

in dem einen oder anderen Falle zu der festen Ueberzeugung gelangen, dass der Plan brauchbar und praktisch ist. Es ist nämlich ganz merkwürdig, wie man durch öfteres Durchdenken einer und derselben Sache dieser immer wieder neue Seiten abgewinnt, wie sich ein Stein an den andern fügt, bis schliesslich ein ganz schönes Gebäude fertig wird.

Mit der Zeit gelangt man durch Uebung (denn auch hier macht die Uebung den Meister) da hin, dass der geistige Blick sich nicht nur für alles schärft, was in unserm Erwerbsleben zu grösserer Vollkommenheit gebracht werden kann, sondern auch, wie dieses geschehen muss. Sobald wir uns also sagen: du willst versuchen, aus dem alten Schlendrian herauszukommen, du willst versuchen, deinem Berufe neue Seiten abzugewinnen, sobald befinden wir uns auch tatsächlich auf dem Wege zu unserem Ziele. Unser Denkvermögen reibt Glied an Glied, Kristall setzt sich an Kristall, und bald sehen wir unser ganzes Geschäft mit anderen Augen als früher; wir sehen Dinge, die wir früher nicht bemerkten, und wir erkennen, wo es fehlt und wo verbessert werden kann.

Sind wir soweit gekommen, so lernen wir aus jedem Vorkommnis, das uns im täglichen Geschäftsleben begegnet, Neues und Nützlichendes für unsern Erwerb. Ganz anders, nämlich schärfer, sehen wir uns das Material an, das man uns verkaufen will, und von einem andern Gesichtspunkte beobachten wir jetzt den Verkäufer, der von uns Aufträge zu erlangen hofft. Wenn wir irgendeinen beliebigen Reisenden für einen angenehmen Menschen hielten, der sich mit uns, nachdem er eingetreten war, eine ganze Weile über das Wetter, über die Politik (ein Reisender soll sich bei der Kundschaft überhaupt zu keiner politischen Partei bekennen), über das Rennen usw. unterhalten hat, dann wie so beiläufig fragt, ob wir denn für ihn nicht Aufträge aufgehoben hätten, so sagen wir uns jetzt, dass dies eigentlich nicht der rechte Mann für seinen Chef ist. Denn er ist wegen des Geschäfts geschickt und muss dieses stets in den Vordergrund stellen. Er muss sich, wenn er ein richtiger Verkäufer ist, sagen, dass wir darauf warten, von ihm vor allen Dingen Neues über unsere Fachinteressen zu erfahren; sei es über Material- oder Fabrikationsneuheiten, über neue Geschäftsmethoden, sei es überhaupt über neue Dinge, die mit unserm Betriebe im Zusammenhang stehen. Denn wenn wir selbst gute Verkäufer werden wollen, so muss es für uns wünschenswert sein, über Materialbeschaffenheit und Fabrikationsmethoden, über Vorzüge und Nachteile der einen und der anderen genau unterrichtet zu sein, damit wir unsere eigenen Kunden darüber aufklären können, inwiefern sich eben unsere Artikel von anderen unterscheiden. Das gerade ist eine mächtige Waffe im Kampfe um die Existenz, und es ist die Aufgabe des Reisenden mit, sie uns schärfen zu helfen. So ausgerüstet, werden wir dann auch geschickt und erfolgreich Reklame betreiben können.

### Von der Entwicklung des Ankerganges.

**L**s kann wohl als in Fachkreisen allgemein bekannt vorausgesetzt werden, dass bei den ersten Versuchen mit dem Ankergange die Verbindung zwischen Anker und Unruhwellen durch einen gezahnten Rechen und ein Trieb hergestellt wurde, dergestalt, dass das Trieb auf der Unruhwellen sass und der Rechen die Stelle der heutigen Gabel vertrat. Unsere Fachliteratur ist in bezug auf die Geschichte des Ankerganges nur dürftig, wenigstens findet man in ihr bei weitem nicht das notwendige Material zur Verfolgung der Entwicklung dieser Hemmung, um diese lückenlos kennen lernen zu können. So kennen wir von diesem Ankergang mit Rechen nur mangelhafte Abbildungen, die den Eindruck nur verstärken, dass diese Art der Kraftübertragung zur Unruh eine sehr primitive gewesen ist.

In einem unter der Ueberschrift: „The detached lever escapement is a gear“ in der Fachzeitschrift „American Jeweler“ erschienenen Artikel von Ward Goodrich finden wir Stoff, um wieder eine der obenerwähnten Lücken auszufüllen, und wir benutzen ihn, ohne uns im übrigen fest an den textlichen Teil dieses Artikels zu halten.

Wie aus der Ueberschrift des angezogenen Artikels zu erkennen ist, sieht der Verfasser die Tätigkeit von Gabel und Hebestift als einen Eingriff an, wobei die Gabel das Rad bzw. eine Zahnücke desselben, und der Hebestift einen Triebzahn darstellt. Er nimmt für diese Entdeckung die Priorität für sich in Anspruch, die ihm auch nicht ernstlich bestritten werden soll, obgleich der Uebersetzer für diesen Teil des Ankerganges schon eine ähnliche Ansicht hatte, die also irgendwo von einer fachlichen Autorität vertreten worden sein muss.

