

Zweck und Ziel der Telephonpropaganda = Le but de la propagande téléphonique

Autor(en): **Wunderlin, W.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Technische Mitteilungen / Schweizerische Telegraphen- und Telephonverwaltung = Bulletin technique / Administration des télégraphes et des téléphones suisses = Bollettino tecnico / Amministrazione dei telegrafi e dei telefoni svizzeri**

Band (Jahr): **8 (1930)**

Heft 1

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-873680>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Le transmetteur est arrangé sous la forme d'unités complètement fermées et séparées les unes des autres, ainsi qu'il est indiqué sur la photographie ci-jointe.

Le récepteur opère suivant le principe super-sonique hétérodyne, qui combine une grande sensibilité à un haut degré de sélectivité.

L'équipement terminal à chacun des bureaux centraux permet de connecter le circuit radio-téléphonique aux tables interurbaines à la façon d'un circuit téléphonique ordinaire à deux fils. Les amplificateurs à basse fréquence destinés à régler l'intensité des signaux sont prévus au bureau central téléphonique qui renferme également l'équipement destiné à rendre les communications secrètes et un système de relais qui opère sous l'influence du courant téléphonique pour couper la réception et mettre le transmetteur en circuit lorsque l'abonné local parle. Des dispositifs spéciaux sont utilisés pour retarder le courant téléphonique jusqu'à ce que ces relais

aient opéré afin d'éviter la mutilation de la parole. Ce système élimine entièrement toute tendance à l'écho dans le circuit.

La connexion radio-téléphonique entre l'Espagne et l'Amérique du Sud a été inaugurée solennellement le 12 octobre 1929 par le Général Primo de Rivera en présence d'invités choisis. Le Général Primo de Rivera se trouvait à Séville et s'adressa au Ministre de l'Intérieur de la République Argentine à Buenos-Aires; il se déclara enchanté de l'établissement de cette nouvelle voie de communication, qui, dit-il, servira à établir des relations plus intimes et plus cordiales entre l'Espagne et l'Amérique du Sud.

Des salutations furent également échangées avec le Ministre des Affaires Etrangères de l'Uruguay, une connexion ayant été établie dans ce but entre Buenos-Aires et Montevideo.

(Communiqué par la Bell Telephone Mfg. Co.)

Zweck und Ziel der Telephonpropaganda.

(Mit Filmvorführung gehaltener Vortrag von W. Wunderlin, Inspektor.)

Von den grossen Errungenschaften für Wirtschaft und Kultur steht die Nachrichtentechnik mit an erster Stelle. Der heute so ziemlich vollständige telephonische Zusammenschluss aller Länder, die auf die Bezeichnung Kulturstaat Anspruch erheben, ist in kurzen Etappen seit dem Weltkrieg erreicht worden und bedeutet einen erstaunlichen Fortschritt. Dabei sind dem Friedenswerk die Erfahrungen nutzbar gemacht worden, die während der fünf düstersten Jahre unserer Zeitgeschichte heranreift. Es ist ja bekannt, dass die Heere auf beiden Fronten sich für die Kriegsbedürfnisse Fernverbindungen über Tausende von Kilometern schufen, so Chantilly—Turin, Berlin—Konstantinopel.

Der eigentliche Fortschritt hat mit der Erfindung des in Amerika lebenden Serben Pupin begonnen, mit dessen Spulen die Herstellung von Kabeln für den Weitverkehr möglich und wirtschaftlich wurde. Aber erst mit der Erfindung der Verstärkeröhre wurde das Problem der Sprachübertragung so restlos gelöst, dass die Entfernungsschranken fielen.

Dank der Tätigkeit des im Jahre 1924 entstandenen internationalen beratenden Ausschusses für Telephonie, in dem die Schweiz von Anfang an vertreten war und dem 27 Länder angehören, erstreckt sich jetzt ein gut ausgebautes Fernsprechnetz vom Nordkap bis zur afrikanischen Küste und von Irland bis zum Balkan. Die Wege nach Asien und bis zum Stillen Ozean sind ebenfalls im Bau. Amerika unterhält seit 1915 direkten Verkehr über die 5000 km lange Distanz New York—San Franzisko. Die Lücken im Weltnetz sind in kurzer Zeit durch Funkverbindungen ergänzt worden, so London—New York; Nauen, Brüssel, Paris—Buenos Aires; Holland—Java; Berlin—Bangkok (Siam). Funkverbindungen England—Indien und Frankreich—

Le but de la propagande téléphonique.

Conférence faite au cours d'une séance cinématographique par W. Wunderlin, inspecteur.

Parmi les grandes découvertes mises au service de l'économie publique et de la civilisation, la télégraphie et la téléphonie occupent un des premiers rangs. Le raccordement par téléphone de presque tous les pays dits civilisés, réalisé depuis la guerre mondiale, constitue un progrès remarquable. Pour cette œuvre de paix, on a tiré parti des expériences acquises au cours de ces 5 années de guerre, douloureuses entre toutes. C'est un fait bien connu que, sur les deux fronts, les armées établirent pour leurs propres besoins des communications téléphoniques s'étendant sur quelques milliers de kilomètres, telles les communications Chantilly—Turin et Berlin—Constantinople.

L'invention du professeur serbe Pupin est venue donner une merveilleuse impulsion à la téléphonie. Grâce à la bobine Pupin on a pu, d'une façon économique, constituer des lignes souterraines pour la correspondance à longue distance. Ce n'est toutefois qu'avec l'invention des relais téléphoniques ou amplificateurs que le problème de la transmission de la voix a trouvé sa solution définitive et que les distances furent supprimées.

Grâce à l'activité déployée par le Comité consultatif international des communications à grande distance, dans lequel la Suisse est représentée depuis sa fondation en 1924 et qui comprend des délégués de 27 pays, il a été possible d'établir un réseau de lignes téléphoniques parfaitement équilibrées, qui s'étend du Cap Nord à la côte africaine et de l'Irlande aux Balkans. Les voies conduisant en Asie et jusqu'à l'Océan Pacifique sont également en voie de réalisation. Quant à l'Amérique, elle entretient depuis 1915 des relations directes sur la distance de plus de 5000 km qui sépare New York de San-Francisco. Les lacunes que le réseau mondial pré-

Saïgon stehen vor der Eröffnung und der Verkehr mit Japan und mit Ozeandampfern ist in Vorbereitung.

Wenn auch von diesen Möglichkeiten vorläufig noch bescheidener Gebrauch gemacht wird, so zeigen sich doch mit ihrer Bereitstellung bereits wachsende Bedürfnisse und Anforderungen. Nach den letzten Mitteilungen des Institute of Electrical Engineers in Amerika sind die Vorarbeiten für die Legung eines Fernsprech-Seekabels New York—London so weit gefördert, dass die Verwirklichung dieses Planes bis im Jahre 1932 möglich sein wird. Der Bereich, in dem noch mit Nutzen vom Telegraph Gebrauch gemacht werden kann, wird je länger je mehr eingeschränkt durch die zunehmenden Stundengeschwindigkeiten der übrigen Transportmittel, die das Bedürfnis nach rascherer Verständigung verstärken. Brief und Telegramm werden so immer wie mehr unzulängliche Mittel im Vergleich zum gesprochenen Wort. Es liegt ja gerade im Wesen des Telephons, die getrennt voneinander wohnenden Menschen einander näher zu bringen, und diese Eigenschaft kann ihm durch kein anderes Mittel genommen werden. Das Telephon bleibt allen Formen des Nachrichtenverkehrs überlegen und seine grosse Zukunft liegt darin, dass ihm seit der technisch gelösten Ueberbrückung grösster Entfernungen unbegrenzte Entwicklungsmöglichkeiten gegeben sind. Es werden dabei wohl auch noch gewisse Opfer getragen werden müssen, wie sie jede wirtschaftliche Entwicklung fordert. So ist es ganz gegeben, dass das Telephon das Defizit der Telegraphenrechnung trägt. Auch andere Verwaltungen kämpfen mit noch grössern Opfern dieser Art.

