Zeitschrift: Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
Herausgeber: Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
Band: 30 (1938)
Heft: (11-12)

Artikel: Konkurrenzkampf
Autor: Reist, Werner
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-922193

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: 17.07.2025

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

keit der Energieabgabe während einer Reihe von Jahren ergeben. Abweichungen konnten meist auf Grund besonderer Verhältnisse festgestellt werden. Dieser normalerweise gleichmässige Bezug wurde von uns als Basis zur Abgabe von Ueberschussenergie im Kleinen herangezogen. Das Mittel der drei letzten Jahre (kWh und Fr.) wird als feststehender Verbrauch zu normalem Tarif angenommen, der Mehrverbrauch wird mit 2 Cts./kWh als Ueberschussenergie abgegeben.

Beispiel:

Strombezug	Winter	tags	1800 kWh	× 6	=	Fr. 108.—
		nachts	1200 kWh	× 4	=	Fr. 48.—
	Sommer	tags	1000 kWh	× 5	=	Fr. 50.—
		nachts	1000 kWh	× 3	=	Fr. 30.—
			5000 kWh			Fr. 236.—
			4,72 cts/kWh			

Die Vereinbarung für den Bezug von Ueberschussenergie wird in diesem Falle folgendermassen abgeschlossen:

Die ersten 5000 kWh werden mit Fr. 250.— berechnet, der Mehrverbrauch mit 2 Cts./kWh. Die Vereinbarung enthält eine einzige Bedingung, die dem Werk das Recht einräumt, bei Auftreten von Spitzenbelastungen für die in Betracht kommende Zeit die normalen Tarife zu berechnen und entsprechend die Schaltuhren einzustellen. Diese Vereinbarungen werden in der Regel für das laufende und folgende Jahr getroffen, so dass das Werk jederzeit in der Lage ist. zu normalen Bedingungen zurückzugehen. Die Dauer der Vereinbarung dürfte von den jeweiligen Verhältnissen abhängig sein. Für den vorliegenden Fall kommen keine grossen, raschen Aenderungen in der Belastung in Frage, so dass die Dauer von einem angebrochenen und einem weitern Jahr kein Risiko in sich schliesst.

Bei Abschluss dieser Vereinbarung werden die Abonnenten stets ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, dass keine Garantie für lange Zeiten, also auf Jahre hinaus, übernommen werden und dass deswegen event. Vergrösserungen von Installationen und Ankauf thermischer Apparate nur mit diesem Vorbehalt zugestimmt werden kann.

Eine spezielle Propaganda für die Abgabe solcher Ueberschussenergie wird nicht durchgeführt, da zuerst die Auswirkungen verfolgt werden sollen und das Werk bei den vorliegenden kleinen Verhältnissen vor Ueberlastungen gesichert sein muss. So hat sich dieses Verkaufsgeschäft im ersten Jahr nur zögernd entwickelt, aber im Laufe des zweiten Jahres bedeutend zugenommen, so dass heute rund 20 % der Kraftstrombezüger Ueberschussenergie beziehen.

Die Bezüger empfinden die Abgabe dieser verbilligten Energie als grosse Annehmlichkeit und anerkennen auch rückhaltlos den guten Willen des Werks. So erreicht man mit dieser Massnahme nicht nur eine, wenn auch bescheidene Steigerung der Stromeinnahmen, sondern den Bezügern kann einmal etwas Vorteilhaftes geboten werden, das von ihnen als Vorteil auch anerkannt und geschätzt wird.

Der ganzen Aktion liegt ausserdem noch eine spekulative Ueberlegung zu Grunde. Die Bezüger gewöhnen sich damit an einen grösseren Konsum elektrischer Energie und werden hievon nicht mehr abgehen, wenn der Preis für Ueberschussenergie später auch um ½ bis 1 Cts./kWh erhöht werden muss.

Es ist uns klar, dass die Möglichkeit, auf dieser Basis Ueberschussenergie abzugeben, nicht überall durchführbar sein wird, aber doch die Frage geprüft werden kann, auf diesem oder ähnlichem Wege die sog. «Löcher» in der Belastungskurve zu überbrücken.

Zum Schluss sei noch darauf hingewiesen, dass die Benützung zum grossen Teil mit den belastungsarmen Zeiten im Herbst und Frühjahr zusammenfällt, da die Ueberschussenergie mit Vorliebe zur Uebergangsheizung verwendet wird, um dann während der eigentlichen Wintermonate der Zentral- oder Ofenheizung zu weichen. *O. Mayer*, Schuls

Konkurrenzkampf

Von *Werner Reist*, Grindelwald

Am Anfang der industriellen Entwicklung herrschte unbeschränkte Individualität in jeder Tätigkeit, insbesondere auch in der Reklame und damit im Konkurrenzkampf.

Für die Unternehmungen, die die englische Sprache so treffend unter dem Namen «Public Utilities» zusammenfasst, bestand ein Konkurrenzkampf im Anfang überhaupt nicht. Soweit sie durch den Bund betrieben werden, wie Telegraph, Telephon, die Post mit ihren Autobusbetrieben und das Radio, sind sie ohnehin an eigene Gesetze gebunden; doch ist nun auch dort eine Propaganda entfaltet worden, die in vieler Hinsicht vorbildlich ist.

