Werbeleitertagung der AFE in Deutschland

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie**

Band (Jahr): **28 (1936)**

Heft (6)

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-922272

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

werks einen Kredit von 20 000 Fr. Es zeigte sich bald, dass dieser Kredit bei der Grösse der Abteilung etwas knapp bemessen war, was zur Sparsamkeit und insbesondere zur Einfachheit in der dekorativen Ausgestaltung nötigte.

Es lag übrigens beim Kantonswerk von vorneherein die Meinung vor, dass man im vorliegenden Falle nicht Repräsentationspflichten zu erfüllen habe, sondern sich aufklärend und zugleich propagandistisch an die breiten Massen wenden müsse. Speziell der einfachen Landbevölkerung des Kantons Thurgau gegenüber wäre eine luxuriöse Ausführung nicht am Platze gewesen, denn sie hätte zum vorneherein eine gewisse Abschreckung provoziert. Es wurde daher Wert darauf gelegt, gerade durch eine einfache Ausführung die eigentlichen Objekte dem Besucher näher zu bringen und ihm zum Bewusstsein zu bringen, dass die Elektrizität eigentlich kein Luxus sei, sondern schliesslich auch in den Bereich der erfüllbaren Wünsche gezogen werden könne.

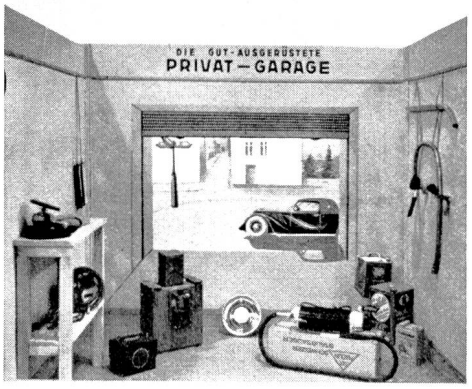

Fig. 42

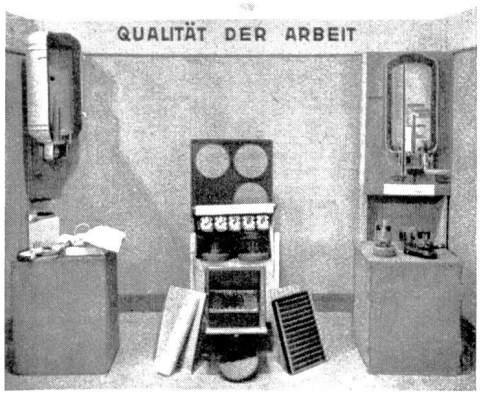

Fig. 40

Fig. 43

Fig. 41

Dank der Einfachheit der Durchführung der Ausstellung konnte das Budget einigermassen eingehalten werden; die Ueberschreitungen wurden ungefähr kompensiert durch eine entsprechende Bewertung der Materialien und Gegenstände, die wieder verwendet werden können.

Ueber den propagandistischen Erfolg der Ausstellung lassen sich keine sichern Schlüsse ziehen, da solche Erfolge nicht sofort klar an den Tag treten. Immerhin wäre wahrscheinlich ein sofortiger Erfolg sichtbarer gewesen, wenn nicht im allgemeinen die Kaufkraft infolge der Krisis geschwächt wäre.

Werbeleitertagung der AFE in Darmstadt

Am 2. und 3. April 1936 fand in Darmstadt eine von der Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Elektrowirtschaft, Berlin (AFE) veranstaltete Werbeleitertagung statt, die besonders das Thema der Elektrokühlung und verwandte Gebiete behandelte. Die Tagung, die überaus zahlreich von Vertretern der Elektrizitätswerke aus allen Gauen Deutschlands besucht war, ist mit den von der «Elektrowirtschaft» Zürich, periodisch veranstalteten Instruktionskursen vergleichbar, die eine Schulung des Werbepersonals der Elektrizitätswerke über aktuelle Fragen des Absatzes elektrischer Apparate und des Stromverkaufs bezwecken.

