

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

**Herausgeber:** Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 26 (1910)

**Heft:** 47

**Rubrik:** Holz-Marktberichte

#### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### **Conditions d'utilisation**

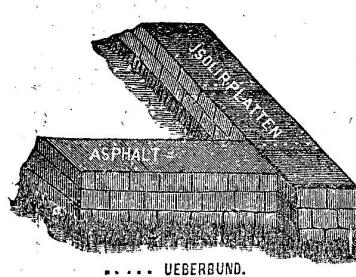
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 21.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Asphaltfabrik Käpfnach in Horgen

**Gysel & Odinga** vormals **Brändli & Cie.**

liefern in nur prima Qualität und zu billigsten Konkurrenzpreisen

**Asphaltisolierplatten**, einfach und kombiniert, **Holzzement**,  
**Asphalt-Pappen**, Klebemasse für Kiespappdächer, im-  
 prägniert und rohes **Holzzement-Papier**, **Patent-Falzpappe**  
**„Kosmos“**, **Unterdachkonstruktion „System Fichtel“**  
**Carbo-lineum**.  
 Sämtliche Teerprodukte.

Goldene Medaille Zürich 1894.

Telegramme: **Asphalt Horgen.**

3608

TELEPHON.

Nitroglyzerin. Alfred Nobel hat dieses Produkt nicht erfunden, wie vielfach angenommen wird, dagegen zuerst fabrikmäßig dargestellt. Für die Industrie ist dies aber wichtiger als die Erfindung selbst: denn wenn irgend ein Produkt unter hohen Kosten im chemischen Laboratorium hergestellt werden kann, so ist das wohl ein wissenschaftliches, nicht aber ein praktisches Ergebnis. Mit Recht wurde daher dem Nitroglyzerin in der Sprengtechnik der Name Nobellisches Sprengöl gegeben. Seine Anwendung gehört indessen schon längst der Vergangenheit an; denn abgesehen von seiner altbekannten Gefährlichkeit in der Handhabung, bot auch sein flüssiger Zustand der praktischen Anwendung solche Schwierigkeiten, daß es sich nicht lange halten konnte. Nobel selbst bot den Zusatz im Guhrdynamit, dessen Prinzip darin bestand, daß das Nitroglyzerin von einer indifferenten Masse, dem Kieselguhr, aufgesogen wurde. Dadurch war die Handhabung erleichtert und die Empfindlichkeit des Produktes reduziert. Wie die Technik mit der Wissenschaft aber immer forschreitet, so ist auch dieses zweite, verbesserte Produkt schon überholt, und unseres Wissens wird Guhrdynamit gar nirgends mehr hergestellt. Die dritte, vollkommenste Stufe ersetzte das indifferenten Kieselguhr durch einen Körper, der selber wirksam ist. Wir besitzen diesen Zusatz in der Kollodiumwolle, die bemerkenswerterweise auf die Gefährlichkeit des Fertigproduktes nicht erhöhend, sondern reduzierend wirkt. Ein Zusatz von etwa 7% aufgelöster Kollodiumwolle ergibt die Sprenggelatine, die dementsprechend als 93%ig oder 93 karätig bezeichnet wird.

Die Gelatinedynamite stellen schwächere Nitroglyzerin-präparate dar. Sie bestehen aus Sprenggelatine und salpeterhaltigen Zuminuspulvern, die sich zu rund 80% aus Salpeter und zu etwa 20% aus Holzmehl zusammensetzen. Das bekannte Gelatinedynamit Nr. 1 besteht aus 65% Sprenggelatine und 35% Mischpulver; es wird im Handel dementsprechend als 65 karätiges Dynamit bezeichnet. Man hört oft, es sei ein Dynamitdepot „von selbst“ explodiert. In gewissem Sinne ist dies richtig. Sehr oft oder wohl meistens handelt es sich hiebei um schlecht gewaschenes Dynamit, von dem man auf empirischem Weg die Kenntnis gewonnen hat, daß es sich leicht zerlegt. Entsteht bei diesem chemischen Vorgang eine Wärme, die der Explosionstemperatur entspricht, so explodiert das Dynamit ohne irgendwelchen fremden Eingriff. Das Dynamit gefriert bei einer Temperatur von 7° C. Es ist dies für die Praxis die verbürgteste aller Eigenschaften dieses Sprengstoffes. Denn während ungefrorenes Dynamit beinahe ungefährlich ist und nur in den seltensten Fällen Unglücksfälle verursacht, so erhöht sich seine Empfindlichkeit in gefrorenem Zustand ganz bedeutend. Kommen nun bei Bauarbeiten einzelne Schüsse nicht zur Explosion, was ja nicht zu vermeiden ist, und bleiben diese bei der oft sehr schwierigen Auffindung im Bohrloch stecken, so wird die Ladung während eines großen Teiles des Jahres in der Folge gefrieren, oder

