

### Wie wird eine polierte Unruhwellen angefertigt?

Meine Erfahrung hat mir gezeigt, daß bei den Meisterprüflingen die Unruhwellen oft schon nach dem dritten Arbeitsgang zum Scheitern verurteilt ist. Um Ihnen den Werdegang der Unruhwellen klar vor Augen zu führen, habe ich eine Demonstrationszeichnung angefertigt, an der durch Auflegen von Papierstreifen die einzelnen Arbeitsgänge dargestellt werden. (Die UHRMACHERKUNST hat die Entwicklung der Unruhwellen nach diesen Angaben in einzelnen Bildern aufgezeichnet.)

In Abb. 1 sehen wir die Unruhwellen in Form der „Blauen“, wie sie in den Furniturrehandlungen erhältlich ist. Suchen Sie sich die am besten passende Rohwellen aus. Der Stahl muß möglichst hart sein, denn auf weichem Stahl ist keine gute Politur zu erzielen. Zuerst wird der Außendurchmesser auf das richtige Maß gedreht, geschliffen und poliert. Schon bei diesem ersten Arbeitsgang merken Sie beim Polieren, ob der Stahl etwas taugt oder nicht. Ist keine Politur zu erreichen, so vergeuden Sie keine weitere Zeit, sondern nehmen Sie eine andere Wellen — dann sind wenigstens nur 5 Minuten verloren.

### Womit schleift und poliert man?

Dazu können Sie ungehärteten Stahl oder Eisen verwenden, auch Kompositionsmetalle wird von manchen Berufskameraden bevorzugt — eine große Rolle spielt das Metall aber nicht.

Das Olsteinpulver wird auf einer Metallplatte der dreiteiligen Dose gut mit Öl verrieben. Am besten geht das mit der Spitze des Puhholzmessers, bis keine groben Körner mehr vorhanden sind, was ja am Kratzen zu hören ist. Die Masse darf keinesfalls fließen, aber auch nicht zu dick sein.

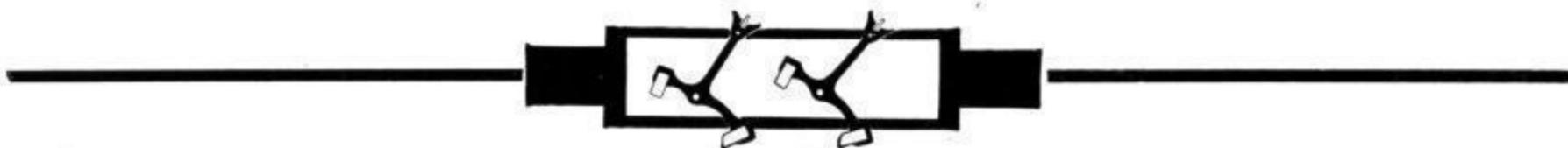
Um bis auf das richtige Maß der Wellen zu kommen, müssen Sie wissen, wieviel Metall durch Schleifen entfernt werden kann. Ich drehe die Wellen bis auf  $\frac{5}{100}$  mm, schleife  $\frac{4}{100}$  mm ab, so daß für das Polieren noch  $\frac{1}{100}$  mm übrig bleibt. Wenn Sie sich an diese Maße halten, ist es fast unmöglich, daß eine Wellen zu dünn wird. Ist beim Schleifen die Wellen  $1\frac{1}{2}$  hundertstel Millimeter stärker als vorgeschrieben, so wischt man mit dem Handrücken über die Feile und entfernt damit das Schleifmaterial. Mit der trockenen Feile arbeiten Sie nun weiter, bis die Wellen  $\frac{1}{100}$  mm stärker ist. Auf diese Weise haben Sie die Fläche schon vorpoliert, Feile und Wellen werden gründlich in Benzin gereinigt, da nun das Polieren beginnt.

### Wie soll die Poliermasse sein?

Einwandfreie Diamantine wird auf einer anderen Metallplatte der dreiteiligen Polierdose mit Stearinöl angerieben und tüchtig geknetet. (Fast noch besser ist Olivenöl. Die Schriftlsg.) Die Masse muß sehr zäh sein, und die Diamantine muß das Öl vollständig aufgesaugt haben.

Bekanntlich läßt sich mit Zinn die beste, tiefschwarze Politur erzielen. Bei flachen Gegenständen — wie Sperrfedern, großen Schraubenköpfen usw. — ist die Bearbeitung auf der Zinnplatte sehr bequem. Eine kleine Wellen jedoch mit der Zinnfeile zu polieren, ist schwer, weil sich sehr leicht Rillen in das weiche Metall drücken. Um eine ähnliche Wirkung zu erzielen, reibt man die Poliermasse mit dem Fingerknöchel auf der Zinnplatte. Mit dem schwarzen Finger streicht man über die Polierfeile und erzielt nun mit wenigen Zügen samt schwarze Politur.

(Schluß folgt.)



