

Zeitschrift: Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
Herausgeber: Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
Band: 31 (1939)
Heft: (10): Schweizer Elektro-Rundschau = Chronique suisse de l'électricité

Artikel: Teilzahlungsverkauf elektrischer Apparate
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-922228>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

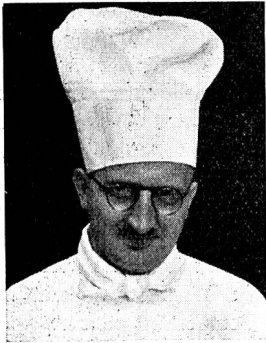
Terms of use

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. [See Legal notice.](#)

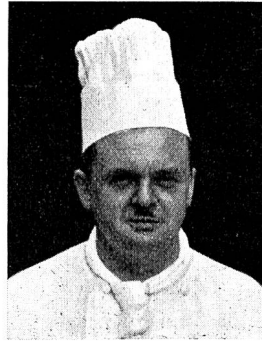
Download PDF: 16.03.2025

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

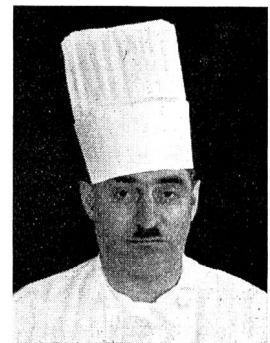
In gleichem Sinne äussern sich auch die Küchenchefs des Tonhalle- und Kongresshauses, des Schweizer Hotels und des Turmrestaurants der Schweizerischen Landesausstellung.



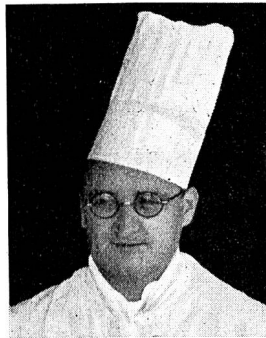
Herr Gertsch
Küchenchef
Kongresshaus



Herr Koch
Küchenchef-Stellvertreter
Kongresshaus



Herr Humbert
Küchenchef
Schweizer Hotel



Herr Studer
Chefpâtissier
Schweizer Hotel



Herr Bärlocher
Küchenchef
Turmrestaurant

Teilzahlungsverkauf elektrischer Apparate¹.

Die Expansion Electrique A.G. (Exel), Terreaux 1, Neuenburg, wurde am 23. November 1937 zum Zwecke der Förderung des Teilzahlungsverkaufs elektrischer Apparate gegründet. Sie hat inzwischen zwei Broschüren herausgegeben. Die eine der beiden Werbeschriften wendet sich mit vier Seiten Text unter dem Titel «Die sofortige Anschaffung des gewünschten elektrischen Apparates durch die Abstufung der Zahlungen» an das breite Publikum. Das andere Büchlein richtet sich in sieben Seiten, die nachstehend folgen, an die Elektriker.

Elektriker, Entwickeln Sie Ihre Verkäufe, indem Sie der Kundschaft die Abstufung der Zahlungen anbieten.

Ziel der Exel:

EXEL ist ein Kreditdienst, der von einer Gruppe von Elektrounternehmungen geschaffen wurde, die an der Ent-

wicklung der Elektrizität in der Schweiz interessiert sind; sie steht zu Ihrer Verfügung, um Ihnen zu ermöglichen, sich den Bedürfnissen der Gegenwart anzupassen, indem Sie, ohne Risiko, gegen Teilzahlungen verkaufen.

EXEL tritt an die Stelle Ihrer Kunden, um Sie zu bezahlen und an Ihre eigene Stelle, um die Monatsbeträge einzukassieren.

Vorteile, die Ihnen das EXEL-Teilzahlungssystem bietet:

Vermehrung Ihres Geschäftsumsatzes und Ihres Jahresgewinns, ohne jedes Risiko, da EXEL alle Kreditrisiken zu ihren Lasten übernimmt; ohne Festlegung eines Geschäftskapitals, da EXEL Ihnen den Kreditbetrag auf 30 Tage am Ende des Monats übermittelt; ohne Sorgen, da sich EXEL mit der Einkassierung der Monatsbeträge befasst.

Anpassung an die heutigen Lebensbedürfnisse des Käufers. Erweiterung Ihres Tätigkeitskreises. Wirksame Un-

¹ Siehe auch «Schweizer Elektro-Rundschau», Nr. 1/1938, Seite 5 ff.: «Expansion Electrique S. A. (Exel), Neuchâtel».

terstützung in Ihrem Kampfe: gegen das Sinken der Kaufkraft; gegen die Konkurrenz der Basare, Warenhäuser und anderer nicht spezialisierter Geschäfte; gegen die Konkurrenz des Verkaufs «von Haus zu Haus». Entwicklung des Verkaufs von Apparaten anerkannter Qualität. Zufriedenheit Ihrer Kundschaft, der Sie längere Zahlungsstermine anbieten können. Vorteilhafte Bedingungen, denn der Zweck der EXEL ist, der Entwicklung der Elektrizität zu dienen. Vollständige Freiheit gegenüber den schlechten Zahlern, da das Vorgehen gegen diese durch EXEL besorgt wird.

Grundsätze zu Gunsten des Teilzahlungsverkaufs:

Der Teilzahlungsverkauf ist kein Kreditverkauf: er bringt Ordnung, regt den Käufer zum Nachdenken an und vermeidet Anhäufung von Rückständen. Der gesund organisierte Kredit ist ein wichtiger Faktor zur Belebung des Wohlstandes. Die Ratenzahlung ist in Wirklichkeit eine beschleunigte Amortisation. Der Teilzahlungsankauf eines nützlichen Gegenstands, z. B. ein elektrischer Apparat, kommt einer Ersparnis gleich. Der Kredit, wie er von EXEL verstanden wird, beruht auf Arbeit und Wert des Einzelnen.

Anschlussbedingungen zur EXEL:

Eintrittstaxe: Fr. 20.—, wenn Sie Mitglied des Verbandes Schweiz. Elektro-Installationsfirmen (V.S.E.I.) sind; sonst Fr. 100.— (kein Jahresbeitrag). Garantiedepot: Fr. 500.—, die jährlich mit 3 % verzinst werden (Zinsen, die Ihnen am Ende eines Jahres ausbezahlt werden). Dieses Depot kann durch Abzüge (wenigstens 10 %), auf die von EXEL gemachten Finanzierungen, gebildet werden. Sollten Sie sich von der EXEL zurückziehen, so wird Ihnen dieses Depot zurückerstattet, sobald alle Verträge abgelaufen sind. Zum Zeichen des Anschlusses übergibt Ihnen EXEL ein unterschriebenes Abkommen und eine Mitgliedskarte, sowie ein Schaufensterplakat.

Wie wird ein Teilzahlungsverkauf durch EXEL ausgeführt:

1. Man sendet EXEL auf besonderem Formular ein Teilzahlungsbegehren. 2. Die Antwort der EXEL ist abzuwarten. Diese erfolgt sofort, wenn die über den Käufer bekannten Auskünfte genügend sind, um dessen Zahlungsfähigkeit festzustellen. Wenn dies nicht der Fall ist, so zieht EXEL auf Ihre Kosten weitere Auskünfte ein und teilt Ihnen ihren Entschluss innert drei Tagen mit. 3. Nachdem EXEL sich bereit erklärt hat, den Kauf zu finanzieren, lassen Sie sich vom Käufer eine Barzahlung von mindestens 15 % des Verkaufspreises des Apparats machen. Diese Anzahlung bleibt Ihr Besitz. 4. Auf den Restbetrag berechnen Sie die Zinsen und Kosten, deren Ansätze Ihnen nachstehend angegeben werden. Sie stellen einen Vertrag in drei Exemplaren aus (ein Exemplar für den Käufer, eines für Sie selber und eines für EXEL), mittelst von EXEL gelieferten Formularen. 5. Sