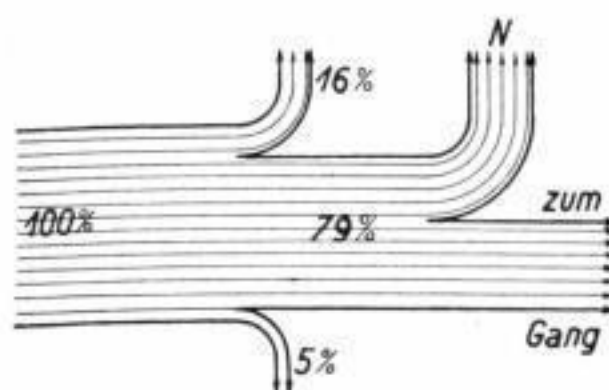


Die Abbildung zeigt in Form des in der Technik allgemein gebräuchlichen Sankey-Diagramms den durch das Räderwerk gehenden Energiestrom. Man sieht, wie sich von dem von links kommenden „100prozentigen“ Energiestrom, der der sich entspannenden Zugfeder oder dem



sinkenden Gewicht entstammt, zwei „Nebenflüsse“ von 16- bzw. 5 prozentiger Stärke abzuweichen, die die von der Natur geforderte Erwärmung der Verzahnungen und der Zapfen zu bestreiten haben. Bleibt also ein Rest von 79% im

Durchschnitt, der schließlich bis dahin gelangt, wohin man ihn zu haben wünscht, bis an die Hemmung nämlich. Und nun tut sich ein dritter, nicht unbedeutlicher Nebenfluß N auf, der in die unterschiedlichen Reibungsstellen des Hemmungsgetriebes einmündet. Wie breit er ist, vermag ich nicht zu sagen; ich weiß nicht, ob darüber schon hinreichend scharfe Messungen gemacht sind. Sicherlich ist dieser Abstrom bei den einzelnen Hemmungen sehr verschieden und z. B. bei der Chronometer-

hemmung und bei den freien Pendelgängen kleiner als bei Hemmungen mit Ruhereibung. Aber die Uhr ist ja keine Maschine für Kraftübertragung, und bei ihr kommt es nicht auf die Größe des Wirkungsgrades, sondern vielmehr auf seine Konstanz an. Trotzdem läßt sich nicht abstreiten, daß die unvermeidlichen Änderungen der Energiezufuhr zum Regler desto größer ausfallen je schlechter der Wirkungsgrad selbst ist. Denn beträgt er z. B. 70%, so bedeutet eine Wirkungsgradverschlechterung um 10% bloß einen Rückgang der zugeführten Energie auf 60%, d. h. eine Verkleinerung um $\frac{10}{70}$ oder $\frac{1}{7}$; passierte dasselbe aber bei einem Wirkungsgrade von 50%, so fiel der Energiestrom auf 40%, d. h. um $\frac{10}{50}$ oder $\frac{1}{5}$. Ein

hoher Wirkungsgrad ist somit auch im Interesse der Gangpräzision nicht unwesentlich, abgesehen von dem geringeren Verschleiß der Reibstellen.

Schließlich gelangt also der durch alle Fährnisse hindurchgesteuerte Rest des Energiestromes richtig auf den Regler und hält ihn in Gang. Dieser Rest und die Art seiner Verwendung durch Pendel oder Unruh ist besonders interessant und wichtig, bildet aber eine Frage für sich, die nicht mehr zu unserem Thema gehört. (1/892)

Das Schaufenster

12 Winke von Herbert N. Casson

Autorisierte Bearbeitung aus dem Englischen von Dr. Walter J. Briggs und Ernst Angel

Copyright 1928 by Ernst Angel Verlag, Berlin-Charlottenburg 9

(Fortsetzung)

Der achte Wink:

Verwenden Sie indirekte Beleuchtung!

In einem Schaufenster sollte viel Licht sein, aber keine Lichtquelle sollte zu sehen sein. Das Licht soll die Waren beleuchten, nicht die Augen der Vorübergehenden blenden.

