

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

**Herausgeber:** Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 28 (1912)

**Heft:** 26

**Artikel:** Eine neue Wasserhebevorrichtung

**Autor:** [s.n.]

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-580484>

### **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:** 16.01.2026

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

Ausstellungsräume. Wer die Entwicklung dieser Branche, welche uns betrifft, eingehend verfolgt hat, wird etwas kühler über manches denken, als es oft geschieht. Es sind Stimmen laut geworden, welche dem Grossisten die Errichtung dieser Ausstellungen zum Vorwurf machen und doch sind es meist die Installateure selbst, welche die Veranlassung hierzu waren. Sie werden durch die Musterläger, welche die Grossisten mit geringerer Mühe halten können, davon enthoben, ihrerseits die teureren Apparate auf Lager nehmen zu müssen. Will ein Installateur dies tun, so genügt es nicht allein, den betreffenden Apparat zu lagern, sondern er muß ihn in einem Verkaufslatal so platzieren, daß er sich vorteilhaft repräsentiert. Dazu sind nun geeignete Lokalitäten erforderlich und es entstünden ihm ziemlich Spesen. Da trat der Grossist wiederum vermittelnd ein.

Der Installateur kann nun seinen Kunden (Bauherrn oder Architekten) in die Musterläger des Grossisten führen und daselbst die Auswahl treffen lassen, was an Hand des Originals leichter erfolgt, als durch das frühere Bild der Preisliste.

Mit allen diesen Maßnahmen waren auch die Installateure einverstanden und konnten es auch sein, so lange nicht Nebenerscheinungen auftraten, welche zur angeblichen Schädigung ihrer Interessen führten.

Es geschah vielfach, daß die Lager der Grossisten missbraucht wurden, dahingehend, daß die Installateure ihren Interessenten die Waren in diesen Ausstellungen zeigten und statt sich dann zum Bezug auch des betreffenden Grossisten zu bedienen, von anderer Seite die Artikel beschafften. Dergleichen Fälle stehen nicht vereinzelt da und könnten hier in Legion aufgeführt werden. Es waren wohl also nicht die Installateure zuletzt, welche an dem Bestehen des den Grossisten gemachten Vorwurfs, sie verkaufen direkt an die Privatkundschaft, die Schuld tragen.

Wie weit aber hier neben das Ziel geschossen wird, ist bekannt. Es sind wohl einige kleinere Firmen, welche sich als Grossisten gerieren, aber mangels genügenden Absatzes nichts anderes sind, als Installateure ohne ausübende Tätigkeit, d. h. sie liefern die Installationsartikel, aber installieren nicht selbst. Es finden sich dann immer welche, die diese Arbeiten übernehmen.

Was soll aber der redliche Großkaufmann mit seinen großen Lagern und seinen Ausstellungsräumen machen, wenn er vielfach die erwähnten Enttäuschungen erleben muß? Er wird nach Selbsthilfe trachten und was geschehen ist und geschehen wird, wird nur darauf beruhen. So sucht er selbst mit dem Bauherrn und den Architekten in Verührung und Fühlung zu kommen, um ihm seinerseits seine Ware zu empfehlen und wird sehen, daß Geschäft, welches auf diese Weise angeknüpft wurde, auch zum Abschluß zu bringen. Damit ist noch lange nicht gesagt, daß dadurch der Installateur ausgeschaltet ist. Aber in erster Linie wird der Verkäufer einen Anspruch auf Gestaltung des Geschäftes haben und zwar durch die Handlungsweise vieler Installateure selbst.

Dann aber muß der Grossist selbst von sich aus heute mehr und mehr zu diesem Geschäftsgebahren kommen, welches seitens der Installateure ihm fälschlich zum Vorwurf gemacht wird. Die Konkurrenz zwingt ihn dazu. Einmal die Konkurrenz der verschiedenen Grossisten unter sich und dann aber auch die Konkurrenz solcher Fabrikanten, welche die Installateure selbst bedienen. Die Zahl der Großkaufleute in unserer Branche ist heute sehr groß. Während man z. B. in Süddeutschland in den achtziger Jahren vergangenen Jahrhunderts 4—5 Engros-Häuser der Branche zählte, hat man z. B. in Stuttgart allein deren sieben. Und anderweitig ist es nicht anders geworden. Der Bedarf an Installationsartikeln ist zwar ebenfalls gestiegen, aber nachdem fast jeder größere Platz

