

Wohl hat man bei feinen Uhren das Zifferblatt mit einem Reifen zum Aufsprengen versehen, was wohl noch idealer ist, jedoch oftmals nicht verwertet werden kann, weil der Kostenpunkt oder sonstige technische Möglichkeiten diese Befestigung verhindern. Bei den anderen, allgebräuchlichen Zifferblattschrauben mit halbem Einschnitt wird wohl jeder Kollege schon oft gefunden haben, daß durch Lockerung der Gewinde diese Schrauben sehr oft herausfallen und dann Störungen im Werke verursachen, womit uns nicht immer gedient ist; auch wird bei diesem System der Kupferpfeiler abgenutzt, und das Blatt hält nicht mehr fest.

Die vielen anderen Arten der Befestigung will ich gar nicht erwähnen, sie beweisen jedenfalls, daß diese Frage von jeher ein Ansporn zu Neuerfindungen auf diesem Gebiete war.

Um nun die Beanstandung des Herrn Einsenders zu beleuchten, so glaube ich nicht fehlzugehen, wenn ich annehme, daß der Herr Kritiker die seitliche Befestigung deswegen verurteilt, weil ihm das Einsetzen der Aufzugwelle oft Schwierigkeiten macht, da er das Rainurerad aus dem Schallhebel herausstößt, dadurch natürlich keinen Aufzug bekommt, sondern die Zeiger dauernd stellen kann. Das ist natürlich unangenehm und verursacht Verdruß, wenn er das Werk wieder herausnehmen und das Zifferblatt seitlich lösen muß, um den angerichteten Schaden zu beheben.

Das kann niemals vorkommen, wenn Sie vor dem Aufsetzen des Blattes das Rainurerad in das Zeigerstellrad (Renvoi) einschalten und das Tirette (Schallhebel) als Raste dagegensetzen, die Schraube dazu weit genug lockern, so daß Sie nach dem Einsetzen des mit dem aufgeschraubten Blatt versehenen Werkes die Aufzugwelle mühelos nach links einspielen lassen. Wenn Sie so arbeiten, dann werden Sie nie mehr zu Klagen Anlaß haben und sich mit dieser guten Befestigungsart des

Zifferblattes aussöhnen, denn eine andere Klage als die eben behobene kommt gar nicht in Frage. (III/316)

Paul Kochanowski (Halle a. d. S.).

Über Guillochieren. Bei Taschenuhren und Klein-silberwaren werden heute die Ornamente überwiegend mit der Guillochiermaschine hergestellt; eine Arbeit, die in früheren Jahren hauptsächlich vom Gold- und Silbergraveur oder Damaszeur ausgeführt wurde. Wenn es bei einem Kunsthandwerker heißt, daß er sein ganzes Können in den Fingerspitzen haben müsse, so auch beim Guillocheur. Oft hört man die Äußerung: „Eine Arbeit, die mit der Maschine oder einem Apparat angefertigt wird, ist doch keine Kunst.“ Über diese Ansicht läßt sich auf alle Fälle streiten.

Wenn man einem Guillocheur bei der Arbeit zusieht, so sieht man, daß nur eine geübte Hand eine derartige Arbeit vollbringen kann. Beim Guillochieren unterscheidet man Gerade- und Rundzug. Ornamente mit geraden Linien werden am meisten verwendet, schon weil das Guillochieren im Rundzug schwieriger ist und langsamer vor sich geht. Es gehört eine besondere Geschicklichkeit dazu, solche Arbeiten einwandfrei auszuführen. Der Guillocheurberuf ist heute noch nicht überlaufen; selbst an Plätzen, wie Schwäbisch Gmünd, Pforzheim und Hanau, gibt es nicht allzu viele, die ihn ausüben. Allerdings gibt es wenige Silberwarenfabriken, die Guillocheure beschäftigen. Die meisten Guillocheurwerkstätten, die für Fabrikanten arbeiten, beschäftigen einige Gehilfen, und man weiß, daß diese Betriebe durch den schlechten Geschäftsgang in der Edelmetallindustrie weniger betroffen sind. — In neuerer Zeit werden Guillochierungen auch bei kunstgewerblichen Edel- und Unedelmetallarbeiten angebracht. (III/306)

Carl Fischer jun. (Schwäb. Gmünd).