es kann dies auch bei Wasserzutritt geschehen. Solche „Versager“ sind dann im Verlauf der weiteren Bauarbeiten eine stete Gefahr, und mancher Unglücksfall mit tödlichem Ausgang oder Verlust des Augenlichtes ist darauf zurückzuführen. Gefrorenes Dynamit ist in seinen Wirkungen überdies schwächer und explodiert in der Regel nicht vollständig. Diese ungünstige Gefriertemperatur ist so recht eigentlich der Hauptgrund des großartigen Aufschwunges, dessen sich die Fabrikation der Sicherheitsprengstoffe erfreute. Daß dies nur auf Kosten der Dynamitindustrie geschehen konnte, ist einleuchtend, und ihre Glanzzeiten sind ohne Zweifel vorbei, um so mehr, als sich zahlreiche Dynamitfabriken unter sich Konkurrenz bereiten. Die Wirkung der Sprenggelatine allerdings ist bis heute von keinem andern Explosivstoff auch nur annähernd erreicht worden, und in harten, sowie in allseitig geschlossenen Gesteinen wird nur sie mit Erfolg angewendet.

(Schluß folgt.)

## Holz-Marktberichte.

**Holzpreise in Graubünden.** Die Gemeinde Brigel löste laut den diesjährigen Holzschlägen in Run, Tschuppinga und Migle, über 1000 m<sup>3</sup> umfassend, für Fichten I. und II. Klasse per m<sup>3</sup> Fr. 20—28, wozu noch Fr. 4—6 Führlohn per m<sup>3</sup> bis Station Flanz kommen. — Die Gemeinde Maienfeld löste für Tannen- und Fichten-Blockhölzer I. und II. Klasse in den Wäldern von Guscha und Maltbiet per m<sup>3</sup> Fr. 24, wozu noch Transportkosten von Fr. 4 per m<sup>3</sup> bis zur Station kommen.

**Vom deutschen Holzmarkt** wird der „N. Z. Z.“ aus Mannheim berichtet: „Der Verkauf von Holz nach der Schweiz war bisher noch nicht lebhaft; das hat seinen Grund darin, daß ein größerer augenblicklicher Bedarf nicht vorliegt, auch die Preistendenz konnte die Schweizer Firmen bisher zu kaufen vorläufig nicht animieren. Der Markt in Harthölzern stand bisher unter dem Zeichen einer sehr festen Tendenz; die Preise neigten durchweg nach oben. Ganz besonders trifft dies bei Eichenholz zu. Die jüngsten Eichenstammholzverkäufe gingen durchweg zu hohen Preisen vor sich. In Slawonien wurden Phantasiepreise bezahlt; auch im Spessart wurden die forstamtlichen Einschätzungen bedeutend überschritten. Außerdem waren aber auch amerikanische Eichen, sofern es sich um beste Weißeichen handelte, teuer im Einkauf. Da der Markt mit prima Eichenmaterial im allgemeinen nicht stark versehen ist, darf man wohl kaum mit einem Umschwung der Tendenz in nächster Zeit rechnen. Süddeutsche, rauhe Tannenbretter wurden in letzter Zeit nur in kleineren Posten gehandelt. An Interesse dafür fehlte es nicht, namentlich versuchte der Großhandel mit den Produzenten größere Posten für Jahreslieferung abzuschließen. Die Kontrahierung größerer Abschlüsse wurde durch die übertrieben hohen Preisforderungen der Produzenten vereitelt. In Händlerkreisen war man sich darüber klar, daß angesichts der