ein oder mehrere solcher Engroslager hat, ist das Geschäft des einzelnen auch mehr lokalisiert worden. Die Spesen eines Geschäftes bleiben aber bestehen und so steht sich der Grossist gezwungen, seinen Umsatz zu sichern. Und das ist der Kernpunkt des Wirtschaftslebens in unserer Branche und es wird schwer sein, ein Mittel zu finden, ohne beiderseitiges Opfer beiden Teilen gerecht werden zu können. Es fragt sich nun zunächst: Wer bringt von Grund aus das erste Entgegenkommen?

Meines Erachtens ist es der Grossist, welcher durch Festlegen eines bestimmten Kapitals dem Installateur Vorteile bietet, die er benützen sollte. Der Grossist wird nun nicht aus purer Menschenliebe sein Geschäft treiben wollen, aber er dient einer Sache, welche die Unterstützung der angehenden Interessenten verdient. Jedenfalls hat der Grossist das größte Risiko.

Der Installateur sollte den ortsanständigen Grossisten nicht als Notbehelf benützen, sondern ihn in seinem Unternehmen bestmöglichst unterstützen.

Wie aber die Verhältnisse heute sind, wo durch den Verkehr die Konkurrenz von allen Seiten eindringt, ist der Installateur natürlich leicht in der Lage, heute seinen Bedarf von fernher beziehen zu können. Darum hat sich auch das gegeigste Verhältnis herausgebildet.

Es wäre deswegen folgendes als richtig zu setzen:

Der Grossist ist heute für den Installateur noch nicht ganz entbehrlich; dadurch hat sich der Installateur mit ihm in ein verträgliches Verhältnis zu bringen. Der wirtschaftliche Kampf macht es aber dem Installateur unmöglich, sich immer an eine Bezugsquelle binden zu können und deswegen muß er seinerseits Bewegungsfreiheit haben.

Der Grossist hat aber seine Lager und wenn er ein Ausstellungslatal in einer Großstadt besitzt, das er nicht zuletzt im Interesse des Installateurs hält, so soll er auch das Recht haben, in demselben Geschäfte ohne direkte Mitwirkung des Installateurs abschließen zu können. Er darf aber nicht vergessen, daß er in erster Linie vom Installateur leben soll und muß aus allen Geschäften, welche betätigt werden, dem die Arbeit ausführenden Installateur eine gewisse Provision reservieren. Ferner sollen keine solchen Preise dem Bauherrn gestellt werden, welche dem Installateur eine Mitkonkurrenz von vornherein unmöglich machen. Dies wird nur ein Wirtschaften nach unten bringen und führt zum Ruin des Gewerbes und der Beteiligten.

## Eine neue Wasserhebevorrichtung.

Die bisher für Tiefbrunnen hauptsächlich verwendeten Pumpen beruhen auf dem Prinzip, daß in einem Zylinder ein Kolben auf- und abbewegt wird. Demgemäß ist man wegen der begrenzten Saughöhe gezwungen, die Pumpe in der Tiefe von etwa 5 m über dem Wasserspiegel im Brunnen anzubringen. Über dem Brunnen befindet sich die Antriebsvorrichtung, welche mit der Pumpe durch lange Gestänge verbunden wird, die ihrerseits einer Führung bedürfen. Ferner muß das Wasser hierbei durch lange Rohrleitungen nach oben geführt werden. Diese Pumpen haben wesentliche Nachteile, wie teurerer Anschaffungspreis, nicht unbeträchtliche Unterhaltskosten, mehr oder minder große Auslagen für Wartung, unter Umständen auch recht bedeutende Verluste infolge von Betriebsstörungen, die durch Reparaturen verursacht werden. Solche Betriebsstörungen sind aber nicht allein durch Reparaturen bedingt, sondern können auch durch Eindringen von Sand oder sonstigen fremden Körpern zwischen die Ventile, oder dadurch verursacht werden, daß die Schmierung nicht in der rich-

tigen Weise vorgenommen wird, oder daß die Stopfbüchsen undicht werden, oder daß durch Wasserschläge Defekte entstehen. Ein weiterer Übelstand bei diesen Pumpen ist, daß der mit der Bedienung betraute Arbeiter von Zeit zu Zeit in den Brunnen hinabsteigen muß, was mit Gefahr verbunden ist.