In der offiziellen Eröffnungsrede wurde betont, dass die Grundlage einer gesunden Werbung Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit seien. Man dürfe die Nachteile des andern Energieträgers keinesfalls betonen. Diese Bemerkungen sind für die Haltung der

deutschen Elektrizitätspropaganda kennzeichnend, sie entsprechen übrigens den Richtlinien des Werberats der deutschen Wirtschaft. — Eine organisatorische Einzelheit der Tagung dürfte noch interessieren: Für den ersten Tag waren prinzipiell nur die Vertreter der Werke, mit Ausschluss der Fabrikanten, eingeladen, damit freier über die mit den verschiedenen Systemen gemachten Erfahrungen diskutiert werden konnte.

Ein erster Vortrag lautete: «Erfahrungen mit der Elektrokühlung im Haushalt, Gewerbe und Landwirtschaft», wobei besonders die anschliessende Diskussion einen guten Einblick in die Erfahrungen der verschiedenen Werke bot. Besonders wurde das Problem des Abzahlungsgeschäftes diskutiert. So sei in einem Werk seit der Einführung der Abzahlung die Anzahl Kühlschränke von 200 (1934) auf 1150 (1935) angestiegen (wobei 75 % Absorptionsschränke). Dagegen seien in der Landwirtschaft bislang noch wenige oder keine Kühlschränke vorhanden. Einige Redner plädierten sodann energisch auf eine Herabsetzung der Verdienstspanne des Zwischenhandels, die nach wie vor $33^1/_3$ % betrage, wogegen den Werken nur 22 % zugestanden würden. Eine Herabsetzung der Verkaufspreise der Kühlschränke sollte, nach einem weiteren Vorschlage, durch eine zweckmässige Normalisierung erreicht werden. Hierbei wurde ein Inhalt von 90 bis 120 l vorgeschlagen, der sich auch konstruktiv am wirtschaftlichsten herstellen lasse. Zweckmässig werde man sich hierbei an bewährte Fabrikate halten. Zuschüsse (Subventionen) seien nicht zu empfehlen, sondern Barzahlung mit 2 % Skonto oder Abzahlung in 36 Monatsraten, ferner eine Ueberlassung auf Probe während 8 Tagen. Als tragbarer Strompreis werden 4–7 Pf. angegeben. Die Verhältnisse auf dem Land erforderten grössere Kühlschränke als in der Stadt. Auf dem Lande seien vor allem zuerst die massgebenden Persönlichkeiten der Gemeinde zu interessieren. Der Aufgabenkreis der elektrischen Kühlung sei sinngemäss grösser als die Kühlung mit Eisstangen, daher seien allzu kleine elektrische Kühlschränke nicht günstig.

Seitens der BEWAG wurde u. a. betont, dass eine langfristige Finanzierung des Kühlschrankgeschäftes nur dann anzuraten sei, wenn eine Garantie für diese Zeitdauer (3 Jahre) übernommen oder der entsprechende Unterhalt des Kühlschranks seitens des Fabrikanten getragen werde. Es wurde sodann auf eine gewisse Gefahr des Abzahlungsgeschäftes hingewiesen. Nach einem Jahr Abzahlung könnte unter Umständen der noch verbleibende Restbetrag gleich hoch sein wie der Preis für einen inzwischen verbesserten und verbilligten, neuen Kühlschrank.

Ein zweiter Vortrag war den zur Elektrokühlung gehörigen Werbefragen gewidmet. Einleitend gab der Referent die erfahrungsgemässe Benützungsdauer von Kompressionskühlschränken mit 1000 h jährlich, die der Absorptionsschränke mit 600 bis 800 h an. Eine erste Aufgabe liege in einer allgemeinen Aufklärung über die Notwendigkeit der Kühlung sowie die besonderen Vorzüge der Elektrokühlung. Es wurde sodann ein sehr gelungener Trickfilm vorgeführt, der drastisch die Vorteile einer Kühlanlage für den Landwirt demonstrierte. Ausserdem wurde geplant, im Anschluss an die auf Ende Mai vorgesehene Aufklärungswoche des Reichsnährstandes (der sog. Reichsnährwoche) eine besondere Werbewoche für die Kühlung unter dem Motto: «Kampf dem Verderb» durchzuführen. Die Reichsnährwoche biete dazu eine besonders günstige, neutrale Basis.

Wichtige Mitarbeiter seien ferner im Elektrohandel erforderlich für praktische Vorführungen. Die AFE gibt hierfür eine besondere «Verkaufshilfe» heraus, die das Werbepersonal in den Gegenstand einführt und Richtlinien für den Verkauf der Kühlanlagen gibt. In der Diskussion wurde besonders auch auf die Notwendigkeit eines Erfahrungsaustausches zwischen den verschiedenen Werken hingewiesen. Es wurde ferner gegen eine zu grosse Senkung der Preise plädiert, denn nur die Qualität könne überzeugen.

Ein dritter Vortrag behandelte «die Erfolge und Erfahrungen in der Einrichtung vollelektrischer Siedlungen und Wohnungsblöcke». Die Wichtigkeit, die Architekten mit in die Werbeaktion einzubeziehen, wurde besonders betont. So bezahlt das RWE seinen Einnehmern besondere Prämien für die Anzeige eines bevorstehenden Neubaus. Der Referent stellte als Endziel auf, dass in 50 Jahren 50 % der Haushaltungen mit Elektrowärme versorgt sein sollten, was einer jährlichen Zunahme von 100 000 neuen elektrischen Küchen entspricht, wovon 50,000 auf Altwohnungen entfallen würden. Die Werke sollten auf je 25,000 Abnehmer einen besondern Werbeingenieur — ausschliesslich für diese Tätigkeit bestimmt — vorsehen. Dieser sollte speziell die Neubauwohnungen bearbeiten, bei denen eine Durchsetzung von 25 %, später von 50 % mit elektrischen Küchen erzielt werden sollte. Trotz dieses grössern Einsatzes bestünden noch keine Besorgnisse, dass das Tempo zu rasch sei, so dass andere Energieträger verdrängt würden.

Die Diskussion zeigte, dass einige Werke bereits einen grösseren Prozentsatz Elektroküchen besitzen, so z. B. das Märkische Elektrizitätswerk, das auf 1 Million Abnehmer 53,000 Elektroherde zählt und

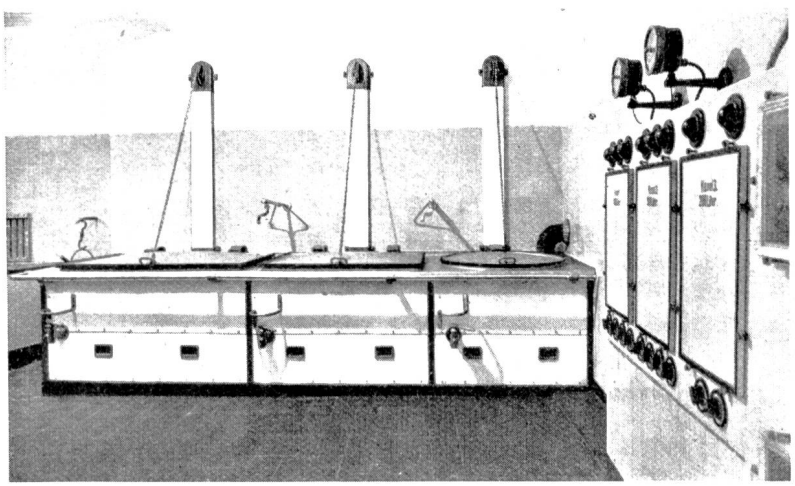

Fig. 44 Drei Kochkessel von 400, 300 und 200 l Inhalt und einem Gesamt-Anschlusswert von 72 kW in einem deutschen Metzgereibetrieb.
Trois marmites de 400, 300 et 200 litres respectivement et une puissance totale de 72 kW, installées dans une boucherie allemande.

4000 Heisswasserspeicher. In der Diskussion wurde ferner über Versuche der «Wirtschaftsgruppe Elektrizitätsversorgung» mit einer neuen «Strahlkochplatte» berichtet. Das Resultat ergab, wie zu erwarten, ein schnelleres Kochen, als die technischen Lieferbedingungen vorschrieben. Gleichzeitig wurde eine neue Prüfmethode eingeführt: ausgehend von der kalten Platte, wird die Zeit zur Erwärmung einer bestimmten Quantität Wasser sowie diejenige Quantität Wasser gemessen, die nachher noch stromlos erwärmt werden kann. Diese Versuche werden für eine normale Masseplatte, für eine Ringplatte sowie eine Glühkochplatte durchgeführt, wobei für die letztere jedoch ein Verlust bei Verwendung von Geschirren mit dicken Böden zu beachten ist.

