

durch geschickte Auslage in den Fenstern anziehend auf das Publikum einzuwirken und sie zum Kauf dieser Sachen geradezu herauszufordern. Die meisten der Kollegen machen aber von dieser billigsten Art der Reklame den wenigsten Gebrauch, im Gegenteil, sie verschließen nach Schluß der üblichen Geschäftsstunden ihr Fenster recht dicht und machen auch kein Licht, damit ja niemand das schlafende Dornröschen entdecken könnte.

Und Sonntags gar, wo auf den Straßen der meiste Betrieb zu finden ist, ist der Verkaufsraum der meisten Kollegen ganz und gar mit Brettern vernagelt. Sie hören es auch ruhig mit an, wenn zwei Kunden vor dem Fenster sich streiten, ob der zur Schau ausgestellte Ring oder sonstige Gegenstand Gold oder Silber ist. Es ist nun leider bittere Wahrheit, daß der Uhrmacher aus sich selbst heraus am wenigsten auf neue Ideen über die Art der Warenanpreisung kommt, immer noch seine Kasten und Kästchen zum Schutz der Waren im Fenster stehen hat und erst durch irgendwas und irgendwen darauf hingewiesen werden muß, daß diese Sachen nicht mehr zeitgemäß sind und heute bewegliche Dekorationen Anspruch auf Beachtung finden können. Schon seit langer Zeit warte ich nicht mehr mit der Ungeduld auf die neue Nummer der UHRMACHERKUNST, seit der „Meister U“ seinen Bleistift wieder mit der Lupe vertauscht hat. Er möge sich auf schnellstem Wege wieder seiner früheren Tätigkeit zuwenden und wird von den wenigen Kollegen, die ihm bisher auf seinen Wegen folgten, Anregungen genug erhalten. Auf diese Weise tut er indirekt auch seinen Teil dazu, um die Alpina-Reklame etwas in den Hintergrund zu drängen, ohne irgendwie gehässig zu sein. Sorge er in Zukunft weiter dafür, daß ein größerer Teil der Kollegen, als dies bislang der Fall ist, die Macht des guten Schaufensters erkennt. Veranlasse er monatliche, ja selbst wöchentliche Schaufensterwerbedekorationen mit den jeweils zu der Zeit passenden Artikeln. Der Einwand, daß für Preise für die besten Fenster keine Mittel da seien, ist nicht stichhaltig. Der Sport in seiner mannigfachen Art wird heute von so vielen Kollegen aus Idealismus betrieben und ihm manches, auch finanzielle, Opfer gebracht. Warum kann das dauernde Dekorieren der Fenster nicht auch zum idealen Sport des Ausführenden werden? Die Fenster werden fotografiert und nach Punkten gewertet. Besonders gute Fenster werden veröffentlicht. Wer am Ende des Jahres die meisten Punkte auf seine verschiedenen Dekorationen vereinigt, und die nachfolgenden neun weiteren Besten erhalten ein Diplom und sonstige Prämien. Geld ist nicht nötig. Fachbücher und Freibezug der Fachzeitung auf gewisse Zeit ist idealer. Auf diese Weise hilft man dem ganzen Gewerbe und seinem eigenen Geschäft.

Die Zeitung ist ein nicht zu unterschätzender Wertfaktor, aber, wie verschiedentlich schon gesagt, für den einzelnen zu teuer. Man kann aber für die Branche im feuilletonistischen Teil der Zeitung werben, wenn man den Redaktionen Aufsätze in unterhaltender Form mit Titeln, wie z. B. „In vier Jahren mit der Taschenuhr um die Erde“, „Die Leistung eines Tarmuhrschlagwerkes“, „Die Kraft einer Uhrfeder“ usw., zum Abdruck zur Verfügung stellt. Solche Artikel werden von den Zeitungen für besonders starke Sonntagsnummern zum Ausfüllen der Seiten gern entgegengenommen und machen für uns eine unentgeltliche Reklame. Diese Art Artikel müßten in einer Zentrale in besonders gefälliger Form ausgearbeitet und den einzelnen Innungen zwecks Weiterleitung an die lokalen Tageszeitungen übersandt werden.