teuren Rundholzpreise mit Erhöhung der Schnittwarenpreise gerechnet werden müsse, allein die Aufschläge der Sägewerke sind zu bedeutend, um Aussicht auf Durchführung zu haben. Mit geschnittenen Kanthölzern sind die Sägewerke gleichfalls teurer geworden. Man kann den Aufschlag pro  $m^3$  mit 2—3 Mt. berechnen. Die Schwarzwälder Sägeindustrie verfügt nur über geringe Zahl von Aufträgen auf geschnittene Tannen- und Fichtenhölzer, um so ausgedehnter ist aber infolgedessen die Bretterproduktion. Die süddeutschen Produktionsplätze weisen zurzeit größere Auswahl an Tannenschnittwaren auf, die allerdings für den Versand, weil noch frisch und zu schwer, sich nicht eignen. Die süddeutschen Bretterstapelplätze sind dagegen ziemlich leer, besonders was bessere Sortimente betrifft. Der schwedische und russische Weißholzmarkt weist gegenwärtig Haussitendenz auf. Die in der Schweiz beliebten Dimensionen konnten nur bei Bewilligung erhöhter Preise beschafft werden; dementsprechend mussten auch die frei schweizerischen Stationen gestellten Angebote erhöht werden. Augenblicklich verlangt man, frei Bahnhof Zürich, für den Quadratmeter 26/27 mm starker und 128 mm breiter schwedischer, unsortierter Weißholzbretter, rauh, 1 Fr. 80 bis 1 Fr. 85, je nach Quantum. Schwedische Krallentäferbretter schwedischer Herkunft, 16/128 mm, wurden zu 1 Fr. 20 bis 1 Fr. 25 pro  $m^2$  angeboten. Der amerikanische Pitch-Pine-Markt trug ein ausnehmend festes Gepräge zur Schau, soweit es sich um die in der Schweiz in großen Posten benötigten Pitch-Pine-Rüsts handelte. Das Angebot in diesen Sorten ist von Amerika überaus klein; für die offerierten unbedeutenden Quantitäten mussten horrende Preise bezahlt werden."

## Verschiedenes.

**Ermäßigung der Preise für Gas und Wasser in Rorschach.** (Korr.) Der Große Gemeinderat hat den Kleinen Gemeinderat beauftragt, die Frage der Gas- und Wasserpreisreduktion, der Revision der betreffenden Reglemente und eventuell der Errichtung eines eigenen Gaswerkes zu prüfen und darüber Bericht und Antrag vorzulegen.

**Selbstkostenpreis und Verkaufspreis.** Die Zeitschrift „Das Recht“ bringt folgende, für jeden Gewerbetreibenden wichtige Ausführungen über „Selbstkosten- und Verkaufspreis“:

Nach dem Weltbewerbsgesetz ist es bekanntlich als Reklameunfug anzusehen, wenn jemand in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, über die Preisbemessung von Waren unrichtige Angaben macht, die geeignet sind, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen. Dem, der sich solchen Reklameunfugs schuldig macht, droht das Gesetz erhebliche Rechtsnachteile an. Er kann von Gewerbetreibenden gleicher und verwandter Art, sowie von Verbänden zur Förderung gewerblicher Interessen auf Unredlichkeit verklagt werden. Hat er die Unrichtigkeit der von ihm gemachten Angaben gekannt oder kennen müssen, so ist er zum Ersatz des durch seine unzutreffenden Behauptungen verursachten Schadens verpflichtet. Handelt es sich endlich um eine wissenschaftlich unwahre, zur Irreführung geeignete Behauptung, die in der Absicht aufgestellt wurde, den Anschein besonders günstigen Angebots hervorzurufen, so macht sich der Täter auch strafrechtlich verantwortlich.

Im Hinblick auf die Schwere der Folgen, die für unrichtige und unlautere Reklame im Gesetz vorgesehen

sind, ist es von großer Wichtigkeit, daß volle Klarheit darüber herrscht, was im Einzelfalle erlaubt oder verboten ist. Speziell erscheint erforderlich, daß die Bedeutung bestimmter, im Handel gebräuchlicher Ausdrücke über die Preisbemessung so einwandfrei festgestellt wird, daß ein Zweifel über Inhalt und Tragweite dieser Bezeichnungen schlechterdings ausgeschlossen ist.

