Literatur

Objekttyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe**

Band (Jahr): **33 (1917)**

Heft 35

PDF erstellt am: **20.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Arbeitszeit, vermehrte Spesen usw. Geld ist heute mehr wie je notwendig. Mancher Geschäftsmann 2c. erhält seine Ware nur gegen Barbezahlung, sogar oft nur bei Vorausbezahlung. Und doch werden die Rechnungen vielfach erst nach Monaten reguliert, nur weil man das so gewöhnt ist. Die Barbezahlung aber von der kleinsten bis zur größten Rechnung wäre eine Kriegsunterstützung, sie hebt und belebt das Geschäftsleben.

Zehn Winke zum Wohlstand. 1. Mache alle deine Arbeiten gut und recht und nimm dich auch gewissenhaft der kleinen Aufträge an. Ein Meister, der nicht mit aller Energie darauf dringt, daß seine und seiner Gesellen Arbeiten möglichst vollkommen abgegeben werden, ist nicht wert, den Meistertitel zu tragen.

2. Jede gut vollendete Arbeit bedeutet Zuwachs an Geschicklichkeit für die nächste Arbeit. So liebt auch jeder vorwärtsstrebende Mann seine Arbeit und tut sie nicht bloß um des klingenden Lohnes willen, sondern ebenso sehr, um seine eigenen Fähigkeiten und Kräfte zu entwickeln.

3. Schau, daß deine Arbeiten zur rechten Zeit abgeliefert werden. Einen gar guten Eindruck macht es, wenn man sich auf ein Meisterwort verlassen kann. Durch Unpünktlichkeit hat schon mancher seine Kunden verbittert und verloren.

4. Mache deine Preise recht und gerecht. Fordere für deine Arbeiten einen anständigen Preis, nicht zu hoch, nicht zu niedrig. Stelle nicht zu niedrige Offerten, in der Annahme, während der Ausführung den Preis noch etwas erhöhen zu können, oder die Arbeit schlechter zu machen als die Vorschrift lautet. Solche Praktiken schaden viel mehr, als man gewöhnlich annimmt. Aber auch einen vertrauenden Kunden, der den Preis nicht zum vornherein festsetzt, überfordere nicht.

5. Stelle deine Rechnung beizeiten. Der Kunde ist dir dankbar, wenn du die Rechnung schickst, so lange er sich der einzelnen Arbeit noch erinnern kann und so eher eine Kontrolle darüber hat.

6. Hüte dich vor Verschwendung, aber ebenso vor übertriebenem Sparen. Die beste Art zu sparen ist, seine Schulden zu bezahlen.

7. Sei deinen Kollegen gegenüber aufrichtig gesinnt und lasse das Gute an ihren Arbeiten gelten. Wo ein anderer Meister in Unterhandlung für eine Arbeit begriffen ist, lasse dich nie dazu verleiten, durch eine Schundofferte den andern aus dem Felde zu schlagen.

8. Schaff Raum dem Geist des Fortschritts. Kämpfe an gegen Fehler, Neigungen und Charaktereigenschaften, die den Erfolg aufhalten. Handle nur aus gesunden Motiven heraus, gib falsche oder vorübergehende Erfolge auf und halte dich nur an das Bleibende.

9. Arbeite täglich an deiner Fortbildung. Nach des Tages Mühen wirkt abends ein bischen Studium oft erfrischender, als mancher andere Zeitvertreib. Suche Erholung im Wechsel der Beschäftigung.

10. Der Weg zur Größe pilgert durch Arbeit und hartes Ringen hindurch, und die Grundbedingung des Erfolges ist der Grundsatz:

„Verlaß dich nur auf dich!"

(Gewerbe-Kalender.)

Literatur.

Verordnung des Bundesrates über Ergänzung und Abänderung der Bestimmungen des Bundesgesetzes über Schuldbeitreibung und Konkurs betreffend den Nachlaßvertrag vom 27. Oktober 1917. Mit einer Einleitung und einem Sachregister, herausgegeben von Dr. E. Jaeger, Bundesrichter. — Verlag: Art. Institut Orell Füßli, Zürich. Preis: Fr. 1 60.

Am 15. November ist eine neue bundesrätliche Verordnung in Kraft getreten, welche das Ziel verfolgt, notleidende, aber lebensfähige Geschäftsbetriebe vor dem nun trotz der bisherigen Kriegsverordnungen drohenden Ruin zu retten. In der vorliegenden Textausgabe erörtert Herr Bundesrichter Dr. Jaeger Ziel und Zweck der neuen Verordnung, sowie den Inhalt und die sinngemäße Auslegung der einzelnen Bestimmungen. Ein einläßliches Sachregister erleichtert die Orientierung. Das vorzügliche Handbüchlein dürfte den Betreibungs- und Konkurs-Beamten, Gerichten, Fürsprechern, Notaren, Banken, Gläubigern und Schuldnern, willkommen sein.