Es ist nun das Verdienst von Bessonet-Favre eine Wasserhebevorrichtung für Tiefbrunnen erfunden zu haben, welche die vorgeschilderten Nachteile nicht besitzt.

Die neue Pumpe besteht aus einem Gestell mit darauf befestigtem Gehäuse, das über dem Brunnen angebracht wird, und in welchem sich eine Rolle befindet, auf der eine endlose galvanisierte Kette ruht, die mit einer oder mehreren enggewickelten galvanisierten Drahtspiralen umgeben ist. Setzt man die Rolle in rotierende Bewegung, so wird die Drahtspiralen dieser Bewegung folgen und auf der einen Seite sich von oben nach unten, auf der anderen Seite dagegen von unten nach oben bewegen. Die Spiraldrahtkette ist nun so angeordnet, daß sie etwa 1 m tief in das Wasser eintaucht. Die Folge hiervon ist, daß bei genügender Geschwindigkeit der Spiraldrahtkette eine große Menge Wasser durch Adhäsion an der Spirale hängen bleibt und nach oben befördert wird. Sobald die Wasserteilchen, die sich seither in einer geradlinigen Bewegung befanden, die obere Rolle passieren, werden sie durch Zentrifugalkraft abgeschleudert, in dem oben erwähnten die Rolle umgebenden Gehäuse aufgefangen und abgeleitet. Je größer die Kette bei dieser Wasserhebevorrichtung im Durchmesser ist und je mehr Ketten nebeneinander gelagert sind, umso mehr Wasser wird die Pumpe liefern.

Die neue Wasserhebevorrichtung besitzt, wie aus Vorstehendem ersichtlich ist, den Kolbenpumpen gegenüber sehr namhafte Vorteile. Bei verhältnismäßig billigem Anschaffungspreis hat die Vorrichtung eine sehr große Leistungsfähigkeit (bis zu 300 m<sup>3</sup> stündlich). Kosten für Betrieb und Wartung, sowie für etwa erforderliche Reparaturen sind äußerst gering, wobei die Überhöchlichkeit der Vorrichtung von Vorteil ist, indem deren Hauptteil sich über dem Brunnen befindet. Betriebsstörungen sind nach Möglichkeit vermieden, weil Leitungsrohre, Ventile und Gestänge in Wegfall kommen. Sandiges und unreines Wasser kann ohne Nachteil für die Vorrichtung gehoben werden, auch erübrigen sich Brunnenbefestigungen, und sind Verunreinigungen des Brunnens durch Öl ausgeschlossen. Die Vorrichtung wird von der Firma Wwe. Joh. Schumacher, Maschinen- und Armaturenfabrik, Metallgießerei, Köln-Rhein, hergestellt. Diese Pumpe zeichnet sich, wie man sieht, durch äußerste Einfachheit aus und dürfte sich daher bei dem längst gefühlten Bedürfnis nach einer einfachen betriebsichereren Tiefbrunnenpumpe sehr bald Eingang verschaffen.

## Holz-Marktberichte.

**Vom Mannheimer Holzmarkt.** Der Verkehr des Brettermarktes war laut „D. Zimmermstr.-Blg.“ nicht besonders rege, doch läßt sich derselbe immerhin als zufriedenstellend bezeichnen. Galizische und bukowinische Ware gelangten in neuerer Zeit wieder in größeren Posten in Rheinland und Westfalen an, wodurch die bestehende Knappheit an Rohmaterial etwas befeistigt wurde, doch der Nachfrage nach süddeutschem Material ist dadurch kein Abbruch geschehen. Die Preise der einzelnen Sorten sind fast unverändert geblieben. Die Sägewerke haben im allgemeinen zufriedenstellende Beschäftigung, dies trifft aber beim Großhandel nicht zu. Durch die gegenseitige Konkurrenz der Händler drücken sie die