Die Werke für Versorgung mit Gas, Wasser, Elektrizität, die eine Konkurrenzierung auf ihrem eigenen Gebiet nie zu befürchten hatten, haben mit einer

guten Propaganda relativ spät angefangen: Sie konnten warten, bis der Kunde zu ihnen kam und ihre Ware, im Falle der Elektrizitätswerke die Kilowattstunden, zu kaufen begehrte. Mit dem Vordringen der immer zahlreicher werdenden Anwendungen auf neue Gebiete hat sich dies jedoch geändert. Und es hat sich weiter dadurch geändert, dass andere Energiearten ihre Verwendungsmöglichkeiten verbesserten und in neuer Gestalt neue Vorteile boten.

Die direkte, scharfe Konkurrenzierung der Elektrizität durch andere Energiearten hat diese gezwungen, eine wirksame Propaganda einzusetzen um ihren Fortschritt zu behaupten; diese Propaganda ist zweifach: Kollektiv und individuell. Kollektivpropaganda von einer Zentralstelle aus soll in erster Linie die allgemeinen technischen, sozialen, nationalen und kulturellen Vorteile der Elektrizität in den Vordergrund stellen und die breite Oeffentlichkeit damit vertraut machen. Die individuelle Propaganda der einzelnen Werke dagegen muss sich naturgemäss auf das jeweilige Absatzgebiet beschränken; sie muss auf der Kollektivpropaganda aufbauen, muss in der Form von Werbung sich mehr an den einzelnen Verbraucher wenden, ihn vorab auch auf die durch die geltenden Tarife erwachsenden finanziellen Vorteile aufmerksam machen. Sie muss ihn bewusst werden lassen, dass die ganze gross aufgezogene Propaganda ganz besonders *für ihn* gemacht wird, dass sie *gerade ihn besonders angeht.*

Solche Propaganda soll, im Bestreben, einer Ware den Weg zum Verbraucher zu weisen, einen doppelten Zweck erfüllen: Indem sie die Ware bekannt macht, ihre Anwendung erklärt und ihre Vorteile beleuchtet, soll sie gleichzeitig wertvolle Kenntnisse vermitteln. Die natürliche Voraussetzung hierzu ist absolute Ehrlichkeit in allen aufgestellten Behauptungen und Berechnungen. Dies darf aber von seiten grosser Körperschaften wie den Elektrizitäts- und Gaswerken, die der breiten Oeffentlichkeit dienen, wohl als selbstverständlich vorausgesetzt werden.

Ein klassisches Beispiel für das Gesagte bietet der Kampf um die Küche: *Das Gas* möchte sein Feld behaupten oder vergrössern; das *Oel* hat sich ebenfalls der Küche zugewandt, vorab der Grossküche; in Form von *Flaschengasen* sucht es aber auch im Haushalt Eingang; die *Kohle* will sich nicht verdrängen lassen und stellt im Agaherd neue Vorteile zur Verfügung; auch das *Holz* ist nicht minder bereit zum Dienen und empfiehlt sich in neuen ökonomischen Herden. Die *Elektrizität* ihrerseits bietet so viele Vorteile, dass sie unbedingt auf einen führenden Platz unter den Wärmequellen für die Küche Anspruch erheben darf. Bis ein Interessent alle Möglichkeiten erwogen und alle Argumente geprüft hat, ist ihm schon ein ziemlich guter Einblick in wirtschaftliche Verhältnisse und Zusammenhänge möglich geworden.

Dass ein solcher Konkurrenzkampf gut ist, unterliegt keinem Zweifel. Seine ökonomische Richtigkeit erhellt schon aus den erwähnten Verbesserungen und Neukonstruktionen auf allen Gebieten; die dort dienstbar gemachten Vorteile kommen auf jeden Fall dem Verbraucher zugute, ebenso die durch die Konkurrenzierung erzwungenen Massnahmen zur Rationalisierung der Betriebe und zur Verbilligung der Energieträger.

Das Gesagte hat auch volle Geltung für die Fabrikanten der benötigten Apparate. Bei ihnen kommt allerdings noch das sehr schwerwiegende Element der Konkurrenzierung unter sich zur Geltung. Doch wirkt sich auch dieses positiv aus und bei einer gegenseitigen ritterlichen Haltung der Unternehmungen führt sie zu einem gesunden Wettbewerb.

Der Konkurrenzkampf ist vor allem ein Kampf für die Ware — für ihren Weg zum richtigen Verwendungsort. Wie jeder Kampf bedeutet er eine Anspannung aller Kräfte, bedingt eine bessere Rüstung zum aufbauenden Vorwärtsdringen. Auch in diesem Kampf verhindern manchmal Schwaden von Rauch und Pulverdampf die Sicht; aber wenn sich diese wieder verziehen, zeigt es sich, dass wohl nie eine einzige Energieart oder eine einzige Unternehmung allen Klienten dienen kann. Eine gesunde Wirtschaft hat Raum für alle, aber es bleibt einem durch vorzügliche Propaganda geleiteten Konkurrenzkampf vorbehalten, jede Ware an den Ort zu leiten, wo sie am besten dienen kann.

Universalstatistik HANSA

Es handelt sich um ein neuartiges Gerät, das auf dem Gebiete der Statistik grosse Erleichterungen bringt. Die Universalstatistik Hansa ermöglicht es nämlich, in einem einzigen Gerät sowohl tabellarische — Zahlen — wie auch graphische — Kurvensäulen — Darstellungen zu machen, so dass man je