Les stands d'électricité au Comptoir Suisse de 1943

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

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **35 (1943)**

Heft (12)

PDF erstellt am: **04.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-921354

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

Die Monatsraten sind wie oben erwähnt, zu entrichten und betragen also nur Fr. 54.— für erwähnten Kühlschrank.

Der Elektro-Installateur erhält also innert 8 Tagen (auf Ende der Woche) ab Verkaufsabschluss die Restkaufsumme von Fr. 853.20 zuzüglich seine Auslagen von Fr. 10.—, während die EXEL den Teilzahlungszuschlag für Zins usw. von Fr. 115.20 beansprucht.

Die Installationsarbeiten können ebenfalls in den Teilzahlungsvertrag einbezogen werden.

Schlussbetrachtungen.

Der Elektro-Installateur kann sich zum Teilzahlungsgeschäft stellen wie er will. Tatsache ist, dass dieser Zahlungsmodus auch in diesem Gewerbe einen immer grösseren Umfang annimmt, indem es sich hier um einen Kreditverkauf handelt, der sich den Forderungen der heutigen Zeit anpasst und somit im Interesse des Verkäufers und Käufers liegt.

Wenn auch auf den ersten Blick die Durchführung dieser Teilzahlungsverkäufe etwas umständlich erscheint, so gestaltet sich diese in der Praxis wesentlich einfacher. Jedenfalls werden diese Umtriebe durch die zusätzlichen Verkäufe reichlich entschädigt, wobei noch zu berücksichtigen ist, dass der Elektro-Installateur schon innert 8 Tagen voll bezahlt wird und ihm dazu noch das Kassa-Skonto erspart bleibt.

Es besteht kein Zweifel, dass durch das EXEL-Teilzahlungssystem der Kundenkreis erweitert und neue Arbeitsmöglichkeiten geschaffen werden können. Da dieses Unternehmen auf seriöser Grundlage aufgebaut ist und eine nützliche Werbeaktion für das Elektro-Gewerbe entfaltet, verdient die EXEL die volle Unterstützung seitens der Elektro-Installateure.

Ausführliche Prospekte, die für den Elektriker und die Kundschaft bestimmt sind, orientieren über die Vorteile der EXEL, sie können kostenlos von der *«EXEL» Expansion Electrique S.A., Neuenburg, Rue des Terreaux 1*, bezogen werden.

Die EXEL verdient Unterstützung, weil sie mithilft, dem Installationsgewerbe und der Industrie Arbeit zu beschaffen sowie den Stromabsatz zu fördern und somit der ganzen Elektrizitätswirtschaft dient.

Les stands d'électricité au Comptoir Suisse de 1943

D'année en année, le Comptoir Suisse attire toujours plus de visiteurs. En septembre dernier, le nombre total des entrées ayant dépassé le demi-million, on peut se faire une idée de la foule qui, certains jours, se pressait dans la halle de l'électricité. Il faut d'ailleurs reconnaître que les fabricants s'étaient ingéniés à mettre leurs articles en valeur; l'ordonnance et la clarté qui régnaient dans la plupart des stands ont été vivement appréciées.

Les principaux réseaux d'électricité de Suisse romande présentaient par le truchement d'OFEL une exposition de caractère entièrement nouveau et qui a remporté les suffrages unanimes. En principe, cette exposition comprenait trois divisions. La première était consacrée aux applications ménagères représentées par des figurines placées sur un carrousel et symbolisant la lumière, la force, le froid, la cuisson et l'hygiène. La seconde division, de caractère essentiellement pratique, s'adressait aux ménagères qui, toujours plus nombreuses, s'intéressent à la stérilisation et au séchage des fruits et légumes au four électrique; les démonstrations avaient été confiées

Fig. 44 Le stand des démonstrations de séchage et stérilisation des fruits et légumes au four électrique.

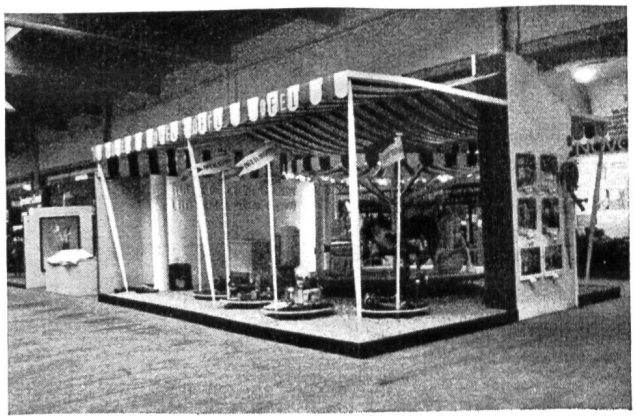

Fig. 45 Le stand d'exposition avec le carrousel et les figurines symbolisant les applications électro-domestiques.

à M. W. Hayward, le professeur de cuisine bien connu, assisté de sa fille, Mlle Myriam Hayward, instructrice ménagère d'OFEL. Enfin, dans la troisième division réservée à la lumière, on pouvait voir des exemples schématiques d'éclairage rationnel et quelques lampes spéciales.

En résumé, la formule adoptée cette année paraît avoir eu l'agrément du public à qui des stands rajeunis et pimpants ont fait une excellente impression et laissé un souvenir qui ne pourra qu'exercer une heureuse influence sur le développement futur des applications électro-domestiques.