Ein Diskussionsredner wies nachdrücklich darauf hin, dass die elektrische Küche in 60 bis 70 % der Neubauwohnungen deshalb nicht eingeführt würde, weil das Problem der Heisswasserbereitung nicht gelöst sei. (Bad!) Hier mache sich die Konkurrenz des Gasboilers besonders stark geltend. Der Abnehmer sollte sich nach Wunsch einrichten können mit den Bädern. Dadurch veranlasst, hat z. B. das RWE bereits eine weitgehende Verstärkung der Heizpatronen vorgesehen — der «Idealspeicher» besitze 6 bis 8 kW mit durchgehender Aufheizung. Ein einheitlicher Speicherbetrieb wurde empfohlen: Da für das Bad ein 80-l-Speicher erforderlich ist, müsste die Temperatur des Wassers an Nichtbadetagen herabgesetzt werden, um auch dann die Wirtschaftlichkeit zu garantieren. Man sollte entweder solche Speicher mit Temperaturreguliermöglichkeit bauen oder die Tagesaufheizung zugestehen, um allen Ansprüchen zu genügen.

Vom RWE wurde sodann über die Erfahrungen mit 52 vollelektrischen Siedlungen (3000 Wohnungen) berichtet. Es wurde in Wohnungen, die tagsüber oft nicht benützt werden, mit Erfolg die elektrische Raumheizung eingebaut. Die Resultate waren bei einem Strompreis von 3 Pf. durchaus zufriedenstellend. Ein anderes Werk führte mit Erfolg eine Heisswasserspeichermiete ein, in der auch der Strombezug inbegriffen ist. Pro 10-l-Speicherinhalt werden somit RM. 1.15 monatlich angerechnet. Der Abnehmer erhält damit zum vornherein genaue Anhaltspunkte, wie teuer ihn das heisse Wasser zu stehen kommt. Der Speicher kann auch erworben werden.

Vom Reichsnährstand wurde das Thema «Erzeugungsschlacht und Kampf dem Verderb» behandelt. Der Referent wies auf die grundlegenden Beziehungen zwischen Produktion und Preisbildung hin und betonte, dass bei fester (im Gegensatz zur freien) Preisbildung eine Mehrproduktion einer Einkommenssteigerung gleichkomme. Bei rund 50 % aller Nahrungsmittel spiele die Lagerungsmöglichkeit durch Kühlung eine grosse Rolle. Je Kopf und Jahr würden in Deutschland insgesamt 410 RM. für Nahrungsmittelkauf ausgegeben, wobei wertmässig u. a. auf Getreide 17%, auf Fleisch 35%, Milch 22% und Eier 5% entfallen. Ein jährlicher Verderb von ¼ der deutschen Obst- und Gemüseernte entspreche einem Verlust von 150 Mill. RM. Durch die Schaffung entsprechender Lagerungs- und Kühlungsmöglichkeiten werden somit dem Volksganzen grosse Werte erhalten.

Sodann wurde auf die Rolle der Nahrungsmittellagerung im allgemeinen hingewiesen. Die Lagerung bezweckt den Ausgleich der Konsumschwankungen während der Woche und der Tagesstunden. Die durch Kühlung gesteigerte Einlagerungsmöglichkeit bewirkt eine gleichmässige Preisbildung.

Ein weiteres Referat behandelte die Aufgabe der Elektrizität im Fleischergewerbe (s. Fig. 44). An Hand zahlreicher Aufnahmen aus typischen Betrieben wurde einwandfrei gezeigt, dass die Kochleistung zur Hauptsache auf die frühen Vormittagstunden falle und daher die Werkshöchstlast nicht beeinflusse. Die Tarifierung erfolge zweckmässig nach Doppeltarifzähler (z. B. während der Tagesstunden 7,25 Pf., nachts 5 Pf.). Eine andere Anlage erzielte mit 5 Pf. im Hoch- und 3½ Pf. im Niedertarif die Parität mit Kohle und Gas.

An die sehr instruktive Tagung schlossen sich verschiedene Besichtigungen bei den umliegenden Industriebetrieben an. Gt.