

# Neuerscheinungen!

**Anfang März bringen wir heraus:**

## **Ausgewählte Schweißkonstruktionen Bd. 2: Haas, „Maschinenbau“**

DIN A 4, etwa 12 Seiten Text mit 97 Blatt Abbildungen. Preis geb. 14.50 RM (VDI-Mitgl. 13.— RM).

Die Einführung geschweißter Konstruktionen im Maschinenbau bedeutet eine tiefgreifende Umwälzung, da nicht nur wie im Hochbau statt der bisherigen Verbindungsart (Nieten) eine andere (Schweißen) eingeführt wird, sondern vor allem der Übergang von einem Werkstoff (Gußeisen) zu einem neuen (Walzstahl) zu vollziehen ist. Dieser Übergang stellt den Konstrukteur vor ganz neue Aufgaben. In dem Band „Maschinenbau“ gibt der Verfasser zu jedem dargestellten Beispiel wertvolle Fingerzeige, die auf die auftretenden Schwierigkeiten und auf zweckmäßige konstruktive Lösungen hindeuten.

## **Industrieöfen Bd. 2. Von Prof. W. Trinks**

DIN A 5, etwa VIII/400 Seiten mit 292 Abbildungen und 96 Zahlentafeln. In Leinen geb. 20.— RM (VDI-Mitgl. 18.— RM).

Der erste Band dieses Werkes befaßt sich mit Leistungsfähigkeit, Brennstoffausnutzung, wärmesparender Konstruktion, Festigkeit und Haltbarkeit der Ofen, ferner mit der Bewegung der Gase und ähnlichen Fragen. Der zweite Band, von dem die Fachpresse bei Besprechung des ersten schon sagte: „man darf ihm mit Spannung entgegensehen“, behandelt Brennstoffe, Feuerungen, Brenner und Heizkörper, Regelung der Ofentemperatur, der Ofenatmosphäre, arbeitssparende Vorrichtungen, den kritischen Vergleich von Brennstoffen und Ofenarten, Wahl des Brennstoffs und des Ofens mit Rücksicht auf Zustände im Werk.

## **Vertriebshandbuch für Industrielle Betriebe. Herausgegeben von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ im VDI. Bearbeitet von Ziv.-Ing. J. A. Bader und Dr.-Ing. Fr. Zeidler**

DIN A 5, VIII/326 Seiten mit 62 Abbildungen und 41 Zahlentafeln. In Leinen geb. 19.50 RM (VDI-Mitgl. 17.50 RM).

Die durch die Wissenschaft stark aus der Empirie gelöste industrielle Erzeugung hat ihr Schrittmaß gesteigert ohne Zügelung durch die Bedingungen, die ein gleichermaßen durchforschter Vertrieb leicht hätte stellen können. Die Forderung, den Vertrieb ebenso planmäßiger Überlegung zu unterwerfen wie die Fertigung, wird dadurch zur zwingenden Notwendigkeit. Das Schrifttum über wissenschaftlichen Vertrieb ist an sich soweit vorhanden, daß eine, wenn auch beschränkte Grundlage hierfür gegeben ist. Es fehlte jedoch bisher noch an hinreichender Zusammenfassung, die nun endlich durch das „Vertriebshandbuch“ gegeben ist.

## **Der neue Markt. Von Fr. Vogt**

DIN A 4, etwa XII/110 Seiten. Preis geb. 15.— RM (VDI-Mitgl. 13.50 RM).

Es ist nicht richtig, daß sinkende Kaufkraft auch völlige Kaufunlust bedeutet. Auch heute noch sind im In- und Ausland breite Schichten vorhanden, deren Kaufwille durch preiswerte und schöne Waren geweckt werden kann. Zur Hebung der Kaufunlust ist aber nicht nur das Erzeugnis selbst ausschlaggebend, wesentlich ist ferner die Kenntnis dessen, was an solchen Gütern bereits vorhanden ist. Diese Kenntnis wird dem Verbraucher anhand einer Reihe ausgewählter einschlägiger Erzeugnisse durch das Buch „Der neue Markt“ vermittelt. Außerdem kann aber die Industrie hieraus eine Fülle von Anregungen schöpfen. Die Veröffentlichung kann deshalb schlechthin als Wegweiser zu neuen Produktionsmöglichkeiten bezeichnet werden.



### **Prospekte über jedes einzelne Werk**

DIN-Format A 5, illustriert, vierseitig, werden in aller Kürze fertig.

*Bitte fordern Sie schon jetzt an!*

Ⓜ

**VDI-Verlag GmbH**  
**Berlin NW 7**