigt dies von wenig Sinn für sein Fach und besonders für den Geldbeutel. Lassen Sie sich Ihre Arbeiten bezahlen, nehmen Sie sich ein Beispiel an dem Arbeiter, der vier Schrauben am Küchenherd anzog und als die Frau sich beklagte, daß es so teuer sei, meinte er: „Meine liebe Frau, wir sind von der Zeit nicht mehr fern, wo Sie für das »Grüß Gott« sagen extra 1000 Mark zahlen müssen.“

Zum Schlusse einige Geschäftsweiser:

Behandle den Kunden wie er ist. Der, der schon unter der Tür fragt, was die Uhr im Fenster kostet, der taugt nichts, ist schade um jede Zeit.

Dem Kunden, der alles weiß und behauptet, er wisse schon, was der Uhr fehlt, er sei ein halber Uhrmacher, dem sage, er soll warten, bis er ein ganzer sei.

Dem Kunden, der fleißig im Geschäft auf und ab geht, dem schau auf die Finger, der will stehlen.

Die Kunden, die immer was anderes sehen wollen und was auszusetzen haben, die schmeiß hinaus mit Kompliment.

Biete jedem Kunden einen Stuhl an. Solange er sitzt, bist du deiner Person sicher, ebenso auch deiner Waren.

Mache keine Reparaturen in Gegenwart des Kunden, das wird nie im Verhältnis zur Arbeit bezahlt. Setze, außer auf ganz besonderen Wunsch, Gläser und Zeiger nicht in Gegenwart des Kunden auf, das erspart viel Zeit, Geld und Verdruß.

Höchstes Prinzip muß sein: Verschenke deine Fachkenntnisse nicht und in keinem Fall.

So verfahren, arbeiten wir für unseren Stand, für unsere Familien, für uns selbst. Vereint im Bayerischen Uhrmacher-Landesverband als großes Glied im Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, soll fürderhin unser Wahlspruch sein:

Allen Gewalten zum Trotz sich erhalten!

## Internationale Fachzeitschriftenschau

The Jewellers Circular Nr. 1: Die Reparaturpreise sind im Westen der Vereinigten Staaten wie folgt festgesetzt: Reinigen 3 bis 5 \$, für  $\frac{1}{4}$  Repetition Zuschlag 15 \$, für Minutenrepetition Zuschlag 25 \$, Minutenwelle 3,50 bis 5 \$, Unruhwelle ebensoviel, Reinigen einer Armbanduhr 4,50 bis 7,50 \$ usw., wobei tadellose Arbeit vorausgesetzt ist. Das ist das Fünf- bis Siebenfache unserer Preise, so ergibt sich, daß wenn man den höheren Index der Lebenshaltung in Amerika berücksichtigt, die Preise doch noch etwas höher sind als bei uns.

—, Nr. 2. Was ist Sterlingsilber? Der Name stammt aus jener Zeit, da die Hansa in England Handel trieb. Die Hanseaten brachten gutes Silbergeld — mindestens 925 fein — mit. Diese Münzen wurden Easterlings genannt, d. h. Münzen, die aus dem Osten kommen. Seit Richard I. zuerst englische Münzen prägte, hat das englische Silbergeld diesen Feinheitsgrad behalten bis zum Weltkrieg, der England die 900er Silbermünzen brachte. Schon im 13. Jahrhundert erlangten die englischen Silberschmiede das Recht, Silberwaren aus Sterlingsilber mit dem englischen Löwen zu stempeln. Und der Name Sterlingsilber hat sich als Kennzeichen des 925er Silbers bis heute erhalten. — Die Waltham-Uhrenfabrik, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist, soll durch ein Bankkonsortium saniert werden. Mehr als 10 Millionen \$ sind nötig, um die Verbindlichkeiten zu lösen und neue Betriebsmittel zu schaffen.

—, Nr. 4. Die Ringuhr. P. Watson stellt fest, daß schon im Jahre 1600 eine Ringuhr gebaut wurde, 3 cm lang, 2,75 cm breit, mit einem Zifferblatt von 9 mm Durchmesser. P. A. Caron baute 1752 für die Pompadour eine Ringuhr 4 Linien Durchmesser, wofür er einen Preis der Akademie der Wissenschaften erhielt. J. Arnold fertigte 1764 für den König Georg III. eine Uhr von 8 mm Durchmesser an, die seinen Ruhm begründete. Die Kaiserin von Rußland bot ihm 1000 Guineen für eine solche Uhr, aber er lehnte die Anfertigung ab, da die Uhr ein Unikum bleiben sollte. Unsere Abneigung gegen solche Uhren sucht der Verfasser dadurch zu erklären, daß er sagt, jede Neuerung habe Ablehnung erfahren, von den ersten tragbaren Uhren von „nur“ 10 cm Durchmesser bis zu den Armbanduhr. Und man habe sich dann doch damit abgefunden.

