

festigkeit besitzt, um bei dieser starken Beanspruchung genügend Halt in dem unterschiedlichen Bindegefüge zu haben. Es muß also zur Pflicht gemacht werden, daß zu jeder Schleifmaschine ein Umdrehungsmesser (Tourenzähler) und der nötige Satz Wechselläder vorhanden ist.

In den Werkstätten, die mit Hartmetallplättchen arbeiten, kommen noch neue Schleifmaschinen mit höher laufender Umdrehungszahl hinzu. Durch die hohen Härtegrade der Hartmetallplättchen müssen beim Schleifen auch besondere Maßnahmen getroffen werden. Gerade die Schleifscheiben haben manchen Dreher dazu bewogen, vorläufig von dem Arbeiten mit Hartmetallplättchen abzusehen, da sie durch ihren hohen Anschaffungspreis für seine Werkstatt nicht rationell erscheinen. Bestimmt werden auch hier noch Mittel und Wege dazu gefunden, um diese Schwierigkeiten zu beseitigen, damit dieses rationelle Arbeiten jeder Werkstatt leichter möglich gemacht werden kann. Die Schleifscheiben sind hier Sonderanfertigungen, wobei die Anschaffung des dazu gehörigen Materials eine sehr schwierige ist. In gesteigertem Maße sind hier die erwähnten Punkte beim Schleifen von Bedeutung. Um bei kleinen Korrekturen den Drehstahl nicht ausspannen zu müssen, benutzt man Handläpper (Abb. 13), die dafür vorzüglich geeignet sind.

Zusammengefaßt ist beim Schleifen des Drehstahls folgendes zu beachten:

Das Stillsetzen der Maschine während des Schleifens darf keineswegs erfolgen.

Richtige Höheneinstellung des Auflagetisches.

Vermeidung eines starken Druckes beim Schleifen und somit parallel zudem ein kleiner Vorschub bei hartem Metall, während bei weichem Metall ein etwas größerer Vorschub genommen werden kann.

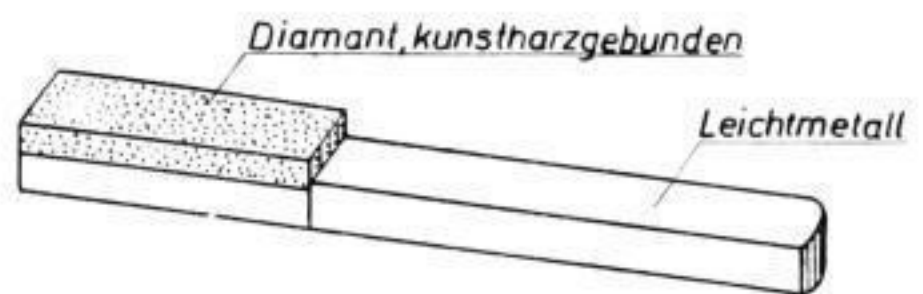


Abb. 13. Zum Läppen des eingespannten Drehstahles

Wenn irgend möglich, sollen ganz scharfe Spitzen des Drehstahles nicht geschliffen werden, da diese nicht dauerhaft sind; statt dessen soll ein wenig verrundet werden.

Eine Abkühlung in irgendeiner passenden Form, am zweckmäßigsten ist hierfür der Tropfengeber, muß vorgenommen werden.

Einhalten der angegebenen Umdrehungszahl der Schleifscheiben.

Um eine ganz tadellose Oberflächenbearbeitung zu erhalten, kann man durch verschiedene Vollendungsmöglichkeiten des Drehstahles kommen. Die vor allem übliche ist das Abziehen auf einem Ölstein oder ein Nachschleifen auf einer Schleifscheibe mit feinsten Körnung oder auf einer Kupferscheibe. Will man noch weiter gehen, so poliert man die verschiedenen Schneidflächen entweder mit Diamantine auf weichem Stahl oder auch mit einer Mischung Pariser Rot und Diamantine auf Ziegenleder. Aber keinesfalls darf die Schneidekante durch unsorgfältiges Arbeiten verrundet werden, denn sonst ist der Zweck verfehlt und das Gegenteil wird erreicht damit.