Nach der sprunghaften Entwicklung des Telephons im letzten Dezennium müssen wir nun auch dafür sorgen, dass der Wert dieser Errungenschaft vom ganzen Volke in seiner vollen Bedeutung erfasst und gewürdigt und möglichst allen Kreisen der Bevölkerung nutzbar gemacht wird.

Wenn wir uns dessen bewusst sind, dass das Telephon, neben seiner ideellen Bedeutung im regen persönlichen Austausch von Gefühlswerten, vor allem ein Werk höchster wirtschaftlicher Kraft im ganzen Handels- und Erwerbsleben darstellt, so dürfen wir uns durch keine Schwierigkeiten davon abhalten lassen, seine Verbreitung und Anwendung im Interesse der Volkswohlfahrt zu fördern. Die technische Entwicklung hat sich im allgemeinen so rasch vollzogen, dass der Mensch noch nicht die richtige Einstellung zum Telephon gefunden hat; dessen Möglichkeiten sind noch lange nicht ausgeschöpft. Man ist zufrieden, das Mittel zu besitzen oder wenigstens zu kennen, man schätzt es als eine Art von Versicherung, hat aber noch nicht recht darüber nachgedacht, es richtig zu gebrauchen, d. h. als Werkzeug des täglichen Gebrauchs auszunützen. Dass das Telephon das Nervensystem einer Unternehmung ist, das merkt man gewöhnlich erst, wenn es irgendwo fehlt.

In dieser Beziehung sind uns nicht nur Amerika, sondern auch die nordischen Staaten noch weit überlegen. Während der Schweizer das Telephon

sentait il y a peu de temps encore, ont été comblées par la mise en service de nouvelles communications, telles celles qui relient Londres à New York; Nauen, Bruxelles, Paris à Buenos-Aires; la Hollande à Java; Berlin à Bangkok (Siam). Les liaisons radio-électriques Angleterre—Indes et France—Saïgon vont être ouvertes à l'exploitation et un service de correspondance avec le Japon est à l'étude.

Bien que, pour le moment, l'on ne tire qu'un faible parti de ces possibilités, il n'en reste pas moins qu'elles suscitent déjà de nouveaux besoins et de nouvelles exigences. Les dernières communications faites par l'Institute of Electrical Engineers en Amérique nous apprennent que les travaux préliminaires à la pose d'un câble téléphonique sousmarin entre New-York et Londres sont à tel point poussés que le plan élaboré à cet effet se trouvera être réalisé en 1932, à la satisfaction générale. La zone dans laquelle on peut avantageusement faire usage du télégraphe se rétrécit de plus en plus en raison de l'accroissement constant de la vitesse horaire des moyens de transport, qui développent chez les individus le besoin de pouvoir communiquer plus rapidement entre eux. La correspondance par lettre et par télégramme suffit de moins en moins aux exigences; elle est en état d'infériorité par rapport à la correspondance orale. Le téléphone, de par sa nature, a précisément pour tâche de rapprocher les individus séparés par la distance, et cette particularité ne peut lui être ravie par aucun autre moyen de communication. Il a devant lui le plus bel avenir et des possibilités de développement illimitées depuis qu'on est parvenu, grâce à la technique moderne, à franchir les plus grandes distances. Nul doute que, dans ce domaine, certains sacrifices devront encore être consentis; c'est le lot de tout développement économique. C'est ainsi que le téléphone doit supporter le déficit du télégraphe.

Le téléphone a fait de tels progrès au point de vue technique que l'individu n'est pas encore parvenu à s'adapter parfaitement à la nouvelle situation; et ses possibilités d'application sont loin d'être épuisées. On est, il est vrai, satisfait d'avoir ce moyen à sa disposition ou tout au moins de le connaître, on l'apprécie comme étant une sorte de sécurité, mais on n'a pas encore sérieusement réfléchi sur la manière de l'utiliser d'une façon judicieuse, c'est-à-dire dans la vie de tous les jours. Posséder le téléphone et en faire largement usage, c'est là une nécessité des temps modernes. Le téléphone est l'épine dorsale de toute entreprise; l'on ne s'en rend véritablement compte que quand il manque quelque part.

Quant à son usage courant, l'Amérique, comme aussi les Pays du Nord, nous dépassent de beaucoup. Tandis qu'en Suisse on utilise 100 fois le téléphone, en Suède, au Danemark et en Norvège on téléphone de 250 à 350 fois et en Amérique 500 fois. Mais, on y fait aussi de meilleures affaires. En Suède, sur 100 correspondances, il y a 70 conversations téléphoniques et 30 lettres. Chez nous, où les distances sont plus courtes, la proportion est inverse: 30 et 70.

100mal benützt, telephonierte man in Schweden, Dänemark und Norwegen 250 bis 350 mal und in Amerika sogar 500 mal, macht dabei aber auch bessere Geschäfte. Auf 100 Nachrichten fallen in Schweden 70 Telephongespräche und 30 Briefe. Bei unsern viel kleinern Distanzen ist es gerade umgekehrt, nämlich 30 : 70. Aufschub ist ein Wort, das in keiner Bilanz und in keiner Statistik erscheint, das aber jährlich Unsummen kostet, denn es ist kein Schutz gegen Schwierigkeiten. Im Kampf gegen Schwierigkeiten und Widerwärtigkeiten des täglichen Lebens ist aber das Telefon ein wertvoller Verbündeter. Es ist einer der wichtigsten Faktoren der modernen Organisation und ein wirksames Hilfsmittel jeder persönlichen Tätigkeit überhaupt.

Unsere Teilnehmeranschlüsse könnten, am Verkehr der nordischen Staaten gemessen, noch bedeutend stärker ausgenützt und damit auch rentabler und billiger gestaltet werden. Um die für den Betriebserfolg notwendige Umsatzsteigerung zu erreichen, wollen wir uns des bei der Teilnehmerwerbung bereits bewährten Mittels der Reklame bedienen. Es sind jetzt zwei Jahre her, dass die Telefonpropaganda auf breiter Basis organisiert wurde. Es war ein glücklicher Gedanke, diese Organisation zusammen mit der hochentwickelten schweizerischen Telefonindustrie zu schaffen, zusammen mit allen jenen Fabrikanten- und Gewerbekreisen, die das weit verästelte fachliche Produktionsgetriebe leiten, denen die Verantwortung für die Beschaffung und Veredelung der Rohmaterialien zusteht, bis diese in Form von Zentralstationen, Teilnehmerapparaten, Bau- und Betriebsmaterial zu uns gelangen, denen aber auch die Sorge der Arbeitsbeschaffung für mehrere tausend in der Telefonindustrie beschäftigte Arbeiter beiderlei Geschlechts obliegt. — Auf rund 20 Millionen jährlich beziffert sich der Auftragsbestand an die schweizerische Industrie.

