

Zeitschrift:	Fachblatt für schweizerisches Heim- und Anstaltswesen = Revue suisse des établissements hospitaliers
Herausgeber:	Verein für Schweizerisches Heim- und Anstaltswesen
Band:	44 (1973)
Heft:	5
Artikel:	In eigener Sache : Sinn und Gewinn der Firmen-Inserate
Autor:	Kunz, Hans
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-806774

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: 09.02.2026

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

religiöser «Freaks», sei es, dass sie sich auf einen Guru, sei es, dass sie sich auf Jesus beziehen. Indem Golowin das Lebensbild des Schweizers Rudolf Gelpke als Vermittler von östlicher Daseinsphilosophie und Wegbereiter der Bewusstseinserweiterung durch Drogen vor den Tagungsteilnehmern evozierte, wies er auf eine Schlüsselexistenz hin, der für unsere Verhältnisse zweifellos weit mehr Bedeutung zukommt als etwa einem Timotheus Leary.

Am Schluss der Tagung blieb fast alles offen. Die Verunsicherung der Sozialarbeiter war nicht kleiner, im Gegenteil grösser geworden. Das Phänomen Jugend hatte sich ihnen wie eine Hydra unter zahlreichen Gestalten dargestellt. Ein Mädchen liess das Wort Identitätskrise über die Zunge, und ein Berufskollege sprach von Sisyphusgefühlen, die ihn bei der Einzelfallhilfe ankommen, die doch qualitativ, am System, nichts zu ändern vermöge. Die Frage nach Einstufung und Funktion des Sozialarbeiterberufs stand im Raum. Umgekehrt zeigte sich ein Lehrer schockiert über die vielen Simplifizierungen aus dem Munde jugendlicher Revolutionäre. Ein erfahrener Sozialarbeiter der älteren Generation wies einen Schritt weiter: in jedem einzelnen Fall müsse der Sozialarbeiter nach den Ursachen einer jugendlichen Aussenseiterexistenz forschen, und dem verrannten Idealisten müsse er sagen, dass sich die Welt nicht auf einen Schlag umkrepeln lässt. Hat er jenes erkannt und dieses klar gemacht, so kann er dem Jugendlichen vielleicht auf seinem Weg durch «die eigene Hölle» ein Stück voranhelpen. Gelänge das, wäre wohl beiden, dem noch ungefestigten Jugendlichen und dem verunsicherten Sozialarbeiter, am besten gedient.

In eigener Sache:

Sinn und Gewinn der Firmen-Inserate

Dieser Artikel richtet sich vor allem an Heimleiter, Hausbeamtinnen und Kommissionsmitglieder, welche für den Einkauf zuständig sind. Als Information dürfte er aber auch die andern Leser interessieren.

Sind Inserate ein notwendiges Uebel? Meine Meinung ist: notwendig — ja; ein Uebel — nein. Die VSA-Mitglieder unter den Lesern wissen sicher, dass wir das Fachblatt niemals nur durch die Abonnemente finanzieren können, sondern dass wir auf Inserate angewiesen sind.

Was aber viele nicht wissen, ist dies: Es ist schwer, Inserenten zu gewinnen. Man muss sich sehr darum bemühen, und diese Arbeit gestaltete sich für den Acquisiteur, Herrn Rüttimann, zur bemügenden Angelegenheit. Der Grund ist einfach: Die meisten grossen Firmen setzen in ihrem Budget für Werbung einen festen Betrag ein und übergeben die ganze Werbe-Arbeit einer Werbe-Agentur. Diese bestimmt, wo inseriert wird, und sie wählt unter den einschlägigen Zeitschriften diejenigen mit der grössten Auflage. Das Fachblatt mit seiner heutigen Auflage wirkt hier nicht attraktiv. Dass die verschickten Exemplare dafür

wirklich gelesen werden, müsste man den Werbefachleuten eben beweisen können.

Es gibt Zeitschriften, welche aus diesen Gründen eine grosse Auflage drucken und diese vertreiben, nötigenfalls ohne Abonnementseinnahmen; die grosse Auflage bringt Inserate ein und diese machen die Sache zum rentierenden Geschäft. Ich habe seinerzeit als Heimleiter eine solche Zeitschrift wiederholt refusiert und das Abonnement nicht mehr bezahlt — die Zeitschrift kam doch und landete meist direkt im Papierkorb. Diese Methode werden wir beim Fachblatt nicht anwenden.

Das VSA-Fachblatt verfolgt einen doppelten Zweck: Es will fachliche Information vermitteln und ein Bindemittel innerhalb des Vereins sein. Die Inserate geben darüber hinaus Auskunft über Warenangebote. Statt dass man auf den Markt geht — etwa an die Mustermesse — kommt der Markt durch Wort und Bild ins Haus, und es ist sicher eine lohnende Gewohnheit, durch diesen «Papierenen Markt» zu schlendern, also die Inserate anzusehen. Man wird dann wohl auch von diesen Waren kaufen.

Nun sollte aber der Lieferant erfahren, dass sein Inserat Erfolg gehabt hat. Diese Mitteilung geht am zweckmässigsten über den Acquisiteur. Er kann damit wieder einen neuen Insertionsauftrag erreichen. Die meisten Heimleiter werden die entsprechenden Melde-karten kennen und schon ausgefüllt haben. Das müsste man in regelmässigen Abständen wiederholen, soweit es wiederkehrende Einkäufe sind, und grosse, einmalige Abschlüsse sollten eigentlich sofort gemeldet werden können. Wäre es denkbar, einen Lieferungsauftrag mit der Auflage zu verbinden, im Fachblatt zu inserieren? Wichtig ist, dass solche Hinweise auf das Fachblatt zu den massgebenden Stellen vordringen. Eine Mahnung an den Vertreter wird wohl kaum weitergeleitet werden. Man muss die Geschäftsleitung darzubringen, Einfluss auf die Werbeagentur zu nehmen. Das ist Arbeit auf weitere Sicht, denn die Werbeagenturen disponieren über ihren Kredit meist auf ein Jahr hinaus und vergeben entsprechende langfristige Insertionsaufträge.

Die Fachblattkommission ist sich bewusst, dass sie den Heimleitern nicht zumuten kann, das Anliegen der Fachblatt-Inserate stets wachzuhalten. Wir schlagen vor, dass jede Region jemanden bestimmt, der dafür verantwortlich ist, einen «Beauftragten für Inserate». Herr Moosmann, St. Gallen, wird die Koordination und die Verbindung zu Herrn Rüttimann besorgen. Die Beauftragten hätten die Aufgabe, jeweils einmal im Jahr in der Region an das Meldewesen zu erinnern und Meldekarten mit den nötigen Erläuterungen abzugeben. Der Aufwand wird sicher nicht gross sein. Wichtig ist vor allem, dass die Aktion nicht versandet. Wir er-suchen die Regionen, an ihrer nächsten Versammlung den Beauftragten zu bestimmen. An der nächsten Sitzung des VSA-Vorstandes mit den Regionalpräsidenten soll die Sache diskutiert werden, und wenn wir uns auf ein zweckmässiges Vorgehen einigen können, wird das weitere durch Herrn Moosmann besorgt werden.

Je stärker das Fachblatt zum gemeinsamen Anliegen des ganzen Vereins wird, desto wirkungsvoller wird es für die Ziele des VSA eingesetzt werden können. Auch das Inseratenwesen darf und soll zu einer gemeinsam wahrgenommenen Aufgabe werden. Hans Kunz