Sprechsaal

Das Hausuhrengeschäft

In Nummer 29 der UHRMACHERKUNST schreibt Herr Kollege Firl über den immer mehr zunehmenden Wettbewerb im Hausuhrengeschäft. Es ist eine alte Regel: je schlechter die Geschäftslage, desto schlimmer und unangenehmer macht sich die unlautere Konkurrenz bemerkbar. Was bleibt dem kleinen Fabrikanten wohl übrig, wenn der Absatz durch den Uhrmacher stockt: seine Waren direkt abzusetzen, um sich und seinen Betrieb zu erhalten. Es finden sich doch immer wieder welche, die auf die Inserate „Direkt ab Fabrik“ hereinfallen, wenn die Uhr auch nicht funktioniert und erst der ortsansässige Uhrmacher geholt werden muß. Hoffentlich ist der Betreffende nicht so einfällig, den Fehler an Ort und Stelle zu beheben und sich mit ein paar Märkchen abfinden zu lassen. Daß die Konkurrenz am Platze auch noch dazu beiträgt, das Geschäft durch alle möglichen unlauteren Mittel, Abzahlungen von wöchentlich 2–3 RM, 3 Jahr Garantie usw., immer mehr zu verschlechtern, ist wohl in allen Städten gleich. Obgleich das Risiko einer längeren Garantie bei Hausuhren sehr gering ist, so würde sich doch das Publikum, wenn es nicht durch Inserate auf längere Garantieverprechungen aufmerksam wird, schon mit einjähriger Garantie zufrieden geben.

Was den Verkauf durch Möbelhändler anlangt, so zeigt ein Rundgang durch die Stadt, daß fast ausnahmslos alle Marken dort zu finden sind. Ich frage mich immer wieder: Woher beziehen diese Leute nur diese Uhren? Gibt es hier keinerlei Mittel, den betreffenden Hinter-

mann festzustellen, nachdem unsere Fabrikanten eine Lieferung an Nichtfachgeschäfte ablehnen? Ich halte es wohl für möglich, wenn der Fabrikant wirklich das nötige Interesse aufbringt. Ebenso verhält es sich mit losen Werken. Früher hatte sicher jeder Kollege auch Schreiner als gute Kunden, die ihren Bedarf an Hausuhrwerken bei ihm deckten. Heute kommt das nur noch vereinzelt vor. Der Schreiner, der jetzt mehr Bedarf hat, bezieht direkt

In einem Abzahlungsgeschäft schlimmster Sorte (Nähmaschinen, Sprechapparate, Hausuhren usw.) fand ich die Marken unserer größten Uhrenfabriken. Auf den Preisschildern waren nur die wöchentlichen oder monatlichen Raten angegeben. Jeder Kunde, der einen neuen Käufer brachte, erhielt eine Uhr als Geschenk, je nach dem Wert des gekauften Stückes. Ausgestellt waren alle Uhren, von der billigsten Armbanduhr bis zur Herren-Plaque-Savonnette-Remontoir.

Daß jeder Uhrmacher sein möglichstes zur Hebung des Geschäftes beiträgt und gern einkaufen würde, braucht nicht besonders erwähnt zu werden, aber wenn der Verkauf stockt, geht die Lust zum Einkaufen verloren; und dem Fabrikanten ist ja auch nicht gedient, wenn die Rechnungen nicht in kurzer Zeit beglichen werden. Vom grünen Tisch aus ist es natürlich sehr leicht, gute Ratschläge zur Hebung des Geschäftes zu geben. Es sollten sich die Herren einmal ein paar Tage in den Laden stellen und vergebens auf Kunden warten; was hilft da das beste Verkaufstalent sowie die größte Auswahl bei äußerst bescheidenem Verdienst.