

nur sie werden befragt, es werden auch die Auskunfteien in Bewegung gesetzt, als handle es sich um ein Darlehn von einer Viertelmillion. Trotzdem das Objekt nur tausend Goldmark beträgt, erscheint außerdem ein Abgesandter der Girozentrale, um mit durchdringendem Blick die Lokalitäten des Antragstellers zu besichtigen, und der arme Sünder hat, wenigstens in dem uns mitgeteilten Falle, folgende Fragen genau zu beantworten: Wie groß sein Umsatz im Jahre 1924 war. Wieviel Umsatzsteuer er entrichtet hat und einiges mehr. Ferner erschien in der Wohnung des Mitinhabers ein Beamter, der eine Bestandaufnahme vom Mobiliar machte. Dieser Beamte erschien acht Tage später bei dem Seniorchef, dem Antragsteller selber also, um auf gleiche Art Inventur zu machen. Er forderte noch Ausbändigung der diversen Versicherungspolice, die wahrscheinlich als Unterpfand zu dienen haben. Um sich aber vor möglichen verbrecherischen Absichten der beiden soliden Geschäftsleute zu schützen, mußten auch die Frauen ihre Unterschriften hergeben, aber nicht nur einmal, sage und schreibe: im ganzen dreizehnmal. Dieselbe Anzahl von Unterschriften mußten auch die beiden männlichen Mitglieder leisten. Nicht genug damit, prüften noch zwei Bezirksvorsteher den Antragsteller auf Herz und Nieren.

Dann erst erfolgte Auszahlung des Darlehns von 1000 Mk., d. h.: bloß 935 Mk. wurden ausbezahlt. Die Zinsen für 6 Monate in Höhe von 60 Mk. und eine Stempelgebühr von 5 Mk. wurden sofort den 1000 Mk. entnommen. Was dem Geschäft die Krone aufsetzt, ist die Forderung, mit der Rückzahlung der am 2. Dezember bewilligten Summe von 1000 Mk. bereits am 15. Januar, also nach kaum 6 Wochen, zu beginnen. Es sind monatlich 170 Mk. zurückzuzahlen. — Vorstehend geschilderte Vorgänge betreffen nicht etwa eine junge, zweifelhafte Firma, sondern ein seit 40 Jahren in Berlin bestehendes und handelsgerichtlich eingetragenes Haus, dessen Seniorchef verschiedene Ehrenämter in kaufmännischen Gremien bekleidet, wovon die Herren der Berliner Stadtbank unterrichtet waren. Welche Schwierigkeiten müssen erst dem noch ärmeren und von keiner Prominenz gestützten Teufel gemacht werden, der weder Referenzen noch Pfandobjekte besitzt. Das ist keine Mittelstandshilfe mehr, das ist eine Farce. Statt solcher Kreditgewährung lieber gar keine."

Vom internationalen Diamantmarkt. Amtliche Daten über die südafrikanische Diamantproduktion im ersten Halbjahr 1925 geben, verglichen mit den Vorjahren, nachstehendes Bild:

Gebiet	Minen	Produktion		Verkäufe		Preis p. Karat Shill.
		Karat	Wert Lst.	Karat	Wert Lst.	
Transvaal . . .	5	442 649	1 075 991	522 816	1 220 333	46 8
Kap.	3	608 569	401 242	658 320	2 538 259	77,1
Oranje-Freistaat	7	142 611	472 861	170 002	587 479	69,1
Zusammen	15	1 193 829	3 950 095	1 351 138	4 346 071	64,4
1924 ganzjährig	13	2 440 398	8 033 398	2 040 656	6 752 499	66,2
1923	12	2 053 095	6 038 207	2 584 270	7 733 368	59,1
1922	10	669 559	2 267 631	1 231 374	3 765 601	61,2

