

zu tun haben, und darum dürfen wir hier als in einem Kreise anständiger Kaufleute sprechen.

Soweit wir also nicht auf gleiches Verständnis bei unseren Lieferanten rechnen dürfen, bleibt uns nichts weiter übrig, als dieses Verständnis dort zu erbitten, wo wir darauf wenigstens rechnen dürfen.

Das heißt praktisch gesprochen: Drängen uns einzelne Lieferanten über das Maß dessen hinaus, was wir leisten können, ohne den anderen zu schaden, und müssen wir nachgeben, so müssen wir uns unbedingt mit den anderen Lieferanten verständigen!

Es ist grundverkehrt, zu warten, bis die ersten Zahlungsbefehle kommen, um dann zu erklären und um Nachsicht zu bitten. Es bricht uns bestimmt kein Zacken aus der Krone, wenn wir schon vorher an die Lieferanten herantreten, um ganz offen unsere Lage darzulegen. Ein Kaufmann, der eine vorsichtige und doch aktive Bilanz vorzuweisen hat, braucht sich nicht zu schämen, wenn er um Frist bittet, weil er muß.

Klug ist es, rechtzeitig den eigenen Status kurz zu umreißen, dem Lieferanten die Gewißheit zu geben, daß er ein Risiko nicht eingeht, wenn er noch etwas wartet, und dann Zahlungsversprechungen zu machen, die auch gehalten werden können.

Ich verwahre mich hiermit ausdrücklich dagegen, daß irgendein Kaufmann, dessen Geschäft eben nicht mehr gesund ist, seine allgemeinen Schwierigkeiten aus den zu Anfang skizzierten Methoden gewisser Lieferanten herleitet. Auch ohne eine Schuld irgendeines Lieferanten kann ein Geschäft in Schwierigkeiten geraten, womit dann ebenfalls noch lange nicht gesagt ist, daß der Inhaber ein Tropf oder Schädling ist. Denn Torheit wäre es, zu erwarten, daß die Hundertausende von Geschäften alle von ausgesprochen tüchtigen Kaufleuten geführt werden. Hier sprechen wir nur von einem speziellen Fall der Finanzprobleme, und der gibt allerdings das schwerste Problem auf, weil er Gefahren mit sich bringt, die der Betroffene nicht vermeiden konnte! (I/758)

Zeit aus dem Lichtnetz (Nachtrag)

In der Nr. 48 u. 49 des vorigen Jahrgangs wurden die verschiedenen Bauarten der im Handel befindlichen Synchronuhren beschrieben und auf die für den Uhrmacher besonders wichtige Synchronuhr mit Schlagwerk der Firma F. Maulhe, Schwenningen, hingewiesen. Während der Druck-

es kann also bequem in kleine Gehäuse eingebaut werden, ist aber für Zifferblätter bis 330 mm brauchbar.

Der Motor ist ähnlich gebaut wie der in UHRMACHERKUNST 1931, Nr. 48, Abb. 3, gezeigte, hat aber den Vorzug, daß die Stromaufnahme nur 1 Watt beträgt.

Die Werke haben großen Sekundenzeiger aus der Mille. Diese Anordnung hat verschiedene Vorteile: Ver-



Abb. 1. Das kleine Synchronuhrwerk von F. Maulhe

legung dieser Abhandlung ist von der Firma F. Maulhe ein einfaches Laufwerk mit Synchronmotor herausgebracht und seitdem schon in beträchtlichen Mengen verkauft worden. Dieses in Abb. 1 dargestellte Werkchen hat einen Durchmesser von 56 mm und eine Höhe von 35 mm,

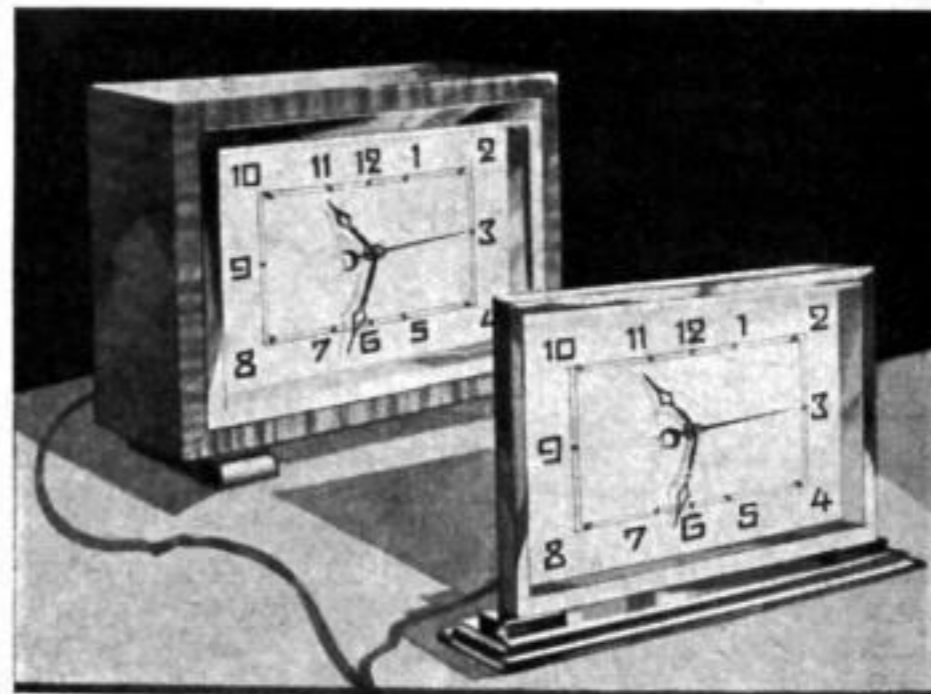


Abb. 2. Tischuhren mit Synchronwerk

wendung der Uhr als Kurzeilmesser in der Küche (Eieruhr), bei photographischen Arbeiten, für Zeitstudien usw.; Wegfall einer besonderen Schauscheibe für die Beobachtung des Betriebszustandes der Uhr; der große Sekundenzeiger erweckt den Eindruck größerer Ganggenauigkeit. Im Schaufenster erregen natürlich die Uhren mit dem großen, stetig umlaufenden Sekundenzeiger besondere Aufmerksamkeit.

Eine kleine Drucksache: „Fragen und Antworten über die Synchronuhr“, gibt über alles Wissenswerte Aufschluß und wird von der Firma Maulhe auf Anfordern gern übersandt.

Für die heutigen Verhältnisse fällt besonders ins Gewicht, daß diese Uhren zu ganz billigen Preisen verkauft werden können; Küchen- und einfache Tischuhren kann der Uhrmacher schon für etwa 17 RM liefern. Die Abb. 2 zeigt einige schöne Muster der neuen Synchronuhren. (I/751)

Nusser.

Bei Adressenänderungen

bitten wir stets auch die frühere Adresse anzugeben, da uns nur dann eine Berichtigung der Adresse möglich ist.

Verlag der UHRMACHERKUNST
Halle (Saale), Mühlweg 19