Dies war übrigens auch die Sorge der Verwaltung, als sie 1927 die trotz tiefgreifenden Reorganisationsmassnahmen noch unbefriedigende Produktivität der auf die Hälfte zusammgelegten Bauämter feststellen und über die weitem Massnahmen beraten musste. Statt Personal abzubauen, entschloss man sich zur Steigerung des produktiven Beschäftigungsgrades durch Einleitung einer Propaganda zur Ausbreitung des Telefons. Gleichzeitig sollte damit auch dem Verkehr ein neuer Impuls gegeben werden. Heute, wo die Ergebnisse von 2 Jahren vorliegen, müssen selbst die grössten Pessimisten zugeben, dass die Propaganda einen vollen Erfolg zu buchen hat, denn selbst in Gebieten mit grosser Dichte wie Zürich, für die man eine Werbung fast als überflüssig zu taxieren geneigt war, konnte eine Zuwachssteigerung von 50% erreicht werden. Der Teilnehmerzuwachs in der Schweiz ist durch die Propaganda innert zwei Jahren auf 15,000, d. h. um 100%, vergrössert worden. Der Jahreszuwachs der Sprechstellen ist auf 25,000 angestiegen, hat sich also sogar um 150% vergrössert. Dabei bleibt der durchschnittliche Ertrag an Abonnementsgebühren und Gesprächstaxen — trotz vorgenommenen Gebührenreduktionen im Betrage von 2 Millionen Franken — unverändert, ob nun der Jahreszuwachs 5000 oder 8000 oder wie dieses Jahr 15,000 Teilnehmer erreicht.

Si l'on considère le trafic des pays du Nord, on doit convenir que nos raccordements d'abonnés pourraient encore être beaucoup plus utilisés, fournir par conséquent un meilleur rendement financier et devenir meilleur marché. Pour obtenir l'augmentation de trafic indispensable au succès de l'entreprise, nous voulons recourir à la publicité, moyen qui a déjà donné de bons résultats dans la propagande en vue du recrutement de nouveaux abonnés. Deux années se sont écoulées depuis que la propagande téléphonique a été organisée sur une plus large base. Ce fut une idée heureuse que de créer l'union „Pro Téléphone“ en collaboration avec tous les fabricants et industriels placés à la tête de ces entreprises techniques très nombreuses auxquelles incombe le soin non seulement d'acheter, puis de convertir les matières brutes en stations centrales, appareils d'abonnés, matériel de construction et d'exploitation, mais encore de procurer du travail à plusieurs milliers d'ouvriers et ouvrières occupés dans l'industrie téléphonique. Les ordres que notre administration passe à l'industrie suisse portent sur un montant annuel de 20 millions de francs en chiffre rond.

Ce souci fut du reste aussi celui de l'Administration des Téléphones lorsqu'en 1927 elle constata que la productivité des offices constructeurs encore existants continuait d'être insuffisante malgré les importantes mesures de réorganisation déjà prises. Au lieu de réduire davantage encore le personnel, on envisagea une augmentation du degré d'occupation productive des offices par le moyen d'une propagande appropriée visant à diffuser le téléphone et à donner une nouvelle impulsion au trafic. Maintenant que nous pouvons toucher du doigt les résultats acquis au cours de 2 années d'activité, nous devons bien convenir, et les pessimistes avec nous, que la propagande a eu plein succès. Même dans les régions à forte densité téléphonique (Zurich, par exemple), où la propagande paraissait presque superflue, il a été possible d'accroître de 50% l'augmentation du nombre des abonnés. Grâce à la propagande, ce nombre s'est accru à 15,000 unités en l'espace de 2 ans soit de 100%; celui des postes téléphoniques a même augmenté à 25,000 soit de 150%, par rapport aux années précédentes. Malgré les réductions de taxes au montant de 2 millions de francs, le produit moyen des taxes annuelles d'abonnement et de conversations n'a pas varié; il s'est maintenu au même chiffre, que l'augmentation annuelle ait été de 5000, de 8000 ou, comme cette année, de 15,000 abonnés.

En 1902, à l'occasion du cinquantenaire de l'Administration des Télégraphes, on était encore très pessimiste au sujet du développement du téléphone. L'extension du réseau suisse était considérée comme presque terminée et l'on s'attendait à ce que le compte de construction subisse une diminution dans un avenir peu éloigné. Le compte d'établissement se montait, à ce moment-là, à 18 millions; elle atteint aujourd'hui 420 millions de francs. Le nombre des abonnés était de 40,000, maintenant il y en a 200,000; les recettes d'exploitation qui s'élevaient à 8 millions se chiffrent aujourd'hui à 70 millions.

Im Jahre 1902, bei der Feier des 50jährigen Bestehens der Telegraphenverwaltung, war man noch sehr pessimistisch in bezug auf die Entwicklung des Telephons. Der Ausbau des Netzes wurde als nahezu abgeschlossen betrachtet und man erwartete eine Verminderung des Anlagekontos. Der Anlagewert betrug damals 18 Millionen Franken, heute erreicht er 420 Millionen. Das „ausgebaute“ Netz zählte 40,000 Teilnehmer, heute sind es 200,000. Der Betriebsertrag belief sich auf 8 Millionen Fr., während er jetzt auf 70 Millionen gestiegen ist. Es bedurfte eines Zeitraumes von 38 Jahren für den Anschluss der ersten 100,000 Teilnehmer, 10 Jahre für das zweite Hunderttausend, und in den nächsten 6—7 Jahren hoffen wir das dritte Hunderttausend anzuschliessen.

Mit dem Propaganda-Mehrzuwachs von 6000 bis 7000 Teilnehmern jährlich ist nicht nur die Produktivität des Unternehmens, sondern auch der Betriebsertrag ganz wesentlich verbessert worden. Man kann jährlich mindestens 1 Million Franken Mehrertrag auf dieses Konto setzen, wenn nur mit der Hälfte des Durchschnittsertrages des einzelnen Teilnehmers gerechnet wird. — Dieses Ergebnis und die Erfahrungen mit der aufklärenden Werbung für den internationalen Verkehr bieten nun aber auch Gewähr dafür, dass eine zweckmässige Verkehrswerbung unbedingt erfolgreich sein muss. Für 1000 mal weniger wichtige Sachen werden Hunderttausende für Reklame ausgegeben — aber gerade für die guten und besten Geräte und in unserm Fall für ihre zweckmässigste und ausgiebigste Verwendung ist die Reklame notwendig, damit das gute Werk zum Nutzen der Allgemeinheit und im Interesse einer starken wirtschaftlichen Stellung des Landes gefördert werden kann.

