

Syndikat war gegen diese und andere Erzeuger machtlos. Nicht die Ausbeutung dieser verhältnismäßig schnell erschöpften Lager gefährden den Markt, sondern die wilden Verkäufe. Die südafrikanische Regierung, die Hand in Hand mit dem Syndikat arbeitet (sie bezieht an direkten Abgaben jährlich mindestens 2 Mill. £), erließ Ende 1927 ein Gesetz, durch das die Mutung geordnet wurde. Die reichen Funde in Namaqualand an der Mündung des Orangefflusses (1928) blieben in der Hand der Regierung und wurden deshalb dem Markte nicht gefährlich. Die Marktlage dürfte heute wieder als gefestigt angesehen werden. Mittlere und kleine Steine stehen heute 30 bis 60% über dem Vorkriegspreis und große reine, die allerdings sehr selten sind, 100 bis 150%, besonders in Phantasieschnitt.

Wie die Bemühungen der südafrikanischen Regierung, die Bearbeitung der Steine nach Kimberley zu verlegen, auslaufen werden, ist noch ungewiß. Die alten Bearbeitungsorte, Amsterdam und Antwerpen, haben den Vorzug, daß die Industrie dort bodenständig ist, und daß diese Orte dem Edelsteinmarkte näher liegen.

Man kann annehmen, daß seit dem Kriege 80% der Erzeugung nach den Vereinigten Staaten gegangen sind, von denen allerdings die Hälfte geschmuggelt sein dürfte. Der hohe Eingangszoll, 20% für ungefaßte geschnittene Steine und 10% für rohe Steine und die Leichtigkeit des Schmuggels dieser kostbaren Ware schädigt den legalen Handel. Daher die bekannte Forderung: 10% für geschliffene Steine, und rohe Steine zollfrei.

Das Elend der Diamantgräber. Journ. suisse d'horlogerie 1928, Nr. 11.

Nach einem Berichte der Daily Mail leben im Bezirk von Lichtenburg in Afrika 30000 – 40000 Europäer, die dort Diamanten suchen. Der weitaus größte Teil, mindestens 70%, leben in bitterster Not und sind so entblößt von allen Mitteln, daß sie nicht die Möglichkeit haben, zu ihrem früheren Berufe zurückzukehren. Das einzige, was sie haben, ist die Hoffnung, daß ihnen doch noch einmal der „Tag des Glückes“ leuchten wird. 20% können dürftig ihr Leben fristen, aber auch von den übrigen sind es nur ganz wenige, die durch glückliche Funde zu einem gewissen Wohlstande gekommen sind.

Smaragde im Ural. Von A. Parry, The Jewelers Circular 1929, Nr. 4.

Im Ural sind bekanntlich die reichsten Smaragdfelder, und zwar im Monelnaye Dalcha-Gebiet, 85 km von Sverdlovsk (früher Jekaterinenburg). Die Ausbeute erfolgt seit 1831, und es sollen dort Stücke gefunden sein von 30 cm Länge und 7 cm Stärke. Durch die fremden Konzessionäre ist Raubbau getrieben worden. Die Sowjetregierung bemüht sich jetzt um planmäßigen Abbau. Erst im Jahre 1920 ist eine genaue Karte des Minengebietes aufgenommen worden, und nun soll das ganze Minengebiet des Ural elektrifiziert werden, wofür angeblich allein im Jahre 1928 12 Mill. RM. aufgewendet sind. 1935 soll das gewaltige Projekt beendet sein. (IV/935)

Folnir.

Was sage ich meinem Kunden?

Eine wichtige Frage, gerichtet an alle unsere Kollegen

Es wird sehr häufig vorkommen, daß einer unserer Kollegen von der Kundschaft bezüglich Differenzen in den Besteckpreisen gefragt werden wird. So berichtet uns ein Kollege, daß er einen Kunden trifft, der oft silberne Bestecke bei ihm kaufte. „Herr Müller, ich muß Sie darauf aufmerksam machen, daß Sie zu teuer sind. Meine Tochter hat vor einigen Tagen bei Ihnen angefragt, wieviel silberne Eßlöffel kosten. Sie haben gesagt: 10,65 RM. das Stück. (Laut Fabrik-Verkaufsliste.) Meine Tochter hat nun in Berlin beim Juwelier X gefragt, dort kostet der Eßlöffel 8 RM. und beim Juwelier Y 7,80 RM., dasselbe Muster und das gleiche Gewicht.“

Die Preisdifferenz ist vorhanden, weil einige Juweliere silberne Bestecke fast zum Einkaufspreis abgeben. Welche Antwort kann man aber dem Kunden geben, damit der

Ruf der eigenen Firma nicht leidet? Welche Beweise kann man dem Kunden geben, daß die Berliner Firmen die Bestecke fast zum Selbstkostenpreis verschleudern? Ohne weiteres wird das der Kunde nicht glauben, weil der Kunde ja viel vernünftiger ist als die schleudernden Juweliere und es nicht versteht, daß man gewissermaßen aus „Menschenfreundlichkeit“ Bestecke verkauft.

Wir bitten unsere Leser, sich einmal ausführlich zu dieser Frage zu äußern, um festzustellen, ob es nicht möglich ist, dem Kunden überzeugend und schlagkräftig so zu antworten, daß er überzeugt ist, in einem realen Geschäft zu kaufen, selbst wenn im Einzelfalle ein höherer Preis gefordert wird.

Antworten bitten wir an die Schriftleitung der UHRMACHERKUNST, Halle a. d. Saale, Königstraße 84, zu richten. (I/936)

Die Rechtsabteilung

Bearbeitet vom Verbandssyndikus Assessor Heßler

Einfache Beleidigung – Üble Nachrede – Verleumdung

Unter Beleidigung im weitesten Sinne versteht man die einfache Beleidigung, die üble Nachrede und die Verleumdung. Besonders die einfache Beleidigung und die üble Nachrede sind strafbare Handlungen, die zu jeder Zeit und überall begangen werden und verhältnismäßig nur selten das sogenannte „gerichtliche Nachspiel“ haben. Oft erfährt nämlich der Beleidigte gar nichts davon, wie er im Kaffeekränzchen, am Stammtisch, im Familienkreise, unter den Kollegen durchgehöhelt worden ist, oder er verzichtet darauf, mit der unsauberen Angelegenheit die Öffentlichkeit zu befassen, weil er mit Goethe denkt: „Getret'ner Quark wird breit, nicht stark!“

1. Die einfache Beleidigung. Sie besteht im

Ausdruck eigener Mißachtung, während als üble Nachrede und Verleumdung die Ermöglichung fremder Mißachtung bestraft wird.

a) Meister Anker hat an den Rittmeister Schneidig eine Armbanduhr für 15 RM. verkauft. Da die Uhr täglich eine Minute nachgeht und der Fehler auch nicht beseitigt werden kann, zahlt Schneidig nur 10 RM. Meister Anker, der über die Angelegenheit sehr verärgert ist, greift zu Papier und Feder und schreibt an Schneidig folgende Zeilen: „Da ich nicht Lust habe, mich mit Ihnen an Gerichtsstelle über die mir rechtmäßig zustehende Forderung auszuplaudern, so schenke ich Ihnen die 5 RM. und sehe die Sache als erledigt an!“ Schneidig erhebt daraufhin Privatklage gegen Meister Anker wegen ein-