

Verschiedenes

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **30 (1914)**

Heft 40

PDF erstellt am: **27.06.2024**

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.

ist die Abnahme und Kontrolle eines Schlages durch einen zweiten Beamten daher dringend erforderlich, weil gerade über die Aufnahme leicht Zwifligkeiten mit den Käufern entstehen. Beim Ablängen des Nutzholzes sind Teile von verschiedener Qualität zu trennen, da z. B. ein Reflektant für das gute Stück nicht auch den vollen Wert für das minderwertige bezahlt. Schlechte Stücke drücken die Preise der betreffenden Klasse und geben dem Besitzer ein falsches Bild über den Ausfall des Verkaufes.

Die Größe der Lose richtet sich nach den zu erwartenden Holzkäufern; reflektiert man auf Händler, die große Mengen abnehmen, so macht man große Lose, rechnet man dagegen auf Brennholzverbraucher, Stellmacher und dergleichen kleinere Abnehmer, so sind kleinere Lose zweckmäßiger. Erstklassige Stämme verkauft man am besten einzeln oder doch in ganz kleinen Losen. Mit kleinen Losen kann man den Ansprüchen aller Kauflustigen besser entgegenkommen, als mit großen, bei denen die kleinen Käufer als Wettbewerber nicht in Betracht kommen. Bei den Submissionsverkäufen kann jedes Sortiment ein Los bilden. Das ganze Holzverkaufsgeschäft muß reell betrieben werden, dann erzielt man am ehesten gute Preise und erwirbt sich dauernde Kundenschaft.

Die Astkluppen an Nutzholzstämmen sind abzuhaufen und saule Stellen bloßzulegen, damit jeder sich überzeugen kann, ob der Wert des betreffenden Stückes beeinträchtigt ist oder nicht. Nie sollen Stämme so gedreht werden, daß sie auf die schlechte Stelle zu liegen kommen, sonst sehen die Käufer sich nachher enttäuscht und kommen nicht wieder. Die in der Bekanntmachung angegebenen Massen sind nach Möglichkeit einzuhalten, wenn der Verkäufer und der Käufer vor Unannehmlichkeiten bewahrt bleiben sollen.

8. Verbesserung und Instandhaltung der Transportwege. Daß weite und schlechte Transportwege von großem Einfluß auf die Holzpreise sind, ist allgemein bekannt. Mit den Unkosten, die das Holz vom Walde bis zum Verbrauchsorte verursacht, muß der Händler rechnen. Er wird jede Mehrausgabe für den Transport von Vorneherein bei seinem Gebote in Abzug bringen. Die Kosten für den Transport trägt also indirekt der Waldbesitzer. Es liegt demnach in seinem eigenen Interesse, diese Kosten nach Möglichkeit zu verringern, um höhere Einnahmen für sein Holz zu erzielen. Zweckmäßig angelegte und gut instand gehaltene Wege vermindern die Anfuhrkosten und dem Händler ist es möglich, einen höheren Preis anzulegen. Namentlich in den Privatrevieren ist der Waldwegbau oft sehr vernachlässigt. In der Ebene liegen sehr oft die Wege ungleichmäßig auf die Fläche verteilt, sind schlecht fahrbar und weisen zu viele Biegungen auf, während in gebirgigem Gelände brauchbare Abfuhrwege meist überhaupt nicht vorhanden sind. In einem von Regen nicht genügend aufgeschlossenen Forst ist der Holzablaß nicht nur schwieriger, weil mehr Kraft und Zeit erforderlich ist, sondern weil manchmal große, wertvolle Stämme überhaupt nicht herausgebracht werden können und erst in billigere Sortimente geschnitten werden müssen. Zumeist leidet auch die Bestandspflege in einem solchen Reviere, weil das geringe Durchforstungsmaterial zu schlecht an den Mann zu bringen ist. Von den Aushieben, Lauerungen und Durchreisungen, die keine geldlichen Vorteile bringen, ist der Privatwaldbesitzer aber in der Regel kein Freund. Ein richtig spekulierender Forstwirt trachtet also stets danach, die Transportverhältnisse in seinem Lande so günstig wie möglich zu gestalten.

9. Gemeinsame Holzverkäufe. Wenn man bedenkt, daß mancher der großen Holzhändler auf ein kleines Angebot nicht eingehen kann, weil hierfür die Un-

kosten zu hoch werden, so muß man einsehen, daß dadurch für die kleinen Holzverkäufe auch nur kleine und weniger Käufer in Betracht kommen. Sobald der Wettbewerb unter den Käufern aber nur gering ist, liegt die Gefahr nahe, daß das Holz unter dem Preise verkauft werden muß. Es ist daher für kleinere und mittlere Waldbesitzer der gemeinsame Verkauf, sei es durch Versteigerung oder Submission, als die beste Verkaufsart zu empfehlen. Irrtümlicherweise wird vielfach geglaubt, es solle hierbei sämtliches Holz nach Einheitspreisen verkauft werden und die Geldsumme nach Anteilen verteilt werden. Diese Annahme ist natürlich falsch; es bekommt vielmehr jeder den für sein Holz erzielten Erlös. Der gemeinsame Holzverkauf hat den Zweck, größeren Händlern die Möglichkeit zu geben, bei Bezahlung eines guten Preises eine größere Holzmenge aus benachbarten Forsten auf einmal anzukaufen. Es werden dabei die Vorteile für Käufer und Verkäufer genügend gewährleistet. Der Waldbesitzer erzielt bessere Preise und dem Abnehmer werden viele Mühen und Unkosten erspart. Am besten ist gemeinsamer Submissions-Holzverkauf. Nachdem mehrere Forstbesitzer sich geeinigt haben, wird das gemeinsame Angebot in den Holzverkaufsblättern entsprechend bekannt gegeben unter Hinweis darauf, daß die Eröffnung sämtlicher Submissionsangebote an einem bestimmten Tage und an einem bestimmten Orte erfolgt. Am Tage der Eröffnung werden die Gebote unter Verschweigung des Namens bekanntgegeben. Dem würdigsten Käufer wird der Zuschlag erteilt.

Eine Reihe von diesen Vorschlägen und Mahnungen wird auch den Befall der Holzkäufer finden, während andere Auffassungen, die hier geäußert sind, wieder erkennen lassen, daß es für die Holzkäufer ein dringendes Gebot ist, sich immer enger zu gemeinsamer Wahrnehmung ihrer Interessen zusammenzuschließen.

Verschiedenes.

Erfindungspatente. Der Bundesrat hat, gestützt auf den Bundesbeschuß vom 3. August betreffend Maßnahmen zum Schutze des Landes, auf Antrag des Justiz- und Polizeidepartements beschlossen, eine Reihe von Prioritätsfristen für Erfindungspatente und gewerbliche Muster und Modelle bis zum 31. Juli 1915 zu verlängern.

Städtischer Liegenschaftsverkehr in Zürich. Im Monat Oktober wurden für 47 (gegen 117 im gleichen

Joh. Graber, Eisenkonstruktions - Werkstätte
Winterthur, Wülflingerstrasse. — Telephon.

Spezialfabrik eiserner Formen

für die

Zementwaren-Industrie.

Silberne Medaille 1908 Mailand.

Patentierter Zementrohrformen - Verschluss.

== Spezialartikel: Formen für alle Betriebe. ==

Eisenkonstruktionen jeder Art.

Durch bedeutende

Vergößerungen

1986

höchste Leistungsfähigkeit.

Zeitraum des Vorjahres) Liegenchaften mit 320 (1119) Ar Fläche 2,01 Millionen Fr. (8,20 Mill. Fr.) erzielt. Speziell bei den Baupläzen war der Rückgang nicht sehr erheblich, während er beim übrigen Liegenchaftenverkehr sehr stark zutage tritt. Im Monat Oktober wurden 10 (15) Neubauten fertiggestellt. Der Kreis 7, der im Oktober 1913 54 Wohnungen neu auf den Markt gebracht hatte, ging diesmal leer aus.

Die Schallsicherheit bei den Decken wird in der Fachwelt sehr hoch eingeschätzt. Die Hauptschwierigkeit ist darin zu suchen, daß die Deckenkonstruktionen gleichzeitig noch anderen Anforderungen genügen sollen, die sich mit schalldämpfender Wirkung nicht gut vereinbaren lassen. Je fester ein Baustoff, desto kompakter seine Struktur und insgedessen seine Schalleitung größer. Bei armerem Beton, dessen Elastizität und Festigkeit groß sind, hat man versucht, die Isolierung gegen Schall durch Einlagen mit geringem Elastizitätsvermögen und durch Hohlräume zu erzielen. Doch hat man bei den Hohlsteinen, die eine Luftisolierung bewerkstelligen sollten, Enttäuschungen erlebt: die Hohlsteindecken haben sich nicht als schallsicher bewährt. Die dünnwandigen Teile haben eher als eine Trommel gewirkt. Um dies zu beheben, müßte man die Hohlsteine aus porösem Material und mit stärkeren Wänden ausführen, wodurch jedoch ihre ökonomischen Vorteile dahinsinken. Den Konstrukteuren wird nichts anderes übrig bleiben, als zu den porösen, leichten Füllmaterialien Zuflucht zu nehmen, zum Schwemstein, Bims- und Schlackenbeton, die eine absolute Gewähr für die Schallsicherung bieten. Speziell der Schwemstein ermöglicht durch seine Porosität eine innige Verbindung mit dem Beton der Tragteile und weist die gleiche Adhäsion gegenüber dem Grundputz auf, so daß ein gleichmäßiger, rissfreier Deckenputz erzielt wird.

Ersatz für Wellblech.

(Eingefandt.)

Nachdem durch alle Staaten ein Ausfuhrverbot für Wellblech ergangen und dessen Beschaffung heute auf große Schwierigkeiten stößt, dürfte es an dieser Stelle angezeigt sein, auf ein Ersatzprodukt für Wellblech aufmerksam zu machen. Wir haben damit das jüngste Produkt der Eternit-Industrie im Auge, die Eternit-Wellplatten. Eternit-Wellplatten sind eine Vervollkommnung des Wellblechs, denn sie sind absolut frost- und wetterbeständig, sie können in verschiedenen Farbtönen geliefert werden (hellgrau, braun und rot) und was die Hauptsache ist, sie rosten nicht! Als Schweizerprodukt verdienen sie besondere Beachtung.

Aus Preisliste Nr. 52 der Schweiz. Eternitwerke A.-G. in Niederurnen (Glarus) ist ersichtlich, daß folgende Dimensionen der Eternit-Wellplatten sofort ab Lager geliefert werden können:

122-152-244-305	122-152-244-305
76 cm	107 cm
5-6 mm dick.	

Anderer Dimensionen können aus obigen Originalformaten geschnitten werden. Das Gewicht beträgt per m² zirka 12 kg. — Die Befestigung der Platten auf Holz geschieht mit verzinkten oder kupfernen Schrauben und entsprechenden Unterlagscheibchen. Die Befestigung auf T- oder L-Eisen erfolgt mit Kupferdraht und passenden Unterlagsstreifen. Für First- und Gratabdeckungen werden spezielle Formstücke geliefert.

Eternit-Wellplatten können auch auf jeden beliebigen Radius abgebogen geliefert werden, sei es für Tunnelverkleidungen, Beloständer, Passerellen etc. Als Minimalneigung ist nur 10-15% anzunehmen. — Die Latten-

distanz variiert zwischen 70 und 75 cm von Mitte zu Mitte.

Die Biegefestigkeit von zirka 4 Wochen alten Eternit-Wellplatten mit 72 mm Wellendistanz und zirka 25 mm ganzer Wellenhöhe betrug im Durchschnitt von sechs durch die Eidg. Materialprüfungsanstalt in Zürich am 30. März 1914 vorgenommenen Versuchen

bei einer Materialstärke von 5 mm = 331 kg/cm²,
bei einer Materialstärke von 6 mm = 352 kg/cm².

Der Widerstandsmoment für 30 cm Plattenbreite ist bei einer Materialstärke von 5 mm = 5,34 cm³,
bei einer Materialstärke von 6 mm = 5,82 cm³.

Bei Annahme einer Lattendistanz von 75 cm und Belastung in der Mitte ergibt sich folgende Bruchbelastung:

bei Plattenbreite:		bei Materialstärke:	
von mm.	" engl.	von 5 mm	6 mm
1100	43	345 kg.	400 kg.
760	30	239 kg.	276 kg.

Bei gleichmäßig verteilter Belastung, wie z. B. durch Schneedruck oder Winddruck, erfolgt der Bruch erst bei der doppelten Beanspruchung. Die Durchbiegung bei 75 cm Lattendistanz und Belastung in der Mitte ist ungefähr bei Materialstärke von

	5 mm	6 mm
a) kurz vor dem Bruch	12,3 mm	15 mm
b) bei zirka 1/3 - 1/4 Belastung	2,5 mm	2 mm

Der Preis per m² fertig gestellte Bedachung stellt sich auf 5-6 Fr. per m². — Gebogene Eternitwellplatten zahlen 30% Zuschlag. — First- und Gratabdeckungen kosten zirka 5 Fr. per lfm.



An unsere werten Abonnenten!

Wir glauben dem grössten Teil unserer Abonnenten entgegenzukommen, wenn wir pro 1915 die Abonnements-Nachnahmen **vierteljährlich** (statt wie bisher halbjährlich) erheben und würden wir also die **erste Nachnahme anfangs Januar** (für die Monate **Januar, Februar und März**) versenden. Wer den Abonnements-Betrag lieber **halbjährlich** oder fürs **ganze Jahr** bezahlen will, möge dies der Expedition baldmöglichst per Postkarte mitteilen.

Unsere Leser werden gerne anerkennen, dass wir keine finanziellen Opfer gescheut haben, um unsere Blätter in jeder Beziehung auf der Höhe zu halten und ist es uns trotz dem zeitweisen Mangel an Arbeitskräften gelungen, in der Zustellung der Fachblätter einen Unterbruch zu vermeiden.

Wir werden auch in Zukunft suchen, den Inhalt unserer Fachschriften so zu gestalten, dass unsere Leser **geschäftlichen Nutzen und Belehrung** daraus ziehen können und hoffen wir, dass unsere werten Abonnenten uns auch in dieser Zeit der allgemeinen geschäftlichen Depression treu bleiben.

Hochachtungsvoll

Redaktion & Verlag.