In Fachkreisen wird darauf hingewiesen, daß die Kontrolle des Syndikats 90 % der Weltproduktion umfaßt. Was den Diamanthandel betrifft, so litt er in London etwas unter den Folgen des Todes der Königin Alexandra, weil wegen Absagung von Festlichkeiten usw. die Nachfrage für geschliffene Sorten zurückging; dagegen war zu London der Rohmarkt meist ungewöhnlich fest, und die Mengen südwestafrikanischer Diamanten, die um Monatsmitte „gezeigt“ wurden, genügten bei weitem nicht der Nachfrage. In Amsterdam begann der Monat in sehr fester Haltung und ziemlich bedeutender ausländischer Nachfrage; nachher ging diese etwas zurück. In verschiedenen Kreisen konnte man das Fehlen sonstiger kaufkräftiger europäischer Nachfrage konstatieren und die Amerikaner, die nach wie vor die fast einzigen Abnehmer größerer Partien geschliffener Ware sind, boten keine hohen Preise. Umgekehrt aber überwog am Rohmarkt zeitweise die Nachfrage das Angebot, da man — und wie es scheint, nicht mit Unrecht — auf eine straffere Preispolitik des Syndikates rechnet. Was die gehandelten Sorten betrifft, so interessierte man sich im Handel mit geschliffenem Diamant namentlich für Mélé, „Quarten“ bis „4-grains“, kleinen Brillant in guter Qualität, dann, wie stets, für größere Stücke und Phantasieschliff; als Farbe wurde weiß und „silver-cape“ bevorzugt.

Entwertungsklausel in der elektrischen Kleinindustrie? Aus Fabrikantenkreisen wird der Frankfurter Zeitung geschrieben: „In der Rechnung einer Uhrenvermietungsfirma ist unter dem eigentlichen vereinbarten Rechnungsbetrag ein Posten aufgeführt, der mit Goldfaktor bezeichnet ist, und zwar ist dieser mit 1,59 berechnet, so daß also zu dem eigentlichen Rechnungsbetrag noch ein Zuschlag hinzukommt. Es wurde auf Rückfrage erklärt, daß dies der Entwertung, die die Mark erlitten habe, entspreche und daß sich die Firma hierdurch schadlos halten müsse. Außerdem sei dieser Goldfaktor in der ganzen elektrischen Kleinindustrie üblich.“ — Eine derartige Preisberechnung ist u. W. heute

nicht mehr zulässig. Wenn die Anwendung eines „Goldfaktors“, d. h. einer Entwertungsklausel, in der ganzen elektrischen Kleinindustrie tatsächlich üblich sein sollte, so würde es Sache der Verbände bzw. des Reichswirtschaftsministeriums im Sinne seiner bisherigen Politik sein, die Entfernung dieser Preisberechnungsart durchzusetzen. — Wir glauben, daß man sich die Berechnungen dieser Uhrenvermietungsfirmen überhaupt einmal etwas näher ansehen müsse, zum mindesten auf die üblicherweise ausgesprochene Behauptung hin, daß Uhrenmiete billiger sei als Kauf. Vielleicht kommt der „Sparkommissar“ mancher Firmen zu einer anderen Auffassung.