Der Ausdruck „Selbstkosten“ erstreckt sich nach der im Handel, Industrie und Verkehr gebräuchlichen Redeweise nicht bloß auf den Preis, den der Händler für die Ware zahlt (den Einkaufspreis), oder auf die Kosten, die die Industrie für die Anfertigung der Ware aufzuwenden hat (den Herstellungswert), sondern er umfaßt außer den Erwerbs- oder den Herstellungskosten auch alle Ausgaben, welche das Unternehmen als ganzes treffen, also Ausgaben für die Verwaltung und für den Verkauf. Im „Selbstkostenpreis“ sind „mithin außer den Anschaffungs- bzw. Anfertigungskosten einbegriffen die Gehälter, Tantiemen, Reisespesen der Geschäftsleiter und Angestellten, die Kosten des Bureaus, der Reklame (Preislisten, Prospekte, Kataloge), Post, Telegramm- und Telephongebühren, die Kosten der Verpackung und des Transports, Zoll, Zinsen, Niederlagskosten usw.“

Der Nutzen gelangt erst im „Verkaufspreise“ zum Ausdruck, d. h. in dem Preis, der, abgesehen von den Fabrikations- (bezw. Erwerbs-) Kosten und den allgemeinen Unkosten (Verkaufskosten im weiteren Sinne), auch den Gewinnaufschlag mitumfaßt. Hieraus ergeben sich folgende Formeln, die den Unterschied zwischen „Einkaufspreis“, „Selbstkostenpreis“ und „Verkaufspreis“ klar erkennen lassen:

Selbstkostenpreis — Einkaufspreis (ev. Herstellungswert und Verkaufskosten);

Verkaufspreis (Einkaufspreis und Verkaufskosten) — Selbstkostenpreis und Gewinnaufschlag.

**Leiterprüfung.** Zu den nützlichsten, unentbehrlichsten und interessantesten Geräten einer Feuerwehr gehören die Leitern: mechanische Leitern, Anstell-, Hafen- und Dachleitern. Diese wichtigen Geräte benutzt der Steiger, um sich bei Bränden auf die Dächer, in die oberen Stockwerke, zu Rettungs- und Löschzwecken zu begeben. Den Leitern vertraut der Steiger und Ritter seinen Körper, seine gesunden Glieder, die oft sein ganzes Vermögen ausmachen, an. Dementsprechend ist es eine heilige Pflicht jeder Gemeindeverwaltung, der Stadt- oder Dorf-Feuerwehr, tüchtige, solide Leitern anzuschaffen, so gebaut, daß sie den Steigern die erforderliche Sicherheit gewähren. Jede Leiter, auch die gewöhnliche Anstelleiter, muß sachlich geprüft, die Prüfung jedes Jahr erneuert werden; daher müssen alle Leitern gut instand gehalten, nach jedem Brande, bei dem sie benutzt wurden, revidiert, jede, auch die kleinste Beschädigung behoben werden.

Beim Besteigen einer Leiter wird ein Druck auf dieselbe ausgeübt; er wirkt von oben nach unten und auch nach innen. Dieser Druck wirkt um so kräftiger, je schnüger die Leiter steht. Dieser Druck tritt nicht so zutage, je gerade die Leiter steht. Jeder Steiger wird die obigen Wahrnehmungen gemacht haben. Wenn die mechanische Leiter im Freistand belastet oder bestiegen wird, der Steiger höher steigt, über der Mitte steht, also über die Stützen hinausgekommen ist, macht sich die Druckausübung geltend.

Diese Wahrnehmung kann man besonders bei Schiebleitern machen, wenn sie ganz ausgezogen sind und ein Steiger am oberen Ende der Leiter steht. In solchem Falle sind nicht nur die beiden Holme ganz besonders, mehr die beiden Klammern, welche die obere an der unteren Leiter festhalten, beansprucht. Hier liegt der wunde