## Nachklänge vom Weihnachtsgeschäft



In unserer letzten Ausgabe hatten wir Ihnen noch einige besonders bemerkenswerte Berichte über das Weihnachtsgeschäft versprochen.

An die erste Stelle dieser Nachlese möchten wir den kurzen, aber aufschlußreichen Bericht von Bezirksinnungsmeister Wöllert (Stettin) setzen:

„Die Gemeinschaftswerbung hier in Stettin hat sich sehr zufriedenstellend ausgewirkt! Die Umsätze sind in den meisten Geschäften etwa 25–50 % besser als im Vorjahr. Der Vorjahresumsatz wurde aber in jedem Fall gehalten. Im neuen Jahr wird die Gemeinschaftswerbung ebenfalls durchgeführt!“

Eine gute Umsatzsteigerung konnte ein Hamburger Berufskamerad erzielen, der — nach seinen eigenen Worten — auf den „Meistertitel“ besonderen Wert legt. Er schreibt uns über seine Erfahrungen im Weihnachtsgeschäft:

„Zu Weihnachten habe ich 10 000 Prospekte für die von mir vertriebene Uhrenmarke verteilen lassen! Nur drei meiner Kunden haben jedoch ausdrücklich auf diese Marke hingewiesen. In den meisten Fällen wollte man von mir — ‚dem Uhrmachermeister‘ — beraten werden.“

Das kaufende Publikum hat heute viel mehr Vertrauen zu dem Meistertitel als zu irgendeiner Marke. Wenn ich meinen Weihnachtsumsatz abermals um 43 % steigern konnte, dann lag dies teils an meinem Geschäftsumbau, in der Hauptsache aber daran, daß ich immer wieder mein handwerkliches Können in den Vordergrund rückte. — Wohl kann ein Meister einer Uhrenmarke zum Erfolg verhelfen, aber niemals hängt der geschäftliche Erfolg von der Uhrenmarke ab!“

Anstrengungen machen sich immer bezahlt! Ein Berufskamerad sagt: Die größten Ausgaben für Propaganda sind schlimmstenfalls immer noch die kleinsten Verluste! es liegt Wahrheit in diesen Worten. Die Bestätigung aus der Praxis heraus erbringt Ihnen der Bericht eines Erfolgreichen Berufskameraden aus der Reichshauptstadt:

„Schwierigkeiten bei der Warenbeschaffung waren noch zu ertragen. Nur bei den besseren Schweizer Uhren trat eine gewisse Knappheit ein. Die Anzahl der Kunden hat sich zweifellos gehoben. In der Hauptsache wird wieder bessere Ware gekauft, auch hieraus ergibt sich ein höherer Umsatz. Obwohl ich im Jahre der Olympiade einen hohen Umsatz zu verzeichnen hatte, hat sich derselbe 1937 noch gehoben.“

Wenn man sich hundertprozentig seinem Geschäft widmet, dann stören weder Warenhaus, Versandgeschäfte noch Basare! Reparaturen sind auch gestiegen. Tischuhren, wovon ich durchschnittlich 50 am Lager habe, blieben dieses Jahr zurück. Damen- und Herren-Armbanduhren sind stark umgesetzt, Schmuck ebenfalls erhöht und bessere Qualität.

Werbung halte ich in meiner Gegend für zwecklos, und ich glaube dadurch nicht mehr zu machen. Die einzige Werbung vollzieht sich im Schaufenster und Geschäft.“

Steigerung des Umsatzes in guten Uhren, ein Problem, das uns immer beschäftigt! Ein Uhrmachermeister — der diese Bestrebungen seit langen Jahren zielbewußt durchgesetzt — gibt uns über das Weihnachtsgeschäft folgenden Überblick:

„Das Weihnachtsgeschäft setzte sehr frühzeitig und rege ein. Wenn ich mit großer Befriedigung auf das diesjährige Weihnachtsgeschäft zurückblicke, so findet das seinen Grund darin, daß in den überwiegenden Fällen wieder Qualitätsuhren gekauft wurden. Der mengenmäßige Mehrumsatz beträgt nur 12 %, während der wertmäßige Mehrumsatz 25 % beträgt.“

Es wurden für alle Sorten Uhren, hauptsächlich aber in Armband- und Tischuhren, höhere Preise angelegt. Neben der finanziell besseren Lage großer Käuferschichten scheint die Erkenntnis durchzudringen, daß auf die Dauer doch nur Qualitätsware befriedigen kann. Dann aber haben bestimmt die zahlreichen Inserate der Fabriken, der Markenuhren- und Handelsmarken-Organisationen, die zum größten Teil mit Preisen inserierten, dazu beigetragen, denn der Käufer ersah aus diesen Preisen, daß gute Uhren Geld kosten und nicht für ein Butterbrot zu haben sind.

Auf diesem Wege muß fortgeschritten werden; man soll ruhig den Mut haben, noch teure Uhren zu inserieren, und auch die Gemeinschaftsreklame sollte diese Erkenntnis ausnutzen und in ihren Inseraten Preise für gute Uhren nennen.