Durch die Gefälligkeit des Herrn Mr. Duncan von der Waltham-Watch Company wurde ihm ein Exemplar dieser Uhrengattung, welches im Museum genannter Fabrik aufbewahrt wird, zur Ver-



Fig. 1.



Fig. 2.

fügung gestellt. Fig. 1 u. 2 zeigen die Oberplatte des Werkes mit den Gangteilen. Die Uhr ist zwischen 1800 bis 1825 von M. J. Tobias in Liverpool (England) gemacht und trägt alle Kennzeichen einer echten englischen Uhr aus jener Zeit an sich. Mr. Duncan bemerkte dazu: „Ich bin auf Grund meiner früheren Untersuchungen stark der Meinung, dass der Rechen in allen während dieser Zeit in England gemachten Ankeruhren benutzt wurde. In meiner frühesten Fachtätigkeit wurde viel von den

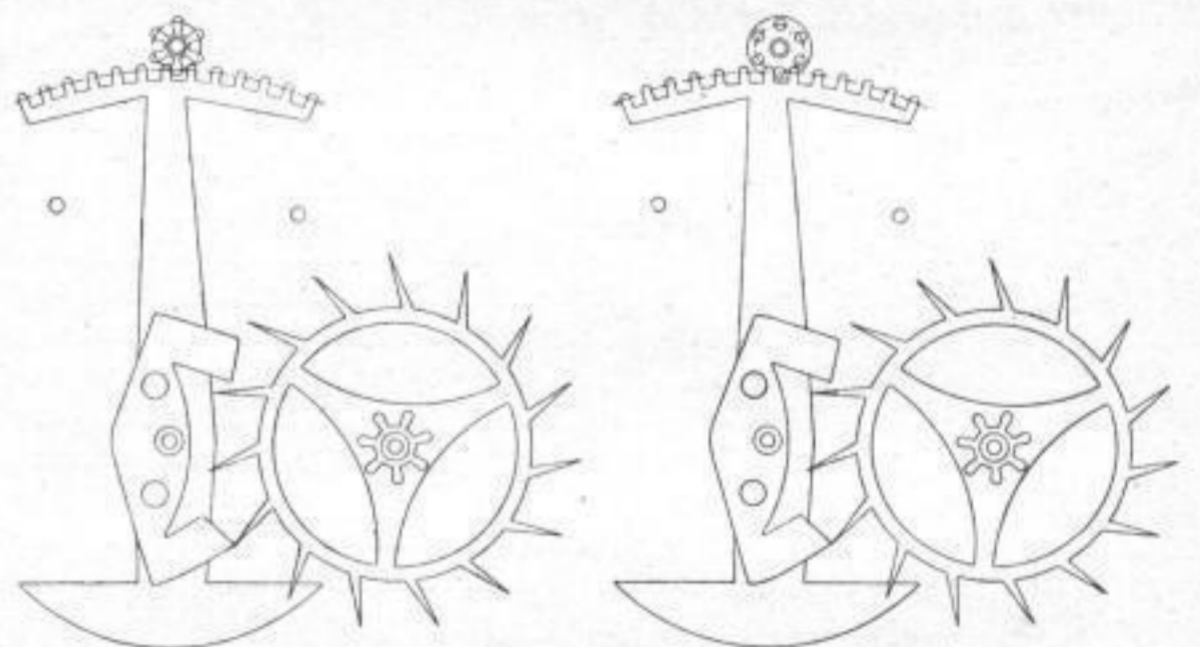


Fig. 3. Vergrösserte Ansicht von Fig. 2, Fig. 4. Rechen-Anker mit Laternentrieb, im richtigen Verhältnis.

Vorteilen gesprochen, die das „Einzahn“-Ankerchappement gegen den Gang mit Rechen hat, und es wurde als eine Verbesserung von grosser Bedeutung betrachtet.“

Ausser diesem Exemplar hat der Verfasser kürzlich zwei andere Uhren aus ungefähr der gleichen Zeit gesehen, bei denen das Flügeltrieb durch ein Laternentrieb ersetzt war; er nimmt an, weil das letztere Vorteile besitzt, wenn es getrieben wird, wie es in Uhren der Fall ist. Durch diese Art des Eingriffes wurde er erst dahin gebracht, die Gabel als ein Rad mit einer Zahnücke, und den Hebestift als ein Laternentrieb mit einem Triebstabe anzusehen.

In den Fig. 3, 4 und 5 ist die Entwicklung klar dargestellt. Fig. 3 ist eine mit Sorgfalt gemachte vergrösserte Zeichnung des Tobias'schen Rechenankerganges, wie ihn Fig. 2 zeigt, bei der die Masse genau im richtigen Verhältnis gehalten wurden. In Fig. 4