Kleine Mitteilungen, Energiepreisfragen, Werbemassnahmen, Verschiedenes

Neue Wege der Werbung

Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg aller Werbung ist, dass sie unermüdlich wirkt und niemals nachlässt. Werbung muss aber nicht nur mit Ausdauer und Unermüdlichkeit ihr Ziel verfolgen, sie muss auch immer neue Wege suchen, muss immerzu ihre Gestalt verändern. Nur wenn sie das kann, wird sie nicht langweilig und dadurch abstossend und hat weiterhin Aussichten auf Erfolg. Heutzutage ist nun wohl eine Uebersättigung an Werbeschriften vorhanden, die in weiten Volkskreisen geradezu eine ablehnende Haltung gegenüber Werbeflugblättern, Broschüren usw. erzeugt hat. Diese Müdigkeit und Interesselosigkeit solchem Material gegenüber wird natürlich durch die ausgedehnte Zeitungslektüre gefördert, die durch die Ueberstürzung und Bedeutung der Zeitgeschehnisse gewissermassen notwendig geworden ist. Alles das führt dazu, dass Werbeschriften, denen man die Absicht ansieht, und die womöglich auch graphisch schwerfällig und unschön gestaltet sind, im allgemeinen beiseite gelegt werden.

Gelten diese Ueberlegungen für die ganze Bevölkerung, so kommen, wenn sich eine Werbung an bäuerliche Kreise richtet, noch weitere Verhältnisse dazu, die berücksichtigt werden müssen. Leider ist es so, dass eine gewisse Kategorie der Werbung von der Voraussetzung ausgeht, bei der bäuerlichen Bevölkerung sei es leicht, Geschäfte zu machen. Alle diese, nicht immer sauberen Versuche erzeugten aber bei den Bauern ein bestimmtes Misstrauen, das sich gegen alle Werbung richtet, hinter der eben nur zu oft plumpe «Bauernfängerei» steckt. Werbung, die in bäuerlichen Kreisen Erfolg haben will, muss dem Rechnung tragen; sie soll nicht marktschreierisch sein, sondern wahr und klar und soll der Gefühls- und Vorstellungswelt der ländlichen Bevölkerung Rechnung tragen.

Diese Ueberlegungen waren wegleitend, als die «Elektrowirtschaft» auf Anregung eines Werks hin daran ging, eine Werbeschrift für die Verwendung der Elektrizität in der Landwirtschaft zusammenzustellen.

Die Elektrizität und ihre Anwendungen treten in dieser Publikation, die nunmehr vorliegt, ganz zurück. Der Hauptgedanke der Schrift befasst sich mit der Landflucht und ihren Ursachen. Der Text und die Illustrationen, die natürlich ebenfalls ländlichen Verhältnissen angepasst sind, ziehen den Leser auf dieses aktuelle Problem unserer Landbevölkerung und können so zweifellos ihr Interesse wecken. Schon der Titel «Leute vom Land» deutet in keiner Weise auf den eigentlichen Zweck der Broschüre hin, und im Text sind Hinweise auf die Möglichkeiten, die die Elektrizität bietet, nur nebenbei vorhanden. Durch diese Broschüre wird der Bauer zum Nachdenken angeregt und diese oder jene Idee nahegelegt. Ganz unaufdringlich werden ihm die Schlussfolgerungen freigestellt, und was selbständig überlegt und erdacht worden ist, hat besseren Halt als aufgezwungene Schlagworte und Werbesprüche.

Verlag Elektrowirtschaft, Bahnhofplatz 9, Zürich. 22 Seiten, 21 Abbildungen.

Bezugsbedingungen der Broschüre «Leute vom Land»:

1— 100	Exemplare	Fr. —.60
101— 500	Exemplare	Fr. —.58
501— 1 000	Exemplare	Fr. —.56
1 001— 2 500	Exemplare	Fr. —.54
2 501— 5 000	Exemplalre	Fr. —.52
5 001— 7 500	Exemplare	Fr. —.50
7 501—10 000	Exemplare	Fr. —.48
über 10 000	Exemplare nach Vereinbarung	

zuzüglich 4 % Warenumsatzsteuer und Porto.

Anleitung für das Dörren im elektrischen Backofen

Das grosse Interesse, das die Konservierung von Früchten und Gemüsen durch das Dörren im elektrischen Backofen bei den Hausfrauen findet, hat die «Elektrowirtschaft» veranlasst, eine kurze Anleitung in handlichem Kleinformat herauszugeben.

Das Schriftchen sagt in kurzer Form alles, was die Hausfrau wissen muss, damit das Dörrgut gut gelingt. Damit fördert es die Freude an dieser Art der Konservierung und hilft mit, das Dörren im elektrischen Backofen immer weiteren Kreisen bekannt zu machen.

Bezugsbedingungen:

bis 100	Exemplare	20 Rappen pro Stück
101 bis 500	Exemplare	19 Rappen pro Stück
501 bis 1000	Exemplare	18 Rappen pro Stück

zuzüglich 4 % WUST und Porto.

15 Jahre Schweizerische Zentrale für Handelsförderung

Zum 15jährigen Bestehen der Zentrale für Handelsförderung wurde ein Sonderbericht herausgegeben, der in übersichtlicher und anschaulicher Weise Aufgaben, Organisation und Tätigkeit dieser, für den schweizerischen Aussenhandel so wichtigen Körperschaft darlegt. Die Broschüre kann zum Preis von Fr. 2.50 bei der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung in Lausanne oder Zürich bezogen werden. *-R-*

Taschenbuch für Metallarbeiter

38. Ausgabe für das Jahr 1944. In Kunstleder-Portefeuille mit zwei Seitentaschen, Spiralheftung, auswechselbaren Notizblättern und der berufsfördernden Textbeilage «Aus Beruf und Leben». Mit einer Gratis-Verlosung vieler wertvoller Gewinne. Preis nur Fr. 3.50.

Metall-Verlag Bern, Kirchfeldstrasse 50.