Darum lieber Kollege, willst du nicht mehr Veranlassung haben, sagen zu müssen, daß das Publikum ins Warenhaus rennt, sich der Versandgeschäfte beim Bezug von Waren bedient, oder aber nur für Modesachen der Bekleidungsindustrie lieber sein Geld ausgibt, als Sachen unserer Branche zu kaufen, dann schlafe nicht weiter, und tue auch selbst dein möglichstes, daß es bald anders wird. Ein kleiner Fingerzeig ist mit diesen Zeilen wohl gegeben, und nun mein verehrter „Meister U“, Lupe beiseite gelegt, auf den Plan getreten zum Bleistift und zur Ladenkasse.

Max Guttman, Kassel.

## Verschiedenes

Die Schriftleitung der „Uhrmacherkunst“ hat der Unterzeichnete übernommen. Durch die Verlegung der Geschäftsstelle des Zentralverbandes und die Neuregelung des Vertrages bezüglich unserer Verbandszeitung machte sich die Trennung der geschäftlichen Leitung der UHRMACHERKUNST und der Schriftleitung nötig. Herr Scholze hat nunmehr ausschließlich die geschäftliche Leitung übernommen. Es ist uns Bedürfnis, ihm bei seinem Ausscheiden aus der Redaktion unseren herzlichsten Dank für seine Tätigkeit auszusprechen, dem sich sicher gern alle Leser der UHRMACHERKUNST anschließen. Herrn Scholze dankt das Fach ganz besonders die Belebung durch reiche und neue Ideen für die Ausgestaltung der Reklame, der Propaganda, des Schaufensters im Uhrmacher-gewerbe. Durch seine Anregungen ist es gelungen, überall Besserung in der geschäftlichen Einstellung der Kollegschaft zu erreichen — das ist insbesondere in der Jetztzeit hoch anzuerkennendes Ver-

dienst. Da Herr Scholze uns ja eng verbunden bleibt, dürfen wir auch für die Zukunft damit rechnen, daß er unseren Lesern seine Erfahrungen weiterhin übermittelt.

W. König.

Die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie in Pforzheim zeigte im März als Saisonindustrie in Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad die um diese Jahreszeit gewohnte Abschwächung in allen ihren Zweigen bei nur teilweise schwacher Belebung durch das Ostergeschäft, das auf den Inlandmarkt einige Nachfragen in Doublé-, Silber- und Kleinsilberwaren brachte. Das Ausfuhrgeschäft lag nach wie vor sehr ruhig. Feine versilberte Metallwaren vermochten, bei namentlich aus dem Ausland nachlassendem Eingang von Bestellungen noch voll zu arbeiten. Schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke haben befriedigenden Eingang von Aufträgen.

Gegen die Erhöhung der Realsteuernzuschläge durch die preußischen Gemeinden. Die Deutschnationale Volkspartei hat dem Preussischen Landtag einen Antrag vorgelegt, der sich mit der immer weiter um sich greifenden Erhöhung der Realsteuernzuschläge befaßt. Der Grund zu diesem Antrag sind die vermehrten Klagen, daß preußische Gemeinden für das Rechnungsjahr 1927 zu einer Erhöhung ihrer Realsteuernzuschläge schreiten, obwohl sie nach den Bestimmungen des neuen Reichsfinanzausgleichsgesetzes die Mehreträge aus der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Umsatzsteuer in erster Linie zur Senkung der Realsteuern unter das am 31. März 1927 gegebene Maß zu verwenden verpflichtet sind, und obwohl der preußische Finanzminister wiederholt eine allgemeine Senkung der Realsteuern in den preussischen Gemeinden für 1927 als sehr wohl durchführbar bezeichnet hat. Das Staatsministerium wird deshalb in diesem Antrag ersucht, 1. die Kommunalaufsichtsbehörden zu verpflichten, im Genehmigungsverfahren mit allem Nachdruck auf tunlichste Senkung der Realsteuernzuschläge hinzuwirken; 2. die Kommunalaufsichtsbehörden höherer Instanz anzuweisen, über alle ihnen zur Genehmigung vorgelegten Gewerbesteuerumlagebeschlüsse von Gemeinden zunächst den zuständigen Ministerien zu berichten, wenn diese Umlagebeschlüsse gegenüber den für 1926 gefaßten Beschlüssen eine Erhöhung bedeuten. RH.