Aus der Praxis. — Für die Praxis.

Fragen.

NB. Verkaufs-, Tausch- und Arbeitsgesuche werden unter diese Rubrik nicht aufgenommen; derartige Anzeigen gehören in den Inseratenteil des Blattes. — Fragen, welche „unter Chiffre" erscheinen sollen, wolle man mindestens 20 Cts. in Marken (für Zusendung der Offerten) beilegen. Wenn keine Marken beiliegen, wird die Adresse des Fragestellers beigedruckt.

1398. Wer hätte eine gut erhaltene Hobelbank preiswürdig abzugeben? Offerten mit Preis und Größe an A. Stuber, Mechaniker, Schnottwil (Solothurn).

1399. Wer hätte einen gebrauchten, gut erhaltenen Flaschenzug für ca. 80 Zentner billigst abzugeben? Offerten unter Chiffre G 1399 an die Exped.

1400. Wer hätte ein Drahtseil, ca. 40 m lang und 7 mm dick abzugeben? Offerten an Walter Keller, Sägerei, Sachseln.

1401. Wer hätte ein Kupferrohr, gerade oder gebogen, 1,50—2,50 m Länge, 50—80 mm Durchmesser, abzugeben? Angebote an Ad. Stalder, Steinach.

1402. Wer hätte einen Elektro-Motor von 2—4 HP, 500 Volt, 50 Perioden, sofort gegen Kassa abzugeben? Offerten mit Preisangaben an K. Obrist, Schreinerei, Magden (Aargau).

1403. Wer hätte ein gut erhaltenes Drahtseil von 65 m Länge und 18 mm Dicke abzugeben? Offerten an O. Michel, mech. Werkstätte, Sempach.

1404. Wer hätte eine Transmission von 7,40 m Länge, 60 mm Dicke, mit 4 Ringschmiersockellagern, und eine Transmission von 8 m Länge, 40 mm Dicke, mit 5 Ringschmierhängelagern, abzugeben? Offerten mit Preisangabe an Jos. Gabriel, Wagnermeister, Sempach.

1405. Wer liefert leistungsfähige Pressen für die Anfertigung von Briketts aus Papierabfällen, Kohlenstaub, Sägmehl? Offerten unter Chiffre 1405 an die Exped.

1406. Wer hätte abzugeben einen gebrauchten Drehstrom-Motor, 5—12 HP, 240 Volt, 42 Perioden? Offerten unter Chiffre 1406 an die Exped.

1407. Wer hätte gebrauchte, gut erhaltene Schmirgelschleifmaschine für Fußbetrieb, mit oder ohne dazu gehöriger Einrichtung, abzugeben? Offerten mit Preisangabe und genauer Beschreibung an Albert Schmid, Pflugschmied, Buch bei Henggart (Zürich).

1408. Wer hätte eine ganz gut erhaltene, leichtere Kreiskaltsäge für Kraftbetrieb, wenn möglich fahrbar, abzugeben? Offerten an Ant. Schneider, mech. Schlosserei, Jona b. Rapperswil.

1409. Wer hat Rippenröhren, gebraucht oder neu, für Fabrikheizung abzugeben? Dieselben sollen sich für Anschluß an Niederdruckdampfheizung eignen. Offerten unter Chiffre 1409 an die Exped.

1410. Wer hätte ca. 1000 m Rollbahngeleise, Spur 50 cm, mit ca. 10 Rollwagen, miet- oder kaufweise abzugeben? Offerten an E. Leibundgut-Kupferschmid, Konolfingen-Stalden.

1411. Wer kann Massenartikel aus Holz übernehmen? Offerten unter Chiffre 1411 an die Exped.

1412. Wer hätte eine fahrbare Brennholzsäge mit eingebautem Elektromotor und Kabel, gut erhalten, billig abzugeben? Offerten unter Chiffre R 1412 an die Exped.

1413. Wer hätte einen gebrauchten, jedoch noch guten 2 PS und einen 6 PS Elektromotor, 210 Volt, ca. 1400 Touren, abzugeben? Offerten unter Chiffre K 1413 an die Exped.

1414. Wer liefert sofort einen Schleifstein ohne Gestell von 70—75 cm Durchmesser und 12 cm Breite von scharfem feinem Korn? Preisofferten an J. Brägger & Söhne, Wattwil.

1415. Wer liefert eine sechsspindelige Bohrmaschine? Offerten an Kochherdfabrik „Zähringia", Freiburg.

1416. Wer hätte eine gebrauchte oder neue Schmirgelscheibe, ca. 400×40 mm, sofort abzugeben? Offerten an G. Baumgartner, Schreinerei, Hegendorn, Cham.