—, Nr. 8. Die ägyptischen Funde. Nachdem das Grab des Königs Tut-Ankh-Anen unter so mystischen Begleiterscheinungen eröffnet ist, grassiert wieder einmal die „Aegyptolitis“, und die Schmuckwarenindustrie wird sich den altägyptischen Einflüssen nicht entziehen können. Schon erscheinen auf dem Toiletten-tisch der Weltkame die — allerdings schon länger bekannten — Kanopen-Vasen, die freilich jetzt nicht Lunge, Leber, Herz, sondern Puder, Schminke, Cold-Cream enthalten werden.

The National Jeweler (Chicago und New York), März: Die Anfertigung von Bohrern. Daß man den Bohrern die gleiche Schaftstärke für jeden Satz, den richtigen Schnittwinkel usw. geben soll, ist nichts Neues. Der Verfasser empfiehlt aber auch die Selbstanfertigung von Hohlstahlbohrern, die bei uns nicht üblich ist. Als Lehrlingsarbeit wären sie wohl zu empfehlen, sonst kauft man sie wohl besser als Spiralbohrer. — Was haben wir mit

Europa zu schaffen? Es wird den Amerikanern vor Augen geführt, daß ein großer Teil ihrer Ausfuhr nach Europa geht, bei einer Reihe von Stoffen  $\frac{2}{3}$  bis  $\frac{3}{4}$ . Diese Zahlen geben eine sehr ernste Antwort auf die leichtfertige Frage: Was geht uns das Schicksal Europas an? — Gold, das verschwindet. C. L. Constant macht darauf aufmerksam, daß mit Silber legiertes Grüngold dichter ist als mit Kupfer legiertes Rotgold. In der Tat, wenn man 18karätiges Gold mit Kupferzusatz herstellt, so erhält man eine Legierung mit dem spezifischem Gewicht 14,9, während bei reinem Silberzusatz das spezifische Gewicht 15,9 betragen würde. Hat man also einen Auftrag in Rotgold kalkuliert, und berücksichtigt man bei der Umrechnung in Grüngold lediglich den höheren Preis des zuzusetzenden Silbers, so kommt man mit rund 6% zu Schaden. Da aber doch im allgemeinen nach Gewicht verkauft wird, wird wohl nur in Ausnahmefällen ein wirklicher Schaden entstehen.

Revue de l'horlogerie-bijouterie (Paris), Januar: Federhaus und Feder. Herr Ladiesse setzt sehr klar und anschaulich die Bedingungen auseinander, die eine Zugfeder erfüllen muß, wenn sie bei möglichst großer Zahl der Entwicklungsumfänge möglichst stark sein soll. Er kommt zu der bekannten Bedingung, daß die Feder im abgelaufenen Zustande  $\frac{1}{4}$  des Radius oder  $\frac{2}{3}$  des zwischen Kern und Federhauswand verfügbaren Abstandes bedeckt. Soll sie sechs Entwicklungsumgänge haben, so muß sie im abgelaufenen Zustande zehn Umgänge haben und ihre Dicke muß etwa gleich  $\frac{1}{40}$  des Radius oder gleich  $\frac{1}{25}$  des zwischen Kern und Wand ver-

### Der Bezugspreis für Juni

mußte infolge der gestiegenen Herstellungskosten auf  
**2500 Mark**

festgesetzt werden. Der Preis versteht sich nur bei  
sofortiger Zahlung und ist freibleibend.

Der geforderte Bezugspreis bleibt wieder im Rahmen  
des bisherigen Durchschnittssatzes von ein Sechstel bis  
ein Siebtel des Ertrages einer einfachen Reparatur  
(16 000 Mk.).

Wir bitten, den Betrag auf Postscheckkonto: Die  
UHRMACHERKUNST, Halle a. S. (Scheckamt  
Leipzig Nr. 103 533), baldigst einzusenden.

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher  
Halle a. S. — Mühlweg 19