

des raschen und vielen Geldverdienens nicht kennt (und das trifft für den Nichtfachmann zu), der wagt oft ohne große Bedenken. Solche unbedenklich Wagenden werden meist nur durch häufigen Schaden klug. Manche werden allerdings auch nicht durch Schaden klug; sie betreiben Geschäfte wie das Spiel. Sie wagen so lange, bis sie nichts mehr haben. Eine solche Initiative mag der Kuckuck holen, ein solcher Wagemut kann mir gestohlen werden, ein solches Geschäftseinfädeln mag in alle Winde zerstreuen!

Im handwerklichen oder kleinen Gewerbebetrieb trifft man nicht selten ein Unterschätzen, ein Nichtkennen der eigenen Fähigkeiten an. Und da und dort fehlt es auch an dem Mut, innerlich erfüllte Stärke anzuwenden. In solchen Fällen gilt, was der Dichter in die Worte kleidete: „Im engen Kreis verengert sich der Sinn.“ Und: „Es wächst der Mensch mit seinen größeren Zwecken“. Früher, als die Fachpresse noch nicht vorhanden und als sie noch nicht ausgebildet war, fehlte es an der nötigen Anregung, den erforderlichen Hinweisen, mit einem Wort an dem geeigneten Lese- stoff für die ständige nötige fachliche Bildung. Heute ist diesem Mangel meist abgeholfen. Auch in das entfernteste Dorf kann die Fachzeitschrift kommen. Und tatsächlich, der Fachzeitschrift verdanken viele ihren Aufstieg. Ein Verwandter von mir, ein sehr erfolgreicher Meister, mit dem ich eingehend über diese Dinge gesprochen habe, erzählte mir immer von der Fachpresse, wie sie sich vor und hinter die Berufskollegen stellt, wie sie zieht und schiebt. Sie kann allerdings nur die ziehen und schieben, die geschoben und gezogen werden wollen. Nur denen bringt die Fachzeit- schrift Nutzen, die fähig und willens sind, zu lernen und das Gelernte anzuwenden. Einfädeln kann sie die Geschäfte nicht selber; das Einfädeln ist Sache des Berufskollegen. Das Fachorgan kann anregen, antreiben und auf das hin- weisen, was zeitgemäß ist, was das Geschäft fördern und ihm Abbruch tun kann. Ausprobieren aber müssen die Leser alles dies selber. Im gegenseitigen Gedankenaustausch kann das Erprobte besprochen werden.

Manche Geschäfte bedürfen gar nicht so großer Ein- fädelungskunst. Ein Meister (manche nennen ihn heute Fabrikant) erzählte mir, daß er eigentlich durch Zufall zu einer Vergrößerung seines Geschäfts kam. Ein Privatmann bestellte bei ihm Gegenstände besonderer Art. Er fertigte sie an, lieferte sie ab und der Besteller lobte die Arbeit. Das Lob stimmte ihn freudig, es regte ihn zum Nachdenken über die Sache an: Was in dem einen Fall möglich war, kann in anderen ähnlichen nicht unmöglich sein. Machst dich auf die Socken und siehst, ob nicht ähnliche Be- stellungen bei anderen zu erhalten sind. Er erhielt ähnliche Bestellungen, spezialisierte sich darauf und schon nach einigen

Jahren war er bekannt als besonders leistungsfähig in der selbstgewählten Spezialität. Aber wohlgemerkt: Was er Zufall nannte, war gar nicht so sehr Zufall (ich sagte ihm dies auch). Manch anderer wäre zu Hause in der Werkstatt geblieben und hätte gewartet, bis der nächste Auftrag ge- kommen wäre. Mein Meister aber wartete nicht, bis die Besteller zu ihm kamen, sondern er suchte nach ihnen. Er überlegte sich, wer gerade solche Gegenstände, in deren Herstellung er eine große Fertigkeit und Kunst besaß, wohl brauchen könne. Der und jener fiel ihm ein. Er suchte sie auf, wurde willig angehört und ging mit guten Be- stellungen nach seiner Werkstatt. Als er einige solche Auf- träge zur Zufriedenheit der Auftraggeber ausgeführt hatte, suchten ihn andere Kunden in seiner Werkstatt auf. Bald hatte er einen Zeichner und eine Schreibgehilfin, die ihm mit seinen Fachgehilfen die Aufträge bewältigen halfen.