Zur Schaufensterdekoration im Einzelhandel und Handwerk

Aus Anlaß eines in jüngster Zeit ergangenen Urteils ist von einem Teil der Käuferschaft — von irrigen Verallgemeinerungen ausgehend — in vielen Geschäften verlangt worden, daß bestimmte, im Schaufenster ausgestellte Waren sofort herausgenommen und verkauft würden. Inzwischen sind bereits klärende Darstellungen in der Öffentlichkeit erfolgt, die hoffentlich einer Wiederholung von Auseinandersetzungen solcher Art vorbeugen, denn diese müssen im Interesse des dringend erwünschten Friedens und Verständnisses zwischen Verkäufern und Verbrauchern vermieden werden.

Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel nimmt nun aber trotzdem Veranlassung, sich nochmals mit der Sache zu befassen. Da ihre Ausführungen für alle offenen Verkaufsgeschäfte Geltung haben, also auch handwerkliche Ladengeschäfte daran interessiert sind, lassen wir sie im Wortlaut folgen:

„Nach wie vor ist für den Einzelhandel die Anweisung des Leiters der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel über die Schaufenstergestaltung vom 5. Juni 1941 verbindlich. Sie wurde mit Zustimmung des Reichswirtschaftsministers erlassen und, was ihr besonderen Nachdruck verleiht, im ‚Ministerialblatt des Reichswirtschaftsministeriums‘ Nr. 15/41 veröffentlicht. An diese Anweisung und ihre strikte Befolgung sei der Einzelhandel im Zusammenhang mit den Vorkommnissen der letzten Tage noch einmal nachdrücklich erinnert.

Die Anweisung des Leiters der Wirtschaftsgruppe stellt auch für die Kriegszeit den Grundsatz auf, daß die Werbung der Wahrheit entsprechen muß. Es dürfen daher in der Regel nur solche Waren ausgestellt werden, die verkäuflich und vorrätig oder (namentlich bei brancheüblichem Verkauf nach Muster) in abschbarer Zeit lieferbar sind. Im Augenblick der Dekoration des Schaufensters soll von jeder gezeigten Ware auch ein entsprechender Vorrat auf Lager sein. Nun ist es aber im Kriege vielfach so, daß die Vorräte manchmal sehr schnell erschöpft sind, wenn die Ware ausgestellt wird. Dann entsteht die Frage, ob nun die im Schaufenster gezeigten Gegenstände sofort verkauft werden müssen. Wollte man das bejahen, so wäre der Kaufmann zu einer ständigen Umdekoration des Schaufensters gezwungen. Das kann er aber bei dem bekannten Mangel an Arbeitskräften unmöglich leisten. Die Anweisung des Leiters der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel stellt deshalb fest, daß man vom Kaufmann nicht verlangen könne, auch das Schaufenster sofort auszuverkaufen. Es ist vielmehr empfohlen worden, Kaufinteressenten im Verkaufsgespräch darauf hinzuweisen, daß die Schaufensterstücke erst bei Dekorationswechsel verkauft werden. Etwaige Kaufwünsche können vorgemerkt und später kommende Interessenten an Hand eines Vormerkbuches unterrichtet werden. Dieses Vormerkbuch hat sich inzwischen in vielen Geschäften bewährt. Mit der Anweisung des Leiters der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel ist seinerzeit die Verwendung von Schildern ‚Verkauft‘, ‚Unverkäufliches Dekorationsstück‘ und ähnliches untersagt worden. Es hat sehr gut auf die Verbraucherschaft gewirkt, daß diese Schilder inzwischen verschwunden sind. Eine Ausnahme von dem Grundsatz, daß nur verkäufliche und vorrätige Waren gezeigt werden sollen, ist für bestimmte Spezialgeschäfte offengelassen worden. Wer nur Spezialwaren führt, wie z. B. Klaviere, Radioapparate, Kühlschränke und ähnliches, und wegen Warenmangels lediglich die Art seines Geschäftes in der Dekoration kenntlich machen will, kann auch einen Gegenstand ausstellen,