Wir müssen nicht nur die neu gewonnenen Teilnehmer mit den Vorteilen des Telephons bekannt machen, sondern auch die bisherigen über alle Möglichkeiten und Erleichterungen aufklären. Es ist ja noch nicht so lange her, dass die letzten Schwierigkeiten für gute Verständigung im Weitverkehr gehoben worden sind, und gross ist die Zahl derer, die noch unter dem früheren ungünstigen Eindruck stehen und erst darüber belehrt werden müssen, dass wir heute, dank der Verwendung von Verstärkern, über grösste Distanzen mühelose Verständigung erzielen. Und wie viel falsch angewandte Sparsamkeit findet man noch überall dort, wo man glaubt, durch Kontrolle der Telephongespräche sparen zu müssen, statt umgekehrt wirklich zu sparen durch Schaffung reichlicher Telephon-Möglichkeit und Telephon-Benützung. Bessere Fernsprechverbindung, aber auch mehr Gespräche, sind für den Telephon-Benützer gleichbedeutend mit besseren Geschäften. Die doppelte Telephon-Rechnung verdreifacht den Umsatz.

Man wird vielleicht einwenden, dass die Telephongebühren noch teuer seien. Ein Vergleich zeigt aber, dass trotz der Erhöhung von 1920 die schweizerischen Teilnehmertaxen allgemein zu den niedrigsten zählen. Der im Einvernehmen mit einem Wirtschaftsrat im Jahre 1927 neu aufgestellte deutsche Tarif ist einzig für Orte bis 100 Teilnehmer, ein Fünftel unseres Bestandes, um 15—20% billiger, für die andern vier

Il a fallu 38 ans pour atteindre les 100,000 premiers téléphones en Suisse, 10 ans pour atteindre le deuxième 100,000 et il est à espérer que le troisième sera atteint d'ici 6 ou 7 ans.

Ce résultat, comme aussi les expériences que la propagande en faveur du trafic international a permis de faire, donnent aussi la garantie qu'une réclame bien comprise en faveur du trafic doit nécessairement obtenir du succès.

Il n'y a pas bien longtemps que l'on est parvenu à éliminer les dernières difficultés qui s'opposaient encore à la parfaite transmission de la parole dans les relations à longue distance, et nombreuses sont les personnes qui en gardent un mauvais souvenir et auxquelles il faut faire remarquer que grâce aux amplificateurs téléphoniques on arrive à communiquer sans aucune difficulté sur les distances les plus grandes. Un essai d'audition les en convaincra. Quelles sont nombreuses également les personnes qui croient devoir économiser les conversations téléphoniques, alors que la vraie économie consiste à créer de larges possibilités d'emploi du téléphone. Disposer de meilleures communications téléphoniques et téléphoner davantage équivaut, pour l'usager, à faire de meilleures affaires. Doubler le montant de son compte téléphonique c'est tripler son chiffre d'affaires.

On objectera peut-être que les taxes téléphoniques sont encore élevées. Or, une comparaison montre que, malgré le relèvement qu'elles ont subi en 1920, les taxes d'abonnement suisses sont parmi les plus basses qui soient. Le nouveau tarif allemand, qui a été établi en 1927 d'un commun accord avec un conseil économique, accuse, depuis que la garantie d'un minimum de conversations qui grevait spécialement les abonnés à faible trafic a été supprimée, des taux de 15 à 20% moins élevés, mais seulement pour les localités comptant jusqu'à 100 abonnés soit un effectif égal au 5^e de l'effectif suisse; ces taux sont par contre de 15 à 20% plus élevés pour les autres $\frac{4}{5}$. La taxe appliquée en Suisse aux stations d'embranchement ne représente que le tiers de la taxe allemande. En plus des frais d'installation, que l'abonné suisse doit aussi payer, l'administration allemande perçoit une contribution unique pour appareil de 50 marcs par raccordement principal et un montant de 40 marcs par station d'embranchement. Les droits fixes sont payables par mois, système que l'on cherche à introduire également en Suisse.

En France, les taxes d'abonnement, à l'exception des taxes beaucoup plus élevées perçues à Paris et en comprenant la redevance annuelle de 20 francs suisses pour location d'appareils et entretien des lignes, sont au même niveau que les nôtres, le projet portant leur relèvement dès le 1^{er} janvier ayant été repoussé par la Chambre. Toutefois, la France perçoit encore un montant de 60 à 100 francs suisses à titre de part contributive unique aux frais d'établissement et exige une garantie minimum de 200 à 1500 conversations, suivant l'importance du réseau. Ajoutons à cela que l'indice français du prix de gros, de même que l'indice autrichien, ont l'avantage d'être de 15 points plus favorables que l'index suisse.

Fünftel aber um 15–20% teurer, nachdem der die Wenigsprecher besonders belastende Pflichtgesprächszuschlag weggefallen ist. Zweigstationen kosten bei uns nur ein Drittel der deutschen Taxe. Ausser den auch bei uns zu bezahlenden Einrichtungskosten verlangt aber die Deutsche Reichspost noch einen einmaligen Apparatbeitrag von 50 Mk. für jeden Hauptanschluss und 40 Mk. für jede Zweigstation. Die Grundgebühren werden monatlich bezahlt, was auch in der Schweiz angestrebt wird.

Die französischen Abonnementstaxen bewegen sich, mit Ausnahme der viel höhern von Paris und unter Einbezug des jährlichen Beitrages von 20 Schweizerfranken für Apparatmiete und Linienunterhalt, auf der gleichen Höhe wie die unsrigen, nachdem eine auf den 1. Januar vorgesehene wesentliche Erhöhung von der Kammer abgelehnt worden ist. Aber Frankreich verlangt dazu noch 60–100 Schweizerfranken einmaligen Baukostenbeitrag und eine Minimalgarantie von 200–1500 Gesprächen, je nach der Grösse des Netzes. Dazu hat der französische Grosshandelsindex mit dem österreichischen noch den Vorzug, um 15 Punkte günstiger zu stehen als der schweizerische.

Der österreichische Pauschaltarif ist billiger, überbindet aber den Teilnehmern die Baukosten — in grösseren Städten im Minimum 100–150 Franken. Dadurch wird die Entwicklung der Landanschlüsse stark eingeschränkt.

Der englische Tarif unterscheidet zwischen Geschäfts- und Wohnungsanschluss, belastet diesen etwas weniger, macht aber keinen Unterschied für kleine und mittelgrosse Netze und ist im Vergleich mit unsern Verhältnissen 2–3 mal teurer.

Aehnliche grosse Unterschiede bestehen auch in den Ferngesprächstaxen. Der seit dem 1. März 1923 geltende Ferngesprächstarif der Schweiz enthält, am Vorkriegsstande gemessen, eine Verteuerung von 19%. Die Gesprächstaxen von Italien, Oesterreich, Deutschland und England sind im Nahverkehr um 20–60% höher, im Fernverkehr aber 2–3 mal so teuer. Die französischen Taxen sind für Distanzen von weniger als 160 km um 20–30% billiger, reichen aber nicht aus zur Deckung der Betriebskosten, weshalb eine wesentliche Erhöhung vorgesehen ist.

Die Bedeutung dieser Taxunterschiede für die schweizerische Volkswirtschaft findet ihren zahlenmässigen Ausdruck darin, dass die Anwendung der deutschen Abonnements- und Gesprächsgebührensätze das Jahreserträgnis unseres Telephonbetriebes um etwa 20 Millionen erhöhen würde. Bei Anwendung der englischen Sätze würde unsere Volkswirtschaft sogar um etwa 30 Millionen stärker belastet.

In Schweden und Norwegen sind die Taxen billiger als in der Schweiz. Die schwedische Verwaltung überbürdet aber dem Teilnehmer:

1. die Baukosten der Anschlüsse über 500 Meter Länge;
2. die Lokalmiete und die Personalkosten für die Landzentralen mit weniger als 50 Teilnehmern.