Dieser Wink scheint zu selbstverständlich, um erwähnt zu werden, aber nicht einer von sechs Ladenbesitzern hat je davon gehört oder daran gedacht.

Studieren Sie die Ladenbeleuchtungen in irgendeiner Straße und Sie werden finden, daß die meisten Ihre Augen blenden und Sie daran hindern, die Waren in dem Fenster anzusehen.

Dieser Fehler ist ebenso allgemein wie töricht und kostspielig. Er gleicht dem Fehler, den die Hälfte aller Kaufleute machen, wenn sie den Namen ihrer Firma an die Spitze statt an das Ende ihrer Anzeige setzen.

Wozu dient das Licht?

Soll es selbst gesehen werden oder soll es dazu dienen, die Leute irgend etwas anderes sehen zu lassen? Sicher das letztere.

Wenn Sie ein Geschäft mit elektrischen Apparaten haben und wenn Sie Glühlampen verkaufen wollen, dann zeigen Sie Glühlampen. Erleuchten Sie sie, füllen Sie Ihr Schaufenster mit ihnen, sie sind Ihre Ware.

Verkaufen Sie aber Juwelen oder Delikatessen oder Stoff oder Schuhe und Stiefeln, warum wollen Sie dann um alles in der Welt elektrische Lichter zeigen?

„Aber“ werden Sie sagen, „wissen denn die Elektriker und die Arbeiter, die Schaufenster einrichten, nicht, wo sie die Lichter anbringen sollen? Kennen sie ihr eigenes Geschäft nicht?“

Die Antwort lautet „Nein“. Sie wissen nur, wie sie die Drähte für ein Licht zu ziehen haben, wie sie es festmachen sollen. Aber sie haben keine Ahnung von

Schaufenster-Ausstellung. Sie würden ohne weiteres, wenn Sie es ihnen sagen würden, Lichter auf dem Pflaster anbringen.

Wenn Sie es den Leuten, die die Lichter anzubringen haben, überlassen, wie das Schaufenster beleuchtet sein soll, so können Sie sicher sein, ein schlecht beleuchtetes Schaufenster zu bekommen. Diese Leute werden die Lichter nämlich dort anbringen, wo sie am leichtesten zu befestigen sind.

Leute, die Läden einrichten, sollten eine Idee von Beleuchtung haben, offenbar aber haben sie nie darüber nachgedacht. Oft werden sie in einem neuausgestatteten Laden jedes Licht in die Augen der Leute scheinen lassen.

Aber selbst wenn ein Ladenbesitzer sich persönlich für seine Schaufenster interessiert, macht er den Fehler, seine Lichter statt seine Waren auszustellen.

In einem bekannten Kleidergeschäft in London hat der Schneider einen Ring von 12 Lichtern rings um ein Stück Tuch aufgestellt und das Ergebnis ist ein Glanz, der blind macht. Im strahlenden Schimmer der Lichter kann das Tuch nicht gesehen werden. Niemand vermag festzustellen, ob es wirklich Tuch oder etwa Linoleum ist.

Es muß also erkannt werden, daß ein Laden kein Leuchtturm ist. Er hat nicht den Zweck, die Straße zu beleuchten oder mit den Straßenlaternen in Wettbewerb zu treten.

Es gibt eine alte Hymne, die da lautet: „Laßt die niederen Lichter leuchten“ und offenbar denken daher viele Kaufleute, es sei ihre moralische Pflicht, so viele niedrig angebrachte Lichter als möglich zu zeigen.

Der richtige Weg, ein Schaufenster zu beleuchten, ist, es wie eine Bühne im Theater zu beleuchten. Ein Schaufenster soll Rampenlicht haben.

Dieses Rampenlicht soll vorne längs des Glasfensterandes und aufwärts an beiden Seiten angebracht sein – alle Lichter unsichtbar für die Augen des Publikums.