der heute nicht mehr regelmäßig zu haben ist. In diesen Sonderfällen ist gegen einen Hinweis ‚Ausstellungsmuster‘ nichts einzuwenden. Allerdings kann eine solche Art der Ausstellung und ein derartiger Hinweis nur zugelassen werden, wenn der Kaufmann seinen Geschäftszweig in der Schaufensterauslage anders nicht mehr kenntlich machen kann. Solange noch andere vorrätige Ware seines wesentlichen Sortimentes vorhanden ist, muß er für die Schaufensterdekoration auf diese tatsächlich zum Verkauf stehende Ware zurückgreifen. Vor allen Dingen geht es nicht an, beispielsweise eine ganze Anzahl derartig gekennzeichnete Radiogeräte, Photoapparate oder Stapel von Warenpackungen und -behältern ins Schaufenster zu stellen, wenn schon wenige oder gar ein Stück ausreichen, um den gewollten Zweck zu erfüllen.

Im Interesse einer guten Zusammenarbeit zwischen dem Einzelhandel und den Verbrauchern ist es wichtig, daß beide Seiten über die hier noch einmal besprochene Anweisung unterrichtet sind. Der Verbraucher wird dann das notwendige Verständnis für die kriegsbedingten Schwierigkeiten in der Schaufensterdekoration haben.“

Die „Frankfurter Zeitung“ schreibt hierzu noch folgendes:

Das Schaufenster

Daß sich die Erzeugung ziviler Bedarfsartikel in der Kriegszeit auf das Nötigste beschränken muß, damit trotz der Einberufung von Millionen Arbeitskräften der große und vielfältige Bedarf einer modernen Wehrmacht bis zum letzten Brückennagel prompt geliefert werden kann, und daß sich eine solche Einschränkung der zivilen Produktion eines Tages auch in den Schaufenstern des Einzelhandels ausdrücken mußte, sollte eigentlich nicht verwunderlich sein. Ein Geschäft kann heute nicht mehr die Fülle und den Glanz hinter den Scheiben ausbreiten wie in Friedenszeiten, wenn es der „Schaufensterwahrheit“ die Ehre geben will. Dieses Prinzip aber ist erst jetzt wieder durch eine Mitteilung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel ausdrücklich als Grundlage der Schaufensterdekoration anerkannt worden. Das Schaufenster soll also grundsätzlich nicht eine Vitrine sein, die mit Andenken aus der Vorkriegszeit angefüllt ist, und auch kein Tresor, in dem man diese Dinge bis auf spätere Zeiten unangefochten aufbewahren kann. „Es dürfen in der Regel nur solche Waren ausgestellt werden, die verkäuflich und vorrätig sind.“

Bei den meisten Geschäften, in denen bewirtschaftete Waren angeboten werden, die man nur auf Karten oder Bezugscheine bekommen kann, ist dieser Grundsatz schon weitgehend verwirklicht. Man findet aber auch viele Geschäfte mit „freien“ Waren, die es mit viel Geschick verstanden haben, ihr Angebot im Schaufenster mit dem im Laden in Übereinstimmung zu bringen, und zwar ohne den dekorativen Eindruck des Schaufensters im Straßenbild zu vernachlässigen. Man stellt nicht mehr so viele Waren aus wie früher, sondern nur ein kleines, dekoratives Sortiment, und man stellt nicht gerade die Raritäten aus, von denen man nur wenige Exemplare anzubieten hat, sondern jene weniger anspruchsvollen Produkte der Kriegswirtschaft, die zur Zeit verkäuflich sind und von denen man lebt. Fast jedes Geschäft, das überhaupt geöffnet ist, hat auch irgend etwas zu verkaufen — und diese Waren stellt es aus. Die meisten Geschäfte haben sich schon von der Vorstellung freigemacht, als sei man es dem Ruf der Firma