Unsere durchschnittlichen Baukosten eines Teilnehmeranschlusses betragen, ohne Apparate, 800 bis 900 Franken, die bei Anwendung des schwedischen Systems dem Teilnehmer belastet werden müssten;

Le tarif forfaitaire autrichien est meilleur marché, mais il met à la charge des abonnés les frais d'établissement au montant minimum de 100 à 150 francs dans les villes d'une certaine importance. Or, le développement des réseaux ruraux en est fortement entravé.

Le tarif anglais distingue entre raccordements de locaux d'affaires et raccordements d'appartements; ces derniers sont un peu moins grevés que les premiers, mais il n'est pas fait de distinction entre les réseaux de petite et de moyenne importance; ce tarif est de 2 à 3 fois plus élevé si on le compare à nos conditions.

Les taxes interurbaines présentent des différences analogues. Le tarif interurbain suisse en vigueur depuis le 1^{er} mars 1923 comporte, comparé aux taux appliqués dans la période d'avant-guerre, un renchérissement de 19%. — Les taxes de conversations appliquées en Italie, Autriche, Allemagne et Angleterre sont, en trafic suburbain, de 20 à 60% plus élevées et, en trafic inturbain, 2 à 3 fois aussi élevées. — Les taxes françaises sont de 20 à 30% meilleur marché sur les distances inférieures à 160 km, mais elles ne suffisent pas à couvrir les frais d'exploitation; c'est pourquoi il est prévu de les relever d'une façon notable.

L'importance que ces différences de taxes présentent pour l'économie publique suisse ressort du fait que l'application en Suisse des taxes allemandes d'abonnement et de conversation augmenterait d'environ 20 millions le rendement annuel de notre exploitation téléphonique. — Si l'on appliquait les taux anglais, notre économie publique serait même grevée d'une somme d'environ 30 millions.

En Suède et en Norvège, les taxes sont plus basses qu'en Suisse. Mais l'administration suédoise fait supporter à ses abonnés:

- 1^o les frais d'établissement des raccordements de plus de 500 m de longueur;
- 2^o le loyer des locaux et les frais de personnel des centrales rurales desservant moins de 50 abonnés.

Les frais moyens d'établissement par raccordement d'abonné auxquels notre administration doit faire face s'élèvent, sans les appareils, de 800–900 francs, montant qui devrait être mis à la charge de l'abonné si l'on appliquait le système suédois; il en serait de même des frais d'exploitation de 400 centrales sur un total de 1100 centrales.

En Norvège, l'Etat ne prélève pas d'intérêts sur le capital, très important, engagé dans l'entreprise téléphonique, alors que l'administration suisse doit bonifier au fisc un intérêt de 5½% sur le capital de dotation de 270 millions de francs.

L'Administration des Téléphones envisage le développement du trafic comme un facteur important pour toute l'économie suisse, en ce sens qu'il augmente les possibilités de procurer aux abonnés des améliorations de service et des dégrèvements de taxes. — L'argent qu'elle économise dans l'entreprise, profite aux possesseurs des installations; il est en tout premier lieu consacré à améliorer le service d'exploitation. C'est ainsi que depuis le 1^{er} juillet 1929, les conversations qui s'échangent sur une distance supérieure à 20 km, jouissent d'une réduction

hieszu kämen noch die Betriebskosten von 400 Zentralen auf ein Total von 1100.

In Norwegen muss das im Telephonunternehmen investierte bedeutende Kapital dem Staate nicht verzinst werden, während die schweizerische Verwaltung dem Fiskus $5\frac{1}{2}\%$ vergütet für ein Schuldkapital von 270 Millionen Franken.

Für die Telephonverwaltung liegt in der Umsatzsteigerung ein für die ganze schweizerische Volkswirtschaft bedeutender Faktor verankert, d. i. die mit dem Verkehr wachsende Möglichkeit, der Teilnehmergeinde mit weitem Betriebsverbesserungen und Taxerleichterungen entgegenzukommen. Die Beträge, die wir im Geschäft erübrigen, kommen den Nutzniessern der Anlagen zu und werden in erster Linie zu Betriebsverbesserungen verwendet. So sind seit 1. Juli 1929 für Gespräche über 20 km Entfernung die um 40% reduzierten Taxen statt erst von 21 Uhr an schon von 19 Uhr an gültig, eine Massnahme, die mit einem Taxausfall von 1 Mill. Franken berechnet worden ist. Die Auswirkung in 4 Monaten ist nun bereits so, dass der Abenddienst vieler Zentralen verstärkt werden musste, und dass der Fernverkehr statt um $8\frac{1}{2}\%$ um 12% zunimmt.

Unser Programm geht zum automatischen Betrieb mit seiner nachgewiesenen maximalen Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit, mit Beibehaltung von zirka 80 manuellen Vermittlungsämtern von den bestehenden 1100. Mit der Automatisierung wird der ununterbrochene Tag- und Nachtdienst ohne Zuschlagstaxen gesichert und der Betrieb der unrentablen Landstellen verbilligt. Das Programm bedingt noch grosse Investitionen, wenn diese Pionierarbeit in einem angemessenen Zeitraum durchgeführt werden soll. — Ein weiterer Programmpunkt ist der Schnellverkehr auf grössere Distanzen, insbesondere auch im Verkehr der grossen Städte untereinander mit Fernwahl der Teilnehmer zwischen den automatischen Grossämtern. Die Einführung dieses Verkehrs — bei unveränderten Taxen — wird eine wesentliche Verbesserung und Verbilligung bedeuten, denn dieser erstrebenswerte Zustand erfordert grössere Leitungskosten, die schliesslich nur dank dem Kabelbetriebe erträglich werden. In Amerika ist der Schnellverkehr mit bedeutenden Mitteln gefördert worden und hat innert Jahresfrist eine Steigerung des Fernverkehrs um 20% gebracht. Dort sind heute die Hauptschnellzüge bis kurz vor Abfahrt an das Telephonnetz des Landes angeschlossen, während wir für die Errichtung der unbestreitbar wichtigen Perronsprechkabinen und öffentlichen Sprechstellen in Städten immer noch auf Schwierigkeiten stossen.

Zur Wirklichung dieses Programms benötigt die Verwaltung jährlich noch etliche Millionen, deren Investierung aber als vorzüglich rentierende Kapitalanlage betrachtet werden darf.

Die englische Verwaltung verlangt mehr Anlagekapital für ihr Fernsprechwesen, bezeichnenderweise zur Verbesserung der Rolle Englands im Weltverkehr.

Das Telephonkapital, das jährlich in Amerika neu angelegt wird, ist $1\frac{1}{2}$ mal so gross wie die Erstellungskosten des Panamakanals.

Deutschland hat Mühe, die nötigen Mittel zur Befriedigung seiner Telephon-Bedürfnisse zu finden, und die französische Regierung hat der Kammer einen

de taxe de 40% déjà à partir de 19 heures et non plus de 21 heures comme auparavant, ce qui représente pour l'administration un manque à gagner de 1 million de francs. L'influence que cette mesure a eu pendant les 4 premiers mois est telle qu'il a fallu, dans bon nombre de centrales, renforcer le personnel effectuant le service du soir et que l'augmentation du trafic interurbain a passé de $8\frac{1}{2}\%$ à 12%.

Notre programme vise entre autres le développement de l'exploitation automatique, dont le maximum de rendement et l'économie qu'elle permet de réaliser sont prouvés par des faits certains; des 1100 centrales en activité, 80 environ continueront d'être exploitées en manuel. L'exécution de ce programme exigera l'engagement de gros capitaux. Un autre point du programme consiste à introduire le service de correspondance rapide sur de plus grandes distances, en particulier dans les relations entre les grandes villes. L'introduction de ce service, avec maintien des taxes actuelles, constituera pour les usagers une amélioration notable du service en même temps qu'une économie. En Amérique, le service de correspondance rapide a été développé à l'aide d'importants capitaux et il a provoqué une augmentation de trafic de 20%. Dans ce pays, les principaux trains express sont en communication avec le réseau téléphonique national jusque peu avant leur départ tandis qu'en Suisse la question de l'établissement de cabines téléphoniques tant sur quais qu'en ville rencontre toujours des difficultés et pourtant ces stations publiques ouvertes nuit et jour sont d'une nécessité incontestable.

Pour réaliser le programme envisagé, il nous faudra dépenser encore quelques millions par année; mais cette dépense peut être considérée comme un excellent placement de capitaux.

A la suite de nombreuses réclamations émanant du public, l'administration anglaise, elle aussi, demande qu'on augmente le capital engagé dans son exploitation téléphonique afin de développer davantage le rôle que l'Angleterre joue dans les relations mondiales.

L'augmentation du capital engagé chaque année dans les entreprises téléphoniques en Amérique équivaut à 1 fois $\frac{1}{2}$ le coût du canal de Panama. Quant à l'Allemagne, elle a peine à trouver les capitaux nécessaires pour faire face aux exigences qu'impose le téléphone. Le Gouvernement français a soumis à la Chambre un projet de relèvement des taxes motivé par le fait que les recettes ne suffisent plus à couvrir le surcroît de dépenses qu'exigent les moyens d'exploitation.

L'administration suisse n'a pas encore fait usage de la compétence que les Chambres fédérales lui avaient accordée en 1922 de relever de 10 francs la taxe d'abonnement; elle a, au contraire, procédé à des réductions de taxes, qui amoindrissent le résultat annuel d'un montant égal à la plus-value qu'aurait procuré ce relèvement. Il s'agit de 2 millions de francs en chiffre rond.

De même que la navigation a besoin de quais et le chemin de fer de rails et de matériel roulant, de même le téléphone exige, avant qu'un seul abonné puisse se servir de son poste, l'installation de cen-

Entwurf für Erhöhung der Gebühren unterbreitet, weil die Erträgnisse den vermehrten Aufwand für die Betriebsmittel nicht decken.

Die schweizerische Verwaltung hat von der ihr 1922 von den eidgenössischen Räten eingeräumten Ermächtigung zur allgemeinen Erhöhung der Abonnementsgebühr um Fr. 10.— bis jetzt keinen Gebrauch gemacht, wohl aber bereits Taxermässigungen eintreten lassen, die das Jahresergebnis um den gleichen Betrag vermindern, um den es durch diese Taxerhöhung vergrössert worden wäre. Es handelt sich um rund 2 Mill. Franken. Wie die Schifffahrt Quaianlagen und die Eisenbahn ein Schienennetz mit Rollmaterial braucht, so müssen wir eben Zentralen mit Maschinen-Anlagen, Orts- und Fernleitungsnetze haben, bevor nur ein einziger Teilnehmer mit Nutzen angeschlossen werden kann. Wenn es aber gelingt, den Verkehr auf zur Hauptsache bestehenden Anlagen durch geeignete aufklärende Werbetätigkeit nur um 10% zu steigern, was durchaus im Rahmen der Möglichkeit liegt, so könnten wir einen Mehrertrag von zirka 5 Millionen buchen. d. i. so viel, wie der Gesprächs-Mehrertrag dieses Jahres erreicht, aber auch so viel, wie ein neues 160paariges Fernkabel Bern—Zürich kostet. Wir können in der Schweiz noch 100,000 Sprechstellen einrichten, bis wir die Dichte der nordischen Staaten erreichen, aber eine Verdoppelung bis Verdreifachung der Gesprächszahl wäre nötig, um deren Verkehrsdichte einzuholen — eine Verkehrsdichte, die schliesslich die Voraussetzung dafür bildet, Änderungen im Taxregime durchzubringen. Es schlummern also noch Goldmöglichkeiten am Wege, die nur darauf warten, geweckt zu werden. Ob die Zeiten gut oder schlecht sind, in diesem Geschäft gibt es keinen Stillstand, und der Fortschritt ist sicher um so grösser, je besser die Verkehrsanlagen vorausblickend ausgebaut sind und je besser die Kundschaft behandelt wird. Selbst eine Verschlechterung der Geschäftslage kann das Telephon erst recht unentbehrlich machen; das hat auch die Wirtschaftskrise von 1922 gezeigt.

Auf Grund verschiedener Beobachtungen kann festgestellt werden, dass die zur Einführung der Verkehrsreklame ausgearbeiteten Werbeplakate für den Auslandverkehr und die Inserate in den Zeitschriften für das Reisepublikum bereits so grosse Erfolge gezeitigt haben, dass die 10—30 Minuten Wartezeiten, die im Jahre 1928 während Hauptverkehrszeiten die Norm bildeten, heute in den meisten Richtungen nicht mehr eingehalten werden können. Die Vermehrung des diesjährigen Ausland-Sommerverkehrs um 23% gegen 16% im Vorjahr, also eine Steigerung um 7%, hängt mit dieser Reklame eng zusammen.

Der internationale Telephonverkehr bietet noch bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten. Gemessen an den Export- und Importziffern, die mit 4½ Milliarden bilanzieren, belasten die internationalen Telephontaxen das Spesenkonto unserer Volkswirtschaft erst mit 1 Promille, einem verschwindend kleinen Betrag im Verhältnis zum enormen Nutzen.

In Handel, Industrie und Gewerbe wird jedenfalls derjenige den grössten Erfolg haben, der die gebotenen Mittel rationell auszunützen versteht.

trales et de machines et l'établissement de réseaux locaux et interurbains. Mais si l'on arrivait à augmenter de 10% seulement le trafic échangé sur les lignes déjà existantes, augmentation qui est dans le domaine des possibilités, on pourrait réaliser une recette en plus de 5 millions, soit un montant égal au prix que coûterait un nouveau câble de 160 paires entre Berne et Genève. Nous devrions, en Suisse, installer encore 100,000 postes téléphoniques pour atteindre la densité des stations enregistrées dans les pays du Nord, et il faudrait doubler, voire tripler le nombre des conversations pour arriver à la densité du trafic de ces mêmes pays, densité qui permettrait de réduire les taxes actuelles. Nous voyons donc qu'il y a encore de vastes possibilités en perspective. Que les circonstances soient favorables ou non, dans ce domaine pas d'inaction. Le succès sera d'autant plus sûr et d'autant plus grand que la capacité des installations sera plus considérable et la clientèle mieux desservie. Même une aggravation de la situation commerciale peut favoriser l'emploi du téléphone; la crise économique qui a sévi en 1922 l'a démontré à l'évidence.

