Zeitschrift: Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
Herausgeber: Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
Band: 31 (1939)
Heft: (1-2): Schweizer Elektro-Rundschau = Chronique suisse de l'électricité

Artikel: Akquisition
Autor: Vetter, Elsa
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-922217

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: 15.10.2025

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

Schweizer Elektro-Rundschau Januar-Februar No. 1-2 1939
Chronique suisse de l'électricité

Beiblatt zur «Wasser- und Energiewirtschaft», Publikationsmittel der «Elektrowirtschaft»
Redaktion: A. Burri und A. Härry, Bahnhofplatz 9, Zürich 1, Telephon 70355

Akquisition

Von *Elsa Vetter*, Zürich

Eine der wichtigsten Kräfte eines Geschäftsunternehmens liegt in der Kundenakquisition. Ein hingebender Akquisiteur ist gleichsam die Triebfeder im Verkaufsapparat; ihm ist ein guter Teil der Entwicklung des Geschäftes anvertraut. Verkaufstätigkeit pflegt oft unterschätzt zu werden. Anderseits kann man heute beobachten, wie gerade in gut organisierten Betrieben bei der Wahl der Akquisiteure sehr sorgfältig zu Werke gegangen wird; insbesondere jene moralischen Fähigkeiten, die den Verkehr und das Verhältnis zwischen Verkäufer und Kunden sachgemäss zu gestalten imstande sind, werden sorgfältig geprüft. Wieder andere Betriebe legen Gewicht auf äussere Vorzüge ihrer Verkäufer, wie gute Erscheinung, energisches Auftreten, liebenswürdiges, spassbereites Wesen.

Natürlich kommt es bei der Akquisition viel darauf an, welche Warengattung abzusetzen ist. Je nach den zu bearbeitenden Personen und der Wichtigkeit der Produkte hat sich der Verkäufer einzustellen und entsprechend anzupassen.

Der Verkauf von elektrischen Apparaten für die Haus- und Gastwirtschaft, wie Kochherde, Boiler, Kippkessel, Backöfen, Kühl- und Wärmeschränke, Waschmaschinen, Futterkessel usw. ist für das stromverkaufende Unternehmen nur Mittel zum Zweck; Hauptsache ist der durch diese Apparate zu verbrauchende Strom. Allerdings hat der gute Akquisiteur auch Befriedigung, wenn er zugleich für die Apparateindustrie Beschäftigung schafft.

Die Elektrizität, unser Nationalgut, hat die volle Würdigung ihrer hervorragenden Eigenschaften, insbesondere auch für die Hauswirtschaft, noch nicht gefunden. Wohl spielt die schlechte Wirtschaftslage dabei eine grosse Rolle. Anderseits sollte gerade die wirtschaftliche und politische Wandlung, die diese Zeiten für unser eingeengtes Vaterland im Gefolge haben können, das Schweizervolk noch mehr zur Benützung des elektrischen Stromes für Haushalt und Gastwirtschaftsbetrieb ermuntern.

Die Krise hat nicht nur Furcht und vermeintliches Unvermögen für irgendwie vermeidbare Neuanschaffungen gezeitigt, sondern sie hat Zweifel und Misstrauen vor jede Neuerung gesät. Das ist durchaus begreiflich. Die materiellen Mittel sind knapper geworden; Arbeitslosigkeit und Verdienstausfall machen sich immer mehr fühlbar, und unsicher steht die Zukunft vor uns. Diese Momente bewirken Zurückhaltung im Ankauf; Sparsamkeit und Genügsamkeit ergreifen auch die Bessergestellten.

So muss der kaufmännische Erfindungsgeist sich der neuen Mentalität und Lage anpassen und stets auf neue Mittel und Wege sinnen, um die Produkte anzubringen. Zu diesem Beruf aber gehören Erfahrung, Hingabe und Opfer. Insbesondere auch heisst es, die Zahlungsbedingungen den finanziell eingeengten und auch ängstlich gewordenen Volkskreisen anzupassen.

Aber auch diese Erleichterungen können die Arbeit für den Akquisiteur erschweren. Besonders bei Anwendung des Teilzahlungssystems muss sorgfältig geprüft und untersucht werden, ob der Käufer Vertrauen beanspruchen darf. Für viele Kreise sind Ratenzahlungen eine wohltuende, nötige Erleichterung für Anschaffungen und deren Bezahlung, auf gewisse Leute wirken sie aber nur als ein Lockmittel, bei dem man es mit den eingegangenen Verpflichtungen nicht ernst nimmt.

Um in allen Volksschichten die Elektrizität gleich vorteilhaft für Verkäufer und Käufer einzuführen, braucht es auch geeignete Akquisiteure. Es gilt Aengstlichkeit, Hemmungen, Zweifel, Misstrauen, Verständnislosigkeit oder gar Gleichgültigkeit beim Kunden zu lockern und zu überwinden.

Welches sind nun diese Eigenschaften? Da könnte man kurz antworten: «Es kommt auf den zu bearbeitenden Kunden an». — Liebenswürdigkeit, Geduld, ruhiges und sicheres Auftreten unter Vermeidung von Aufdringlichkeit, sympathisches, fröhliches Wesen auch dann, wenn man lieber aus der Haut fahren möchte, sind allgemein bekannte Verkäufervorzüge. Sie genügen aber in der heutigen, anspruchsvollen Zeit noch nicht. Das *angeborene* Verkaufstalent muss sich mit dem *anerzogenen* verbinden.

