

stellte sich auf 13 113 (11 478) kg = 1629 132 (1428 479) Fr. Der beste Kunde war dabei Frankreich mit 2757 kg.

Bei einer Einfuhr von 568 (598) Stück = 8450 (4836) Franken, darunter 427 Stück aus Frankreich, kamen 259 636 (282 688 Stück = 3 123 479 (3 765 636) Fr. fertige Werke zu Taschenuhren zum Versand, darunter 120 549 Stück nach den Vereinigten Staaten.

In Uhrgehäusen betrug der Import 121 Stück rohe und 42 341 fertige Gehäuse im Werte von 172 209 Fr., wovon 39 250 Stück auf fertige Gehäuse aus Nickel entfallen; Deutschland lieferte von den letzteren 38 859 Stück. Exportiert wurden dagegen 48 229 rohe und 189 209 fertige Uhrgehäuse im Werte von 836 849 Fr., und zwar 163 628 (99 587) Stück = 3 133 06 (1 817 90) Fr. aus Nickel usw., 12 341 (7572) Stück = 128 860 Fr. aus Silber und 13 742 (8508) Stück = 399 453 (245 922 Fr. aus Gold.

Taschenuhren wurden 1793 Stück = 12 074 Fr. nach der Schweiz verbracht und 463 993 Stück = 4 097 476 Fr. von der Schweiz an das Ausland abgegeben. In Armbanduhren kamen bei einer Einfuhr von 15 Stück = 156 Fr. 315 353 Stück im Werte von 4 288 642 Fr. zum Versand. Unter der Einfuhr von Taschenuhren befanden sich 1646 (561) Stück = 7894 (4531) Fr. aus Nickel, 148 (246) Stück = 2030 (3003) Fr. aus Silber, 2 (2) Stück = 380 (2290)

Franken aus Gold und 7 (3) Stück = 1770 (135) Fr. Chronographen. Armbanduhren wurden nur solche aus Nickel aufgenommen (i. V. 56 Stück = 840 Fr.). Lieferant war bis auf Kleinigkeiten für Taschen- und Armbanduhren Frankreich. Der Versand setzte sich unter anderem zusammen aus 424 377 (372 217) Stück = 2 172 757 (1 996 163) Franken Taschenuhren aus Nickel, 25 305 (26 694) Stück = 713 269 (578 189) Fr. aus Silber, 10 622 (9525) Stück = 1 047 574 (924 561) Fr. aus Gold, 3589 (4183) Stück = 153 876 (147 355) Fr. Chronographen, 228 167 (171 574) Stück = 1 611 112 (1 198 802) Fr. Armbanduhren aus Nickel, 36 534 (48 325) Stück = 508 508 (552 188) Fr. aus Silber, 50 371 (41 873) Stück = 2 138 250 (1 725 253) Fr. aus Gold, und 281 (69) Stück = 30 772 (13 374) Fr. Chronographen.

Automobiluhren trafen 8 Stück = 189 Fr. in der Schweiz aus dem Ausland ein, während 16 587 Stück = 176 338 Fr. an das Ausland abgegeben wurden. Hauptempfänger war für diese Frankreich mit 10 685 Stück = 108 863 Fr.

Taschenuhrgläser wurden im Januar 1929 2534 kg = 36 147 Fr. importiert gegen 5103 kg = 82 530 Fr. im Januar 1928. Frankreich importierte davon 2367 kg. Versandt wurden dagegen 794 kg = 24 195 Fr. gegen 1469 kg = 33 957 Fr. im Vorjahre. Hauptabnehmer waren die Vereinigten Staaten mit 342 kg. (I 721)

Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Das Auffrischen von Schmuck- und Lagerware. Vortrag, gehalten von Herrn Kollegen Paul Kochanowski, anlässlich einer Versammlung der Uhrmacher - Zwangsinnung Halle (Saale).

Der Gedanke, die Innungsversammlungen durch Vorträge aus dem täglichen Leben in Werkstatt und Laden anregender zu gestalten, ist aus den Mitgliederkreisen gekommen, und ich freue mich, daß mir unser sehr verehrter Herr Obermeister Quentin in der letzten Vorstandssitzung die Genehmigung erteilte, heute zu Ihnen über die Auffrischung bzw. das Vergolden oder Versilbern der Lagerware und der Reparaturen zu sprechen. Sicherlich ist das Gebiet, über das ich sprechen will, vielen meiner Kollegen nicht mehr fremd, da wir gerade hier in Halle und Umgegend ganz besonders unter den Einwirkungen der chemischen Industrie zu leiden haben und daher sehr oft in die unangenehme Lage kommen, daß unsere Lagerware unansehnlich geworden ist und so viel schwerer einen Abnehmer findet. Um nun aber auch den jüngeren Kollegen einmal zu zeigen, mit wie verhältnismäßig einfachen Mitteln es möglich ist, solche Ware wieder neu aufzuarbeiten, habe ich mich gern bereit gefunden, einmal über dieses Thema in der Innungsversammlung zu sprechen.

Wir alle wissen wohl am besten, daß das Leben ein dauernder Kampf ist, da wir Tag für Tag mehr oder weniger um unser Vorwärtskommen kämpfen müssen. Es ist daher Pflicht, stets zu versuchen, uns mit allen Arbeiten vertraut zu machen, die für unseren schönen Beruf von Vorteil sind. Unsere Arbeit setzt sich ja aus so vielen Kleinigkeiten zusammen und ist oft mit so viel Mühe verbunden, die ein Laie gar nicht beurteilen kann. Unsere Kundschaft kann nun einmal nur nach dem Äußeren urteilen, und darum müssen wir unser ganzes Augenmerk darauf richten, daß die Arbeit auch nach jeder Fertigstellung ein gutes Aussehen besitzt. Wer bei seinem Schaffen dieses beachtet, der wird im täglichen Leben so manches Lob von seiner Kundschaft ernten, und bekanntlich ist ja ein zufriedener Kunde stets ein Erfolg für das Geschäft und eine billige Reklame für unsere Arbeit. Wenn wir z. B. eine Brosche, eine Krawattennadel oder sonst ein Schmuckstück zur Reparatur erhalten und diesen

Gegenstand mit einem neuen Nadelstiel versehen, so genügt es nicht, nur diesen oder die nötige Lötarbeit daran auszuführen, vielmehr wird man den Kunden erst dann richtig zufriedengestellt haben, wenn man auch das ganze Schmuckstück schön einheitlich versilbert oder vergoldet. Der Kunde wird dann immer gern den in Rechnung gestellten Betrag bezahlen, da er sich selber überzeugen kann, daß wir die Arbeit gut und sauber ausgeführt haben und er außerdem für das wenige Geld einen Schmuckgegenstand zurück erhält, der beinahe neuwertig ist.

Ebenso wie bei den Schmucksachen müssen wir auch bei den Reparaturen der Uhren verfahren. Es gibt so viele kupferrot gewordene Uhrbügel und Kronen, schlechte Küvetten, denen eine Auffrischung wirklich nichts schaden kann. Auch die Kloben oder Werkbrücken sind öfter befeilt oder haben durch vieles Bearbeiten mit der Bürste einen weißen Schein hinterlassen; diesen ungünstigen Eindruck können wir schnell beheben. Diese Beispiele aus den alltäglichen Vorkommnissen sollen erst einmal genügen, um Ihnen zu beweisen, daß es wirklich für uns von sehr großem Vorteil ist, wenn wir uns selbst zu helfen wissen.

Nicht nur die uns übergebenen Reparaturen bedürfen oft einer Neuvergoldung oder Versilberung, sondern auch unsere Ware, die wir im Schaufenster stehen haben, wird oft unansehnlich und dürfte dann auf die Vorübergehenden einen ungünstigen Eindruck machen. Es ist ja heute nicht mehr so, daß wir unsere Ware in dem Schaufenster noch unter einem besonderen Glasschuß zur Schau stellen, das moderne Fenster verlangt die freie Auslage, und wie sieht in jeßiger kalter Jahreszeit die Ware aus? Gerade wir in unserem Innungsbezirk haben ganz besonders unter den in der Luft enthaltenen Chemikalien zu leiden, unter denen sich in erster Linie die Schwefelgase als Oxyd auf die Ware niederschlagen. Aber nicht nur die Schwefelgase sind unsere Feinde, sondern auch der Temperaturwechsel ist ausreichend genug, um die Ware anlaufen zu lassen; leider sind aber — und Sie, meine Herren Kollegen, werden mir beistimmen — viele vergoldete Silbergegenstände, ich denke da nur an die verschiedenen modernen Ohrringe und sonstige Schmuckwaren, schon in der Fabrikation mit so einer schwachen Vergoldung versehen, daß sie ein