So entwickeln sich die Dinge, wenn der Geschäftsmann etwas kann, zu sehen und zu hören versteht. Aber nicht jeder kann dasselbe mit Erfolg ausführen. Ich kannte mehrere Meister, die zum Handel übergehen wollten, aber reumütig wieder zur Werkstatt zurückkehrten und den Handel anderen überließen. Die kaufmännisch Veranlagten dieses Berufszweiges, die ich beobachtete, wurden tatsäch- lich Händler mit einer angegliederten Werkstatt. Wenn ein Geschäft aus der Enge herauswachsen soll, dann sind eben kaufmännische Fähigkeiten erforderlich. Die besondere ge- werbliche Berufstüchtigkeit allein ist noch keine Bürgschaft für das Vorwärtskommen. Der Handel ist doch nicht so leicht, wie sich viele ihn vorstellen. Das könntest du auch, denkt der und jener. Fangen sie aber damit an, dann sehen sie erst, daß man mehr vom Kaufen und Verkaufen ver- stehen muß, wenn man davon leben und damit Erfolg er- zielen will. Wie man auch über die Markthändler denken mag (die meist von handwerklichen Berufen oder anderen Tätigkeiten her zum Handel kamen), sie müssen einkaufen können und auch etwas vom Verkaufen verstehen, sonst verschwinden sie wieder von den Märkten. Der Handwerker, der Händler wird und sich im Handel behauptet, der hat eben für die händlerische Tätigkeit Sinn und Verstand, Zähigkeit, Ausdauer und Lernwillen mitgebracht. Damit arbeitet er sich nach und nach empor. Wer etwas von Belang leisten will, muß etwas wissen und etwas können. Alles in allem, die Fähigkeit, eine Arbeit stilgerecht auszuführen, ist etwas anderes als die Fähigkeit, Geschäfte anzubahnen oder einzufädeln. Vom Geschäftseinfädeln muß deshalb zuerst und nachhaltig gesprochen werden, weil es der Geschäfts- ausführung vorangeht, und weil das, was bei der Einfädelung verpaßt worden ist, nur mit größerem Aufwand nachgeholt werden kann.

F. A. B.

## Umarbeitung eines G.-B.-Werkes zu einer elektrischen Hauptuhr

In Nr. 14 werden unter obiger Ueberschrift den Uhr- machern zur Anfertigung einer Hauptuhr Vorschläge ge- macht, die ich im Interesse der Sache vervollständigen und berichtigen möchte.

Die vorgeschlagene Umarbeitung kann kein gutes Re- sultat ergeben, sie muß als ein Behelf angesehen werden, der besser unterbleibt. Erstens ist das 60 zählige Sperrad, als Auslöserad verwendet, sehr wenig zweckmäßig, da inner- halb der einzelnen Schaltzeiten, in diesem Falle in den Minuten, recht erhebliche Differenzen entstehen werden. Schon die viel angewandte Auslösung mittels eines Triebes von wenigen Zähnen läßt Differenzen bis zu 3 Sekunden entstehen. Zweitens und besonders liegt aber in der un- zureichenden wirksamen Länge des Kontaktexzenter ein erheblicher Mangel, der seine Ursache in einer zu geringen Kraft der Exzenterwelle findet. Der Exzenter soll wenigstens 4 mm lang sein; die Kontaktfedern bedürfen einer solchen

Spannung, daß bei 4 mm Exzenterlänge an der Welle des Exzenter zum Abheben der Federn eine Kraft von mindestens 1,5 cm/g vorhanden ist. Um zusätzliche Reibungsverluste zu überwinden, wie sie durch Verschleiß und dickes Oel entstehen, muß ein Sicherheitskoeffizient von minimal 4 vor- handen sein. Das neue oder neu gereinigte Werk muß mit- hin die Exzenterwelle mit einer Kraft von  $1,5 \cdot 4 = 6$  cm/g umtreiben. Dieser Wert bildet die unterste Grenze, unter der es einen sicheren Betrieb nicht gibt; gute Hauptuhren werden mit einer Kraft von 15 bis 35 cm/g an der Exzenter- welle ausgeführt. Auch darf die Länge des Exzenter nicht kleiner als angegeben sein, da sonst eine Verbrennung der Kontaktfedern an der Auflagestelle zum mittleren Kontakt- stück dann eintritt, wenn die Batteriespannung über die aller- kleinsten Werte hinausgeht. Schließlich erfordern gute Nebenuhren von genügendem Drehmoment eine entsprechend lange Stromschlußdauer, die mit wachsendem Zifferblatt-