Oft pflegt dieses Talent einfach «Verkäufer-Trick» genannt zu werden. Ein Trick aber ist gewöhnlich auf Schlauheit und List aufgebaut. Gewiss, auch diese Eigenschaften muss der geübte Akquisiteur kennen. Sie sind aber keine führenden Verkaufsfaktoren. Trickverkäufer suchen den Kunden durch ein geeignet scheinendes «Reizmittel» so weit zu beeinflussen, dass er, ohne zuerst richtig zu überlegen, den Kauf unmittelbar abschliesst. Leider ist die nachfolgende Wirkung dieses Verfahrens oft mit Nachwehen für Käufer und Verkäufer verbunden.

Beim Kochherd und Boilerverkauf muss zunächst die Hausfrau gewonnen werden. Ist das gelungen, so wird diese auch ihren Ehemann, als den zahlenden Teil, zu gewinnen suchen. Der Akquisiteur wird ihr dabei in den meisten Fällen beistehen müssen. Als heikelste Aufgabe bleibt dann vielfach noch, den Hausmeister zur Bewilligung der Installation und Uebernahme ihrer Kosten zu bewegen.

Der grösste Verkaufserfolg stützt sich auf sorgfältig ausgebaute, gut vorbereitete und während der Kundenbearbeitung beherrschte Gedanken. Der Akquisiteur muss selbst von der Kraft und Güte seiner Bearbeitungsmethode überzeugt sein. Ist das der Fall, so ergibt sich das Zutrauen des Käufers von selbst, wenn der Akquisiteur sich genügend Zeit lässt. Dabei gelingt es ihm meist auch herauszufinden, ob der gewonnene Kunde zahlkräftig und zahlwillig ist. Selbstredend hat der gründlich arbeitende Verkäufer auch andere Möglichkeiten, sich über die Kreditwürdigkeit der Kunden zu informieren.

Es ist eine alte Erfahrungstatsache, dass ein Seelsorger, möge er ein noch so gewandter und gebildeter Schönredner sein, seine Zuhörer niemals überzeugen kann, wenn er selbst mit dem Vorgetragenen nicht so im klaren ist, dass seine Worte überzeugen können. Das trifft auch bei der Akquisition zu. Das akquisitorische Feingefühl und der Spürsinn müssen herausgebildet werden, bis sie sich zu einem mehr oder weniger hohen Grad von Menschenkenntnis entwickelt haben. Das aber geschieht nie auf der «Schnellbleiche». Leider aber haben diese Wahrheit noch zu wenige Menschen in ihrer Bedeutung erkannt, obwohl sie täglich auf uns einwirkt.

Die elektrische Küche muss sich mit Hilfe ihrer gründlich überzeugten, ja begeisterten Anhänger ausbreiten. Zur Gewinnung dieser Anhänger muss eine sorgfältig aufgebaute Akquisitionsmethode die Wege ebnen. Denn auch den Akquisiteuren selber wird durch ihre gründliche Arbeit die Fortentwicklung ihrer Tätigkeit erleichtert, indem der gewonnene Stromabnehmer durch die bei jeder Gelegenheit offenbarte Zufriedenheit mit seinem Kauf das fernere Akquisitionsfeld zur müheloseren, idealen Weiterbefruchtung lockert. Solche Kundenreklame hat bei Wirten und Geschäftsleuten vermehrte Kraft. Das wahrzunehmen hat jeder Gelegenheit, der mit verschiedenen Kochstromabnehmern in Verkehr tritt, bevor er sich selbst zum Kauf entschliesst.

Leider kann der Erfolg verschiedener Akquisitionsmethoden nicht nachkontrolliert werden. Der Verkäufer aber, der unentwegt und seiner Sache sicher seine Kräfte der individuellen Verkaufsarbeit widmet, hat die Genugtuung, seinem Arbeitgeber das Beste gegeben zu haben: die idealste Propaganda durch eine mit guten und korrekten Methoden gewonnene und deshalb zufriedene Kundschaft.

Nordostschweiz. Kraftwerke A.G., Baden.

Der Delegierte des Verwaltungsrates der Nordostschweiz. Kraftwerke A. G., Baden, Herr E. Erny, Kilchberg, ist mit dem 31. Januar 1939 aus seinem Amte zurückgetreten. Herr Erny bleibt als Mitglied des Verwaltungsrates mit der Unternehmung verbunden. Das Amt des Verwaltungsratsdelegierten ist aufgehoben worden.

Zur Leitung der Geschäfte ist eine Direktion von drei Mitgliedern gewählt worden. Es bestehen die folgenden Direktionsabteilungen:

Administrative Abteilung: Direktion Herr Dr. E. Fehr.
Betriebsabteilung: Direktion Herr Ing. A. Engler.
Bau- und Studienabteilung: Direktion Herr Ing. Dr. h. c. A. Zwygart.

Bau eines Donau-Grosskraftwerkes nach Schweizer Plänen.

Im Rahmen des Vierjahresplanes werden auch die noch unerschlossenen österreichischen Wasserkräfte systematisch ausgebaut. Während nun aber das grosse Tauernkraftwerk bei Zell am See nicht, wie vor einiger Zeit angekündigt wurde, sofort im geplanten Ausmasse errichtet wird, sind die Vorarbeiten für das Donaukraftwerk Persenbeug bereits ziemlich weit gediehen. Die Erdarbeiten sind schon weit vorgeschritten, und in einiger Zeit wird auch mit den eigentlichen Stromverbauungsarbeiten begonnen werden. Das Kraftwerk Persenbeug nützt das in jener Gegend ziemlich starke Gefälle der Donau (in der Gegend von Linz) aus. Das Werk ist vor Jahren schon projektiert worden und zwar von verschiedenen Fachleuten, u. a. auch von einem Zürcher, Ingenieur Höhn. Das Projekt unseres Landsmannes ist nun allen anderen vorgezogen worden, und so wird nun nach den Plänen eines Schweizers eines der grössten Flusskraftwerke Europas entstehen. Der Bau wird einige Jahre dauern.