Bekämpfung minderwertiger Doublégehäuse in Amerika. Die vor einigen Jahren in den Vereinigten Staaten stark einsetzende Nachfrage nach goldenen Armbanduhren hatte eine Anzahl von Mißbräuchen in der Uhrgehäuseindustrie im Gefolge, gegen welche die National Watch Case Manufacturers Association einen im großen und ganzen erfolgreichen Feldzug geführt hat. Genannte Vereinigung wandte sich vor etwa 2 Jahren beschwerdeführend an die Federal Trade Commission mit dem Nachweis, daß viele Gehäuse, die einen äußerst geringen Goldgehalt und minderwertige Ausführung aufwiesen, mit einer 20- bis 25jährigen Garantie abgestempelt wären. Die Federal Trade Commission verbot daraufhin die Aufstempelung von Zeitgarantien als unethisch, so daß seit dem 1. Januar 1924 keine Uhrgehäuse mehr angefertigt werden, die einen derartigen Vermerk tragen. Die Vereinigung setzte es fernerhin durch, daß, wo immer Anzeigen erschienen, die eine Zeitgarantie erwähnten, der Hinweis hinzugesetzt werden mußte, daß die angezeigten Uhren vor dem 1. Januar 1924 hergestellt wurden. Einen weiteren Erfolg hat die Vereinigung aufzuweisen in der Festlegung der Bedeutung der Worte „gold filled“, für welche Bezeichnung es, was Uhrgehäuse anbetrifft, noch keinen Maßstab gab. Es waren Fälle nicht selten, in denen Gehäuse, die eine Goldauflage im Werte von 5—6 Cts. auf weißer Metallgrundlage trugen, den Stempel „14 K. Gold Filled, guaranteed for 25 years“ aufwiesen. Die National Watch Case Manufacturers Association stellte unter dem Beistand der Federal Trade Commission eine Reihe von Versuchen an, als deren Resultat festgestellt wurde, daß kein Gehäuse, das gesetzmäßig „gold filled“ gestempelt ist, eine Goldauflage von weniger als 3/1000 eines Zolles an der Außenseite und 1/1000 eines Zolles an der Innenseite tragen solle. Die Zeitungen, Magazine und Fachblätter wurden von der Vereinigung ersucht, Anzeigen, welche die irreführende Bezeichnung „filled“ statt „gold filled“ tragen, nicht anzunehmen. Den Händlern wurde es ans Herz gelegt, kein Uhrgehäuse als „gold filled“ zu kaufen oder zu verkaufen, das nicht den entsprechenden Stempel trägt.

Die Firma Matth. Hohner, A.-G., in Trossingen konnte eine in der deutschen Musikinstrumentenindustrie wahrscheinlich einzig dastehende Feier veranstalten. Sie galt der Ehrung von 40 Werksangehörigen, denen in den Jahren 1922—1925 die Köniz-Karl-Jubiläumsmedaille für eine ununterbrochene Dienstzeit von 35 und mehr Jahren verliehen worden ist. Kommerzienrat Hohner dankte den Jubilaren in bewegten Worten für ihre treue Arbeit und überreichte jedem einzelnen eine Ehrengabe in Form eines namhaften Geldgeschenkes. Die im Verlaufe der Feier gewechselten Ansprachen waren auf den Grundton gegenseitigen Vertrauens und gegenseitiger Wertschätzung gestimmt. Der Vorsitzende des Betriebsrats betonte, daß die Firma Hohner ihren Aufstieg zur weitaus größten Mundharmonikafabrik der Welt dem Zusammentreffen einer zielbewußten Leitung und einer pflichtgetreuen und fleißigen Arbeiterschaft verdanke.

Köthen i. A. Am 6. Januar feiert Kollege Frz. Sachse in Köthen, Vorsitzender der Köthener Uhrmachervereinigung, seine Silberhochzeit. Aus den Kreisen der Mitglieder wird uns geschrieben, daß die Einigkeit und Zusammengehörigkeit der Köthener Kollegen wohl lediglich ihrem Vorsitzenden zu verdanken ist, der durch sein biederer, leutseliges Wesen von seinen Kollegen und in seinen Bekanntenkreisen hochgeschätzt wird. Wir wünschen ihm und seiner lieben Silberbraut noch recht viele ungetrübte Tage und Jahre.

Dank. Bei der unerwartet großen Zahl der Gratulationen, die mir zu meinem 80. Geburtstage zugegangen sind, ist es mir leider nicht möglich, jedem einzelnen zu danken, und deshalb spreche ich allen, die meiner so freundlich gedacht haben, hierdurch meinen herzlichen Dank aus.

Richard Lange.

Moderne Hexameter von einem Breslauer Handwerksmeister.

1. Mit zwanzig Quittungen geht ein Jüngling früh auf die Walze;
Vollzählig bringt er sie nach langer Irrfahrt zurück.
2. Lärmend Geschrei ertönt,
Damit die Arbeit man liebre;
Freudig wird sie begrüßt,
Man nimmt sie sofort in Gebrauch.
Kommt die Rechnung ins Haus,
Wird diese mit Schweigen empfangen;
Doch willst deinen Lohn du dafür,
Dann taugte die Lieferung nichts.