Exportmöglichkeiten für die deutsche Uhrenindustrie in Holland. Zum großen Teil bezieht Holland Uhren, insbesondere Großuhren, aus Deutschland. Ueber die Ausstattung der Uhren im einzelnen, wie sie den Holländern am ehesten zusagt und somit einen guten Absatz verbürgt, teilt uns unser holländischer Mitarbeiter einige Gesichtspunkte mit. Es empfehlen sich danach folgende Ausführungen: Räderwerk für die billigen: Nickel-, Silber-, oder goldenen Uhren: Vergoldetes Räderwerk, für die teureren goldenen Uhren versilbertes Räderwerk. Hemmung: Für alle, auch für billige Uhren, wird Ankerhemmung bevorzugt. Armband- oder Taschenuhr: Armbanduhren für Herren haben einen sehr großen Absatz, sie haben in den Großstädten die Taschenuhren fast um die Hälfte verdrängt. Auf dem Lande dagegen werden immer noch zum größeren Teil Taschenuhren verkauft. Die Damenarmbanduhr mit dehnbarem Metallband wird fast garnicht mehr gefragt. Moiréband und farbiges Seidenband sind heute modern. Silberne Damenuhren zum Umhängen werden seit mehreren Jahren nicht mehr verkauft. Metall des Gehäuses: Gold hauptsächlich 14 Karat, Silber 0.800, plattiertes Gold sowie Nickel und Stahl wird wenig verlangt weißes Metall ist in billigen Genres gangbar. Das Metall muß entweder sehr blank oder mit einfachen verschlungenen Verzierungen versehen sein. Zifferblatt: Armbanduhren mit Emailzifferblättern sind in Holland unverkäuflich. Auch für goldene Herrenuhren werden Metallzifferblätter bevorzugt. Für Stundenziffern sind arabische wie römische Ziffern gebräuchlich, bei den besseren Uhren vor allem die arabischen Ziffern. Zoll: 8% ad valorem plus 1% für statistische Gebühren. Jede Uhr aus kostbarem Metall muß, bevor sie zum Verkauf gebracht wird, durch ein Kontrollbureau. Für diese Kontrolle werden für alle goldenen Uhren je Gramm 30 Cts. und für alle silbernen Uhren 30 Cts. für je 10 g erhoben. Wecker und Regulatoren: Die einfachen Wecker sind die gangbarsten. Wecker mit mehreren Glocken werden kaum verlangt, für Wecker in Luxusausführung herrscht in den besseren Fachgeschäften die gleiche Nachfrage wie für einfache Wecker. Die Käufer von Standuhren und Regulatoren legen vor allem auf sonoren Klang des Schlagwerkes Wert. Auch das sogenannte Westminster-Glockenspiel ist gangbar. Der Zoll beträgt wie bei den Taschenuhren 8% ad valorem plus 1% für statistische Gebühren. Der direkte Verkauf ausländischer Uhren an die Detailkundschaft in Holland ist nicht üblich.

A. D. S.

Gegen die Vordatierung von Schecks. Die Spitzenverbände der Wirtschaft, darunter auch der Reichsverband des deutschen Handwerks, haben sich erneut veranlaßt gesehen, gegen die mißbräuchliche Ausstellung und Begebung vordatiertter Schecks Stellung zu nehmen. Sie veröffentlichten hierzu folgende Erklärung: „Auf Grund mannigfacher Beschwerden, die aus weiten Kreisen der Wirtschaft über die Bezahlung mit vordatierten Schecks laut geworden sind, vertreten die unterzeichneten Spitzenverbände die Auffassung, daß die Ausstellung und Begebung solcher Schecks für Handwerk, Handel und Industrie mit nicht minder großen Nach-