Quant au trafic international, diverses observations faites ont permis de constater que la propagande a eu un succès à tel point réjouissant que les délais d'attente de 10 à 30 minutes qui étaient la règle en 1928 pendant les heures de fort trafic, ne peuvent plus être observés. L'augmentation du trafic international de cet été est de 23% contre 16% en 1928, ce qui représente une progression de 7%, qui est en relation étroite avec la réclame. Le trafic international a certainement de grandes possibilités de développement. Comparativement au bilan d'exportation et d'importation, les taxes téléphoniques internationales ne grèvent notre économie nationale que du 1/100, taux infiniment modeste. Les communications téléphoniques continentales assurent à l'Etat qui a pris les meilleures dispositions une avance dans la vie économique et dans le commerce et l'industrie; le plus grand succès sera assuré à celui qui saura utiliser d'une manière rationnelle le téléphone et qui n'oublie pas que le temps c'est de l'argent.

Nous pouvons dire au commerçant qu'il n'est pas suffisamment armé tant que ses employés courent de ci, de là, au lieu de téléphoner. Les employés sont payés non pour les pas qu'ils font mais pour le travail qu'ils fournissent. Lorsqu'on fait attendre une visite derrière la porte, quelle impression désagréable n'éprouve-t-elle pas, et pourtant de tels faits se renouvellent pour ainsi dire journellement partout où l'on fait usage d'une station téléphonique dépourvue de postes d'embranchement. Aujourd'hui, un poste d'embranchement ne paie plus qu'une taxe d'abonnement de 15 francs par an; tout employé actif devrait donc avoir son téléphone.

L'agriculteur pourrait également faciliter son travail. Le téléphone peut lui aider à stabiliser la vente grâce au fait qu'il le met en communication directe avec les acheteurs. Il lui permet d'exercer une influence sur le prix des produits et lui procure les bases nécessaires pour organiser économiquement son exploitation.

Dem Geschäftsmann können wir sagen, dass er noch ganz ungenügend ausgerüstet ist, so lange seine Angestellten einander persönlich aufsuchen, statt zu telephonieren. Die Angestellten sind doch für geleistete Arbeit, nicht für geleisteten Weg bezahlt. Auch macht es einen schlechten Eindruck, wenn man einen Besuch vor der Türe warten lässt; das passiert einem aber am Telefon alltäglich dort, wo keine Zweigstationen bestehen. Die Telephonzweigstation kostet ja heute nur noch 15 Franken jährlich. Also sind die Ausgaben nicht sehr bedeutend, wenn jedem handlungsfähigen Angestellten ein eigenes Telefon eingerichtet wird.

Dem Landwirt fehlt die Marktorganisation. Das Telefon hilft ihm zur Stabilisierung des Absatzes durch unmittelbare Verbindung mit den Verbrauchern. Es schafft ihm aber auch den notwendigen Zeitgewinn und massgebenden Einfluss auf die Preisgestaltung der Erzeugnisse, die Grundlagen wirtschaftlicher Betriebsführung.

Handel und Industrie suchen nach Verbilligung ihrer Vertriebskosten. Die Produktion ist technisch der Verkaufs- und Verteilungsorganisation vorausgeeilt. Der verbesserten Produktion muss die Verbilligung der Verkaufsorganisation folgen. Es stehen dazu die modernen Hilfsmittel Reklame und Telefon zur Verfügung. Das Telefon ermöglicht engsten Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer auf grosse Distanz; Kundenbesuch durch Minuten am Draht statt tagelanger Reisen. Der Verkauf durch das Telefon bringt Reduktion der Kosten und ist Mittel zum geschäftlichen Erfolg. Bisher wurde das Verfahren hauptsächlich von den Banken praktiziert. Während des Währungszerfalles sind Millionenumsätze telephonisch getätigt worden. In Amerika ist der Verkauf durchs Telefon systematisch organisiert mit ganz bemerkenswertem Erfolg.

Voraussetzung für jede Bequemlichkeit ist das Telefon im Haus, und zwar bequem zugänglich — nicht am abgelegensten Platz. Es genügt schon nicht mehr, dass es überhaupt im Hause sei, sondern es bleibt mit dem Begriff komfortable Wohnung untrennbar verknüpft und sollte eigentlich überall bei Tag und bei Nacht gleich zur Hand sein. — Der amerikanische Arbeiter mietet schon lange keine Wohnung mehr ohne Telefon, während bei uns immer noch viele Stationen abgebrochen werden, insbesondere bei Wohnungswechsel. Ein versuchsweise zur Benützung überlassener freigewordener Anschluss hat grosse Werbekraft. Jede abgebrochene Station aber ist ein Verlustposten, nicht nur für die Verwaltung, sondern auch für den Verzicht leistenden Teilnehmer, der damit im Tagesdurchschnitt wenigstens $\frac{1}{2}$ Stunde seiner kostbaren Zeit verliert. Der Kapitalwert der täglich verlorenen $\frac{1}{2}$ Stunde ist um $\frac{1}{4}$ grösser als Ihr Jahreslohn; das wird noch viel zu wenig beachtet und ebenso oft vergessen.

Ein Zukunftsbild, dessen Verwirklichung indessen im Bereich der Möglichkeit liegt, ist das Telefon in allen Räumen des modernen Hauses. Der Hausherr will es mit Recht auf dem Schreibtisch — er soll ja telephonieren statt schreiben. Die Hausfrau vermisst es heute schon an allen Orten. Aber auch die heranwachsende Generation hat Bedürfnisse, in ihren Augen sogar grössere und wich-

Le commerce et l'industrie s'efforcent de réduire leurs frais de vente. Nous disposons, pour atteindre ce but, de deux moyens modernes: la réclame et le téléphone. Le téléphone assure le contact le plus étroit sur de grandes distances entre le vendeur et l'acheteur. Au lieu d'entreprendre de longs voyages, quelques minutes suffisent au téléphone pour régler les affaires avec la clientèle. La vente par téléphone permet de réduire les frais généraux et d'obtenir du succès dans les transactions commerciales. Jusqu'ici, ce sont surtout les banques qui ont employé ce moyen de communication. Au cours de la période d'effondrement des cours, des millions de francs ont été placés par téléphone. En Amérique, la vente par téléphone a été systématiquement organisée et couronnée de succès.

Cette méthode peut être appliquée à un grand nombre d'objets de consommation de tout genre. Un commerce de musique, bien connu en Suisse, vend déjà maintenant par téléphone ses disques de gramophone les plus récents après les avoir fait entendre par cette même voie à ses clients.

Un commerçant bernois perspicace vend par téléphone des marchandises provenant d'un important stock de tissus et de lingerie.

Le parfait confort n'est réalisé que si l'on a le téléphone chez soi, à un endroit bien accessible et non retiré. La notion même d'appartement confortable implique l'idée que le téléphone doit être à portée de la main jour et nuit. Depuis longtemps déjà l'ouvrier américain ne loue plus d'appartement qui ne soit pourvu du téléphone, tandis que chez nous, notamment lors d'un changement de domicile, on renonce si souvent à sa station. Un moyen de réclame qui s'est révélé très efficace consiste à tolérer, à titre d'essai, l'usage d'un raccordement devenu disponible. Toute installation téléphonique que l'on supprime est un poste passif non seulement pour l'administration, mais aussi pour l'abonné lui-même, qui, dès lors, perd chaque jour en moyenne une demi-heure de temps qu'il pourrait utilement employer. Le capital que représente pour lui cette perte journalière d'une demi-heure est d'un quart plus élevé que son salaire annuel; or c'est là un facteur que l'on ignore fréquemment ou dont on ne tient pas suffisamment compte.

Un rêve dont la réalisation n'est pas impossible consiste à voir le téléphone installé dans toutes les pièces du bâtiment.

Le maître de la maison entend l'avoir sur son bureau. Les ménagères, partout, se rendent déjà maintenant compte qu'il pourrait leur être d'une grande utilité. La nouvelle génération, elle aussi, éprouve des besoins, qu'elle estime plus grands et plus importants que ceux de la génération précédente; c'est que l'avenir lui appartient et si nous lui apprenons à se servir du téléphone, ce n'est pas pour lui procurer un simple passe-temps. Dans les grandes maisons, la cuisine elle-même, en tant que centre de ravitaillement, doit être munie du téléphone. 5 minutes passées au téléphone coûtent infiniment moins qu'une demi-heure d'attente ou de course.

S'agit-il d'un cas urgent ou d'un besoin quelconque, votre fidèle compagnon, le téléphone, est toujours là prompt à vous satisfaire. Il joue dans la vie de

tigere, denn ihr gehört die Zukunft und wir lehren sie das Telephonieren in der Schule ja nicht zum Zeitvertreib. Im grossen Haus muss selbst die Küche mit Telephon ausgerüstet werden. Jedenfalls bringt das Telephon heute schon den Lebensstandard seines Besitzers in einer Weise zum Ausdruck, dass der Wahlspruch der Vermieter, Architekten und Baumeister lauten sollte: Kein Haus, keine Wohnung, kein Hotelzimmer ohne Telephon.

Die Technik hat die Bedingungen für ein verfeinertes Leben geschaffen, wir müssen nur noch lernen, bessern Gebrauch davon zu machen. Noch jede Verbesserung und Erleichterung im Verkehr hat dazu beigetragen, der Zivilisation und dem guten Willen unter den Völkern Vorschub zu leisten und eines Tages wird das Telephon nicht nur universelles Mittel des Gedanken- und Warenaustausches sein, sondern ein für jedermann erschwingliches Werkzeug zur Steigerung von Bequemlichkeit, Sicherheit und Wohlstand.

celui qui le possède un rôle qui ne fait que grandir. Les propriétaires de maisons, architectes, entrepreneurs, pensions et hôtels, qui s'en rendent parfaitement compte, doivent agir en conséquence et ne se donner de repos avant que soit réalisé le but: Pas de maison (les villas de week-end y comprises), pas d'appartement, pas de chambre d'hôtel sans téléphone, le téléphone étant l'instrument le mieux approprié pour nous aider à suivre la marche de notre temps.

La technique a créé les conditions qui sont à la base de tout développement intellectuel; ce qu'il nous faut encore, c'est apprendre à y recourir davantage. Toutes les améliorations et toutes les facilités qui ont été introduites dans les relations ont contribué à développer la civilisation ainsi que le sentiment de bonne volonté parmi les peuples. Le jour viendra où le téléphone sera le moyen universellement employé pour l'échange des idées et des marchandises et un élément de commodité, de sécurité et de bien-être général.

Urteil des eidg. Verwaltungsgerichts betreffend die Erteilung von Konzessionen an Elektroinstallateure zur Erstellung von Hausleitungen für Telephonanlagen, vom 7. XI. 1929.

A. Die Obertelegraphendirektion erteilt an inländische Installationsfirmen Konzessionen zur Ausführung von Hausleitungen für staatliche Telephonanlagen. Die seit dem 1. Januar 1923 geltenden, verschärften Konzessionsbedingungen schreiben in Art. I, Ziffer 1, vor, die Konzession werde nur an Schweizerfirmen erteilt, die seit „wenigstens 2 Jahren im Handelsregister eingetragen sind und deren leitende Persönlichkeiten das schweizerische Bürgerrecht besitzen“. Die Konzessionäre haben sich über gründliche Fachausbildung, praktische Erfahrung, gesunde finanzielle Fundierung des Unternehmens, geeignetes Personal und solides, einwandfreies Geschäftsgebaren auszuweisen (Artikel I, 2.). Der Konzessionär ist auf Verlangen des Abonnenten verpflichtet, alle nach der Inbetriebnahme einer Installation notwendig werdenden Erweiterungen, Abänderungen oder Reparaturen auszuführen. Er ist verpflichtet, bei Störungen (die durch die Organe der Telegraphenverwaltung eingegrenzt wurden) in den von ihm ausgeführten Hausinstallationen auf Verlangen des Abonnenten oder des Telephonamtes sofort Abhilfe zu schaffen (Artikel II, 5).

B. Die Kollektivgesellschaft K. & L. in Basel hatte schon vor ihrer Eintragung im Handelsregister am 22. Februar 1929 beim Telephonamt Basel um die Konzession zur Erstellung von Hausleitungen nachgesucht und war mit ihrem Begehren unter Hinweis auf die Konzessionsbedingungen abgewiesen worden. Sie hat dann am 30. April 1929 die Eintragung im Handelsregister des Kantons Basel-Stadt

bewirkt und ist am 3. Mai 1929 bei der Obertelegraphendirektion vorstellig geworden mit dem Antrag, es sei ihr die Konzession gestützt auf ihre berufliche Eignung zu erteilen und von dem Erfordernis eines zweijährigen Handelsregistereintrages abzusehen. Das Begehren ist von der Obertelegraphendirektion und auf Beschwerde hin vom eidgenössischen Post- und Eisenbahndepartement abgewiesen worden. Im Departementsentscheid wird das Erfordernis einer zweijährigen Handelsregistereintragung mit der Notwendigkeit begründet, die Konzessionen auf eingessene Firmen zu beschränken, die sich über ihre Lebensfähigkeit, über ein loyales und korrektes Geschäftsgebaren und über ein tüchtiges Monteurpersonal ausgewiesen haben.

C. Die Kollektivgesellschaft K. & L. hat gegen diesen Entscheid rechtzeitig Beschwerde erhoben. Sie beantragt, es sei zu erkennen, dass die Rekurrenten berechtigt seien, Hausleitungen von staatlichen Telephonanlagen auszuführen, eventuell sei die Obertelegraphendirektion anzuweisen, den Rekurrenten die Konzession zu erteilen.

Das Gesetz betreffend den Telegraphen- und Telephonverkehr vom 14. Oktober 1922 spreche in Art. 18 nur von der Erstellung der „Anschlussleitung zwischen der Zentrale und dem Gebäude, worin die Teilnehmerstation errichtet werden soll“ und habe dadurch die Erstellung der Hausanschlüsse freigegeben. Weil das Gesetz keine einschränkenden Bestimmungen enthalte, so ergebe sich daraus in Verbindung mit Art. 31 BV, dass die Ausführung der Hausanschlüsse frei sein soll. Diesen Rechtssatz verletze der angefochtene Entscheid und darum sei die Beschwerde nach Art. 10 VDG gegeben.

Note de la Rédaction: La traduction de cet important arrêt paraîtra dans un prochain numéro.