Preise. Schmale Ware ist heute noch am Markt am stärksten vertreten, doch kann nicht behauptet werden, daß das Angebot darin übermäßig groß wäre. Gesucht war am meisten allerdings breite Ware, in welcher sogar in einzelnen Sorten Knappheit vorherrschte. Letztere wird aber nur zusammen mit breiter Ware abgegeben. Durch den günstigen Wasserstand können die Sägewerke des Schwarzwaldes einen vollen Betrieb aufrecht erhalten, sodaß jetzt andauernd genügend neue Ware an den Markt gelangt. Durch den günstigen Wasserstand des Rheines kann der Verband nach Rheinland und Westfalen voll aufrecht erhalten werden, bei billig gestellten Frachten. Der Flößerverkehr in Rundholz von den hiesigen Häfen hat sich etwas gebessert. Doch ist der Verband immer noch gering, weil die Sägewerke gegenwärtig nur ihren notwendigsten Bedarf decken. Letztere wollen eine Preiserhöhung möglichst vermeiden.

Der süddeutsche Brettermarkt hatte bei unveränderten Preisen nur mäßigen Verkehr aufzuweisen. In schmaler Ware trat mehr Angebot hervor, dagegen zeigte sich Kaufinteresse für breite Bretter, gute und Ausschüßplatten. In Tannen- und Fichtenkantenhölzern wurden von den Schwarzwälder Werken billigere Angebote gemacht. Für Rundholz ist eher eine Befestigung zu konstatieren, weil durch den Streik der Mainflößer die Zufuhren nach Mainz geringe blieben. Nordische Hölzer sind infolge der hohen Seefrachten sehr fest, ebenso überseeische Ware. Für Pitch-Pine und Red-Pine hat der Hobelholzverband die Preise um 1 Mk. per 100 Quadratfuß erhöht. Amerikanisches Yellow-Pine kostet 84—87 Mk. per m<sup>3</sup>.

Die gegenwärtige Lage des Holzgeschäfts in Mitteleuropa ist nicht befriedigend; man hatte allgemein auf ein besseres Herbstgeschäft gehofft. Das Bauwesen ist überall bedeutend zurückgegangen, was auf das Kantholzgeschäft und den Brettermarkt von sehr beeindrendem Einfluß ist. Einzig in Möbelholz ist die Nachfrage gut, besonders in Eichenholz guter Qualität.

**Vom internationalen Eichenholzmarkt.** Das Forstwirtschaftsamt der Broder Vermögensgemeinde (Slavonten) tritt laut „D. Zimmermstr.-Blg.“ mit einer weit größeren Menge des durch seine ausgezeichnete Beschaffenheit bekannten Eichenholzes an den Markt als im Vorjahr und allgemein erwartet wurde. Insgesamt kommen rund 23,400 Stämme mit etwa 55,000 m<sup>3</sup> zum Angebot, die mit rund 2<sup>3</sup>/<sub>4</sub> Mill. Kronen veranschlagt sind. Bei der überaus günstigen Lage des internationalen Eichenholzmarktes ist mit wesenlichen Preisaufschlägen zu rechnen, obgleich die Verkäuferin selbst die Einschätzungs-werte gegenüber dem Vorjahr nicht unwe sentlich erhöhte. Ohne Zweifel wird sich auch der deutsche Großhandel an der am 8. Oktober stattfindenden Verdingung stark beteiligen, zumal da, besonders in erstklassiger Ware, welche bei der Verdingung in Betracht kommt, größere freie Bestände am deutschen Markt nicht mehr vorhanden sind, dessen Aufnahmefähigkeit aber zurzeit sehr gut ist.

## Verschiedenes.

**Gerüstschau in der Stadt Zürich.** Die Baupolizei bringt folgende Vorschriften in Erinnerung: Bei Beginn von Tief- und Hochbauarbeiten (Neu- und Umbauten), Abbrucharbeiten, Ausführung von Dachreparaturen und Spenglerarbeiten auf Dächern sc. und jeder Art von Gerüstungen in und außerhalb der Bauten (einschließlich der Gips- und Malergerüste), Aufrichten von Dachstühlen und Anbringen von Dachgesimsknacken, sowie der Erstellung von Bauhütten und Heizvorrichtungen dafelbst,