

**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

**Herausgeber:** Schweizerische Telegraphen- und Telephonverwaltung

**Band:** 8 (1930)

**Heft:** 4

**Artikel:** Unsere Konkurrenz

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

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-873704>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 05.02.2025

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

## Unsere Konkurrenz.

Industrie und Handel sind durch die Verschiebung der Kaufkraft innerhalb der Bevölkerung und die anspruchsvoller gewordenen Lebensgewohnheiten, sowie durch marktpolitische Veränderungen, Ueberproduktion und verschärfte Konkurrenz gezwungen worden, ihren Absatz durch weitgehende Kreditgewährung zu sichern und zu vergrössern.

Während die Kaufkraft des Mittelstandes zurückgegangen ist, so dass er kostspielige Konsumgüter nur noch durch Ratenzahlung anschaffen kann, ist die Arbeiterschaft heute in der Lage, auf dem gleichen Wege in den Besitz von Motorrädern, Grammophonen usw. zu gelangen, deren Erwerb ihr früher unmöglich gewesen wäre.

Diese Verhältnisse haben die Verbreitung des Abzahlungsgeschäftes in einem bisher nicht gekannten Umfang begünstigt.

Nach den „Zürcher statistischen Nachrichten“ sind im letzten Quartal des Jahres 1929 in Zürich für Fr. 3,413,800 Abzahlungsverkäufe mit Eigentumsvorbehalt registriert worden. Etwa ein Drittel aller Abzahlungsgeschäfte wird ohne Eigentumsvorbehalt abgewickelt. Die Zunahme dieser Kreditgeschäfte ist auf dem Lande viermal stärker. Von den in diesem Zeitraum abgeschlossenen Verkäufen entfallen auf Hausrat Fr. 963,500, auf Personenautomobile Fr. 919,300, auf gewerbliche Maschinen Fr. 397,200 und auf Musikinstrumente Fr. 228,000. Schon 1926 war jedes vierte Zürcher Automobil auf Abzahlung gekauft.

Aber nicht nur Automobile und Gegenstände des sogenannten Kleinluxus, wie Fahrräder, Motorräder, Nähmaschinen, Grammophone, Klaviere, Photoapparate, Radioeinrichtungen, Taschenuhren, Schreibmaschinen, Staubsauger, Teppiche, sondern auch Möbel, Pelzmäntel, Bücher, Bureaumaschinen, Geldschränke, Maschinen für gewerbliche Kleinbetriebe, zahnärztliche Einrichtungen und selbst Rotationsmaschinen werden auf Abzahlung gekauft. Die kräftige Werbetätigkeit, die von diesen Geschäftszweigen entfaltet wird, ist ein Anzeichen, dass das Abzahlungsgeschäft noch grösseren Umfang annehmen wird. Die scharfe Konkurrenz zwingt immer mehr Handelsgeschäfte, zum Abzahlungssystem überzugehen.

Es ist für uns, die wir für die Verbreitung des Telephons arbeiten, wichtig, diese Marktverhältnisse zu verfolgen. Wir haben uns nicht mit den Vor- und Nachteilen des Kreditsystems zu befassen, sondern mit der Tatsache, dass durch das Ueberhandnehmen der Teilzahlungsabschlüsse die Kaufkraft verringert und für längere Zeit, oft auf Jahre hinaus, für besondere Zwecke beansprucht wird; dadurch wird auch die Aufnahmefähigkeit für Telephonabonnemente beeinträchtigt. Diese Verminderung der Kaufkraft verdient um so mehr unsere Beachtung, als das knappe Einkommen des Mittelstandes, unserer zukünftigen Kundschaft, ohnehin keine grossen Gehaltsabzüge erträgt.

Nichts wäre irriger, als uns fernerhin auf unsere Monopolstellung zu verlassen und die tiefgehenden

Umwälzungen, die Krieg, Reise, Sport, Mode usw. in unsere Lebensgewohnheiten gebracht haben, zu übersehen. Denn das Telephon hat tatsächlich eine starke, wohlorganisierte Konkurrenz. Sie befindet sich dort, wo wir sie am wenigsten vermutet haben.

Zur gewaltsamen Absatzförderung und zur mächtigen Propaganda der Sport-, Vergnügungs- und Genussmittelindustrien gesellt sich die überaus intensive Tätigkeit der Versicherungsanstalten, deren vorbildlich organisierte Akquisition nach aussen wenig in Erscheinung tritt, desto mehr aber in den Abschlüssen der Versicherungsgesellschaften unzweideutigen Ausdruck findet. Auch in der Versicherungsbranche hat die Konkurrenz in neuerer Zeit zur Anwendung der Reklame geführt, die sich hauptsächlich in Form von Zeitungsinseraten bemerkbar macht und der in Versicherungskreisen eine starke Entwicklung vorausgesagt wird.

Es wäre töricht, die soziale Wohltat einer Versicherung bestreiten zu wollen. Konkurrenz überwindet man nicht, indem man sie bekämpft, sondern indem man sich ebenfalls den Verhältnissen anpasst; in unserm Fall, indem wir dem Publikum die Anschaffung des Telephons erleichtern. Wir haben sogar allen Grund, uns zu beeilen. Der Interessent, dem wir Prospekte gesandt und den wir besucht haben, ist auch in den Kartotheken von einem Dutzend Versicherungsagenten verzeichnet, die ihn von der Hochzeit an nach jedem freudigen Ereignis und bei sonstigen günstigen Gelegenheiten aufsuchen. Unzählige Vertreter verdienen ihren Unterhalt damit, die Leute, die wir für einen Telephonanschluss zu gewinnen suchen, von der unbedingten Notwendigkeit eines Staubsaugers, Eisschranks, Radioapparates, einer Diebstahl- oder Unfallversicherung, eines zwanzigbändigen Lexikons oder was es sonst sei, zu überzeugen. Ausser diesen Angriffen auf seine Standhaftigkeit ist unser Interessent täglich den vielstimmigen Lockungen der Inseratenwerbung und der raffiniert aufgemachten Textreklame ausgesetzt. Kauft er morgen ein Grammophon oder ein Faltboot, so ist er für uns sehr wahrscheinlich verloren, bis er die letzte Rate bezahlt hat.

Die Ratenzahlung ist eben eine Annehmlichkeit, die trotz den hohen Risikozuschlägen, die in den Teilzahlungsraten inbegriffen sind, die Kauflust entscheidend beeinflusst und selbst dort zu Verkäufen führt, wo weder Wunsch noch Bedürfnis bestanden hat. Desto grösseren Schwierigkeiten begegnen wir sogar bei telephonfreundlichen Interessenten, weil wir unsere Telephonanschlüsse nur gegen halbjährliche Vorauszahlung der Abonnementsgebühr vermieten.

Es ist selbstverständlich, dass ein Angestellter, Lehrer oder Beamter, der gewohnt ist, seine laufenden Verpflichtungen monatlich zu erfüllen, der Steuern, Gas, elektrischen Strom, Pensionskasse, Krankenkasse und Lebensversicherungen monatlich und die Wohnungsmiete wenigstens vierteljährlich bezahlt, die halbjährliche Vorauszahlung des Telephon-

abonnements als eine unangenehme Belastung empfindet, der er im Interesse einer soliden und übersichtlichen Haushaltsführung auszuweichen sucht.

Die Erfahrungen, die von den Propagandabeamten tausendfach gemacht werden, lassen keinen Zweifel

übrig, dass die Einführung des monatlichen Bezugs der Abonnementsgebühren den Zuwachs an neuen Teilnehmern beleben würde. Sie ist für die Telephonpropaganda vorteilhaft und für die Telephonverwaltung eine Notwendigkeit. *Bt.*

## Aus dem Rechnungsdienst der Kreistelegraphendirektion Zürich.

Die nachstehende Zusammenstellung gibt Aufschluss über den Telephonverkehr des Stadtnetzes Zürich.

Jahr	Hauptanschlüsse auf Jahresende <sup>1)</sup>	Zuwachs	in %	Sprechstellen <sup>1)</sup>	Lokalgespräche	Ferngespräche	Zusammen Eigenverkehr	Gesprächsdurchschnitt pro Hauptanschluss
1920	13,858	360	2,60	20,023	16,777,124	6,982,464	23,759,588	1714
1921	14,633	775	5,30	20,983	16,691,646	7,459,756	24,151,402	1650
1922	15,068	435	2,89	21,583	17,470,225	8,260,342	25,730,567	1708
1923	16,032	964	6,01	22,976	18,955,000	9,170,964	28,125,964	1754
1924	17,206	1174	6,82	24,719	21,257,737	10,267,280	31,525,017	1832
1925	18,491	1285	6,95	26,524	22,639,281	10,927,544	33,566,825	1815
1926	19,763	1272	6,44	28,144	24,656,655	11,811,508	36,468,163	1845
1927	21,380	1617	7,56	30,390	26,772,306	12,827,834	39,600,140	1852
1928	23,430	2050	8,75	33,643	30,449,286	14,369,412	44,818,698	1913
1929	25,889	2459	9,50	37,534	34,523,383	16,164,262	50,687,645	1958

Im letzten Jahrzehnt ist somit der jährliche Zuwachs der Hauptanschlüsse von 360 auf rund 2500 bzw. von rund 3% auf 10% und der Gesprächsdurchschnitt von rund 1700 auf 2000 angestiegen.

Ende 1929 war der Bestand an Teilnehmeranschlüssen im Zürcher Stadtnetz um 87% höher als Ende 1920. Der Gesprächsverkehr hat sich in der gleichen Zeitspanne um 113% gehoben. Die Zunahme ist mit 131% beim Fernverkehr grösser als beim Ortsverkehr mit 106%.

Aus der nachstehenden Darstellung sind die Verluste ersichtlich, welche die Kreistelegraphendirektion Zürich (einschl. Betriebsämter Horgen, Thalwil und Uster von 1924—1926) in den Jahren 1924—1929 infolge Nichtbezahlung von Gebühren (Abonnements- und Gesprächsgebühren und Einrichtungskosten) und daheriger Aufhebung der Abonnemente erlitten hat.

Jahr	Hauptanschlüsse	Total der Gebühren Fr.	Taxverluste Fr.	in ‰
1924 <sup>2)</sup>	20771 (1178)	10,569,978.15	2,548.35	0,241
1925 <sup>2)</sup>	22339 (1248)	10,546,394.85	3,333.30	0,316
1926 <sup>2)</sup>	23908 (1315)	11,550,845.35	7,649.45	0,662
1927	24671	11,694,011.65	1,971.15 <sup>3)</sup>	0,168 <sup>3)</sup>
1928	27046	12,954,631.80	8,328.45	0,642
1929	29881	14,468,372.35	10,919.45	0,754

Die stete Zunahme der Taxverluste in den letzten Jahren ist in der Hauptsache auf die verschiedenen Zahlungserleichterungen zurückzuführen, die die Verwaltung infolge ihrer veränderten Einstellung

und ihrer Anlehnung an die privatwirtschaftlichen Grundsätze gewährt und die darin bestehen, dass man von den Telephonteilnehmern nur in Ausnahmefällen Kauttionen als Sicherstellung ihrer Gebühren verlangt und ihnen für letztere überdies Stundung und in besondern Fällen Ratenzahlung einräumt. Diese im Zeitalter der Propaganda gegebene Auffassung wird es auch dem kleinsten Geschäftsmann, ja sogar jedem Haushalt ermöglichen, ein Abonnement einzugehen. Von dieser Erwägung ausgehend, hat die Kreisdirektion IV auf den 1. Juli 1929, den Zeitpunkt des Wegfalls der zweijährigen Verbindlichkeit, allen denjenigen Teilnehmern die Kauttion zurückbezahlt, bei denen es irgendwie angängig war und bei denen die Verwaltung aller Voraussicht nach nicht geschädigt werden dürfte. Die Barkauttionen, die am 1. Januar 1924 Fr. 557,551 betragen, sind bis 31. Dezember 1929 auf Fr. 130,098,

somit um Fr. 427,452 abgebaut worden. In diesen Fr. 130,098 waren Fr. 14,496 unserer Unternehmer und Fr. 6,601 Kauttionen für monatliche Telegraphenabrechnungen inbegriffen, so dass auf 457 Teilneh-

<sup>1)</sup> ohne dienstliche Anschlüsse und Anschlüsse der öffentlichen Sprechstationen.

<sup>2)</sup> inbegriffen die Betriebsämter Horgen, Thalwil und Uster; Gesamttotal in Klammer angedeutet.

<sup>3)</sup> Dieses günstige Ergebnis rührt von ungewöhnlich vielen nachträglichen Eingängen, insbesondere aber von einem im Jahre 1926 aus dem Verzeichnis gestrichenen und für Fr. 2153.40 betriebenen Teilnehmer her.

mer nur noch Fr. 109,000 entfielen. Es traf also auf je 65 Teilnehmer eine Barkaution. Wenn die Taxverluste in den letzten Jahren auch weiter angewachsen sind, so dürfen sie im Vergleich mit den Einnahmen und mit den Verlusten in der Privatwirtschaft immer noch als bescheiden bezeichnet werden; sie betragen pro Teilnehmer und Jahr etwa 35 Rp. und können folglich durch ein einziges Mehrgespräch jedes Teilnehmers gedeckt werden.

Die Zahl der Mahnungen an die Teilnehmer wegen rückständiger Zahlung stieg von 1927—1929 von monatlich durchschnittlich 1230 (4,98% der Teil-

Benachrichtigung, unter stillschweigender Beobachtung einer weitem Frist von einigen Tagen, am 28. Februar die Sperrung des Anschlusses für den Ausgangsverkehr. Waren die Gebühren nach weitem 8 bis 10 Tagen noch immer nicht beglichen, so wurde der Anschluss unter Verrechnung von Fr. 1.— beidseitig (also auch für den Eingangsverkehr) gesperrt. Erfolgte dennoch keine Zahlung, so erhielt der Teilnehmer eine Aufhebungsandrohung mit Frist von 10 Tagen. Nach Ablauf dieses Termins wurde ein Monteur mit dem Abbruch der Station beauftragt.

#### Abonnementsaufhebungen.

Jahr	Insolvente Teilnehmer	in %	Zahl der Betreibungen	Eingaben wegen Konkurs	Eingaben wegen Nachlassverträgen
1926	106	0,46	67	31	5
1927	124	0,50	105	32	4
1928	160	0,59	167	19	19
1929	201	0,67	178	48	1

nehmer) auf 2070 (6,86%) in gewöhnlichen und von 1465 (5,93% der Teilnehmer) auf 2730 (9,13%) in Semestermonaten an, ferner die Zahl der Sperrungen der Anschlüsse von 51 (0,20%) auf 75 (0,25%) in gewöhnlichen und von 150 (0,61%) auf 233 (0,77% der Teilnehmer) in Semestermonaten.

Der Unterschied in der Zahl der Mahnungen und Sperrungen zwischen gewöhnlichen und Semestermonaten (Dezember und Juni) ist auffällig; er erklärt sich daraus, dass in diesen beiden Monaten gleichzeitig auch die Abonnementsgebühren für die Telephonanlagen für ein halbes Jahr zum voraus bezogen werden, wodurch der Telephonteilnehmer gegenüber andern Monaten in den meisten Fällen um ein Mehrfaches belastet wird. Dies hat zur Folge, dass eine grössere Zahl von Teilnehmern die Gebührenrechnungen nicht innert der gesetzlichen Frist von einem Monat zu begleichen vermag. Diese Teilnehmer werden dann schriftlich gemahnt und ihre Anschlüsse bei Nichtbezahlung nach einer weitem Frist von 5 Tagen gesperrt.

*Beispiel:* Die Gebührenrechnungen pro Dezember 1929 (Einzahlungsscheine) wurden den Teilnehmern vom 10. bis 14. Januar 1930, im Mittel am 12. Januar, zugesandt. Die Zahlungen waren daher am 12. Februar fällig. An diejenigen Teilnehmer, deren Zahlungsabschnitte am 13. Februar nicht in unserm Besitze waren, wurden unter Verrechnung einer Gebühr und unter Ansetzung einer Frist von 5 Tagen schriftliche Mahnungen erlassen. Verstrich auch diese Frist unbenützt, so erfolgte nach vorheriger telephonischer

Wie bereits erwähnt, werden den Teilnehmern auf ihr Ansuchen hin in zahlreichen Fällen Stundung und, insbesondere in Semestermonaten, weitgehende Ratenzahlungen gewährt. Trotz diesen Erleichterungen wickelt sich der Einzug der Gebühren zusehends mühsamer ab. Es ist dies ein deutlicher Beweis dafür, dass es dem Mittelstand, vorab dem Kleingewerbe, ausserordentlich schwer fällt, sich durchzusetzen und der scharfen Konkurrenz der Warenhäuser, Konsum- und Lebensmittel-Trusts usw. wirksam zu begegnen. Aus diesen Erwägungen heraus und weil eine Besserung der prekären Verhältnisse nicht zu erwarten ist, dürfte sich die Verwaltung doch noch entschliessen, vielseitig geäusserten Wünschen aus den Kreisen unserer sogenannten kleinen Kundschaft zu entsprechen und die Abonnementsgebühr sämtlicher Teilnehmer allmonatlich mit den Gesprächsgebühren einzuziehen statt wie bisher halbjährlich. Eine solche Lösung bietet keine unüberwindlichen Schwierigkeiten und würde von der Kundschaft allgemein sympathisch aufgenommen. Sicherlich würden weitere Kreise von dieser angenehmen Erleichterung rasch Kenntnis erhalten, so dass uns ein ansehnlicher weiterer Zuwachs an neuen Teilnehmern gesichert wäre. Denken wir u. a. nur an die vielen Haushaltungen, die noch des Telefons entbehren, obschon es ihnen sehr nützlich wäre. Die Propaganda hätte entschieden leichteres Spiel bei der Werbung neuer Teilnehmer und der Zinsausfall, den die Verwaltung erlitt, könnte angesichts der starken Zunahme an Teilnehmern und Verkehr verschmerzt werden.

Eg.