

der Durchschnittwerth vom Verhältnis von Durchmesser und Steigung, von Gangtiefe zu Ganghöhe und Verhältnis zweier aufeinander folgender Steigungen gefolgert ist.

Die Schweizer Uhrmacherschrauben werden mit alleiniger Ausnahme derer von Müller und Schweizer nach Nummern geordnet deren niedere den gröberen, deren höhere den feinen Gewinden angehören. Nur obige Firma hat absteigende Nummern, welche gleichzeitig die Stärke der Schraube in Zehntelmm bezeichnen, z. B. Nr. 5 ist 5.0,1 = 0,5 mm stark.

Wir werden nun von den gegebenen Tabellen nur die äussersten und mittlere Werthe geben, da der Raum die vollständige Wiedergabe der umfangreichen Zusammenstellungen nicht gestattet, für den aber welcher die genaueren Werthe sämtlich kennen zu lernen wünscht, die Quelle leicht zu verschaffen ist.

Tabelle Nr. 2.

| | Num- mer. | Durch- messer. | Stei- gung. | Durchm. Steigung. | Gang- tiefe. | Gangtiefe Steigung. | |
|--|--------------|-------------------|----------------|----------------------|-----------------|------------------------|-------------|
| Bourgeaux & Delamure Genf. | 00 | 2,2 | 0,420 | 5,630 | 0,287 | 0,683 | |
| | 0 | 2,169 | 0,388 | 5,590 | 0,225 | 0,596 | |
| | 1 | 1,984 | 0,359 | 5,527 | 0,260 | 0,690 | |
| | 12 | 0,782 | 0,167 | 4,683 | 0,100 | 0,629 | |
| | 23 | 0,267 | 0,088 | 2,034 | 0,040 | 0,455 | |
| | 24 | 0,213 | 0,086 | 2,477 | 0,045 | 0,523 | |
| | | | | 4,457 | | 0,542 | |
| Perrelet & Martin Nyon. | 0 | 2,026 | 0,352 | 5,764 | 0,192 | 0,771 | |
| | 1 | 1,877 | 0,342 | 5,465 | 0,159 | 0,454 | |
| | 10 | 0,956 | 0,196 | 4,878 | 0,112 | 0,566 | |
| | 19 | 0,395 | 0,094 | 4,202 | 0,047 | 0,500 | |
| | 20 | 0,372 | 0,087 | 4,218 | 0,035 | 0,402 | |
| | | | 4,895 | | 0,550 | | |
| Müller & Schweizer Solothurn. | 12 | 1,2 | 0,300 | 4,06 | 0,171 | 0,570 | |
| | 8 | 0,8 | 0,200 | 4,07 | 0,115 | 0,572 | |
| | 4 1/2 | 0,45 | 0,123 | 3,95 | 0,069 | 0,566 | |
| | | | | 4,04 | | 0,577 | |
| Vacheron & Con- stantin. Genf. | 8 | 1,088 | 0,203 | 5,108 | 0,127 | 0,596 | |
| | 14 | 0,675 | 0,147 | 4,592 | 0,090 | 0,612 | |
| | 17 | 0,450 | 0,107 | 4,206 | 0,054 | 0,505 | |
| | | | 4,586 | | 0,596 | | |
| Patek & Philippe Genf. | 7 | 1,196 | 0,259 | 4,618 | 0,140 | 0,541 | |
| | 13 | 0,711 | 0,161 | 4,416 | 0,095 | 0,590 | |
| | 17 | 0,468 | 0,115 | 3,982 | 0,062 | 0,539 | |
| | | | 4,533 | | 0,569 | | |
| Husson & Retor Genf. | 8 | 1,095 | 0,229 | 4,781 | 0,142 | 0,620 | 32 Steigung |
| | 13 | 0,713 | 0,160 | 4,256 | 0,105 | 0,656 | 36 " |
| | 17 | 0,477 | 0,116 | 4,112 | 0,062 | 0,535 | 40 " |
| | | | 4,528 | | 0,615 | | |
| Ebauchenfabrik von Favre Brandt Fontainemelon. | 2 | 0,662 | 0,163 | 4,061 | 0,083 | 0,509 | |
| | 11 | 1,029 | 0,316 | 3,256 | 0,125 | 0,396 | |
| | — | 0,812 | 0,206 | 3,942 | 0,107 | 0,519 | |
| | | | 3,964 | | 0,505 | | |
| Japy Beaucourt. | 1 | 1,271 | 0,283 | 4,491 | 0,169 | 0,150 | 50 Steigung |
| | 3 | 0,899 | 0,213 | 4,221 | 0,106 | 0,498 | 56 " |
| | 16 | 0,514 | 0,113 | 4,549 | 0,060 | 0,531 | 68 " |
| | | | 4,468 | | 0,542 | | |
| Musikdosenfabrik v. Isaac & Billon Genf. | 1 | 7,180 | 1,173 | 6,264 | 0,757 | 0,645 | |
| | 5 | 3,901 | 0,735 | 5,307 | 0,392 | 0,533 | |
| | 10 | 2,049 | 0,383 | 5,336 | 0,236 | 0,616 | |
| | | | 5,322 | | 0,588 | | |

(Fortsetzung folgt.)

Allgemeines über Gewerbebetrieb.

Von Otto Sack, Patent-Anwalt, Plagwitz-Leipzig.

V.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika und in England blüht die Fabrikation von Spezialitäten bedingt durch die dortigen Lohnverhältnisse und ermöglicht durch die seit langer Zeit existirenden Patentgesetze. Unter der Wirkung dieser beiden Hauptfaktoren hat sich bei den dortigen Industriellen eine charakteristische Eigenschaft herausgebildet, die im allgemeinen als praktischer Geschäftsblick zu bezeichnen

ist. Ohne diese Eigenschaft führt die Fabrikation von Spezialitäten nur selten zum Ziele. Man macht die Wahrnehmung, dass die Erfindung von Spezialitäten nicht immer den eigentlichen Fachleuten zufällt, sondern sehr oft von solchen Leuten gemacht wird, die den betreffenden Fabrikationskreisen ziemlich fern stehen und ihre Erfindungen den betreffenden Fabrikanten erst anbieten müssen. Da nun die Erfinder mehr oder weniger, mit Recht oder Unrecht, von den Vortheilen ihrer Sache durchdrungen sind, und sie auch nicht selten einen einseitigen Standpunkt einnehmen, so muss der Fabrikant die Fähigkeit haben, sich ein klares Bild und ein sicheres Urtheil über den Werth der Sache schaffen zu können, um dann das Vortheil bietende Neue mit Geschick und Umsicht vollständig und mit Nachdruck zur Verwerthung zu bringen. Obwol es sehr einfach scheint, eine neue Sache auf ihren Werth hin zu beurtheilen, so wird letzterer oft von den verschiedensten Verhältnissen beeinflusst, und erfordert es besonderen Scharfblick, alle Verhältnisse richtig zu erkennen und zu übersehen, um dann aus der Gesamtsachlage ein folgerichtiges Urtheil zu bilden. In Deutschland ist unter den Gewerbetreibenden der geschäftliche Scharfblick bei weitem nicht so intensiv und allgemein ausgebildet, als bei den Amerikanern, weil das unparteiische Vergleichen des Praktischen mit dem Unpraktischen viel zu wenig geübt wird, und ferner der Erfindungsgeist nur zum Theil bestrebt ist, die wirklichen Mängel und Bedürfnisse ins Auge zu fassen, um denselben durch geeignete praktische und zweckentsprechende Neuerungen abzuheben. Beide Faktoren zusammenwirkend, haben nicht selten zur Folge, dass Unternehmer, welche den Werth einer neuen Sache von vornherein nicht richtig beurtheilten und infolgedessen bei der Verwerthung trübe Erfahrungen machten, sich für die Zukunft mit einem gewissen Vorurtheil gegen alles Neue derart verschlossen halten, dass sie die Prüfung des später Angebotenen womöglich ganz unterlassen, wodurch der geschäftliche Scharfblick und das praktische Urtheil zu wenig geübt wird und dem Betreffenden manches wirklich Praktische und Werthvolle entgeht. Im allgemeinen lässt sich der Grundsatz aufstellen:

Ein neues gewerbliches Unternehmen ist in solcher Weise zur Ausführung zu bringen, dass man neben den zweckentsprechenden Eigenschaften des Produktes vor allem das Bedürfnis nach demselben erkennt, dass man ferner über die Art und Weise und die Möglichkeit der Einführung klar ist, die Fabrikationseinrichtung von vornherein auf geringen, aber ausdehnbaren Umfang beschränkt und ausserdem bestrebt ist, das Produkt immer mehr zu vervollkommen, beziehentlich die Käuflichkeit dadurch zu erhöhen sucht, dass man in der Fabrikationseinrichtung Arbeitstheilung und Spezialhilfswerkzeuge zur Anwendung bringt.

Illoyale Konkurrenz.

Das französische Gesetz enthält eine Bestimmung, welche angesichts unserer Verhältnisse dem deutschen Gesetz nur allzu sehr zu wünschen wäre. Es ist die der Strafe für „illoyale Konkurrenz“. Aus Paris wird geschrieben: „Ein interessanter Rechtspruch, der namentlich in Handelskreisen Aufsehen erregen dürfte, ist unlängst vom Handelsgericht der Seine gefällt worden. Es handelte sich um eine Entschädigungsklage gegen einen Fabrikanten L., welcher in einem an seine Kunden versandten Zirkular seinen Preis-Kourant unter vergleichender Angabe der von einem seiner Konkurrenten mitgetheilt hatte. Auf die Klage des Konkurrenten, der in L.'s Zirkular mit Namen bezeichnet war, entschied das Gericht, dass L. sich eines illoyalen Konkurrenz-Manövers bedient und einen Schadenersatz von 10 000 Frank zu zahlen habe.“ — Gerade in Deutschland wird die Konkurrenz häufig mit Mitteln durchaus nicht reinlicher Art betrieben. Die Nebeneinanderstellung von Preisen würde nach unseren geschäftlichen Begriffen nicht einmal als ein „illoyales“ Mittel angesehen werden, aber leider fehlt es uns gegen wirklich illoyale, ja selbst gegen direkt unanständige Konkurrenz an jedem Schutzmittel, während das französische Gesetz dem Konkurrenzzeifer durch jene Bestimmung wünschenswerthe Schranken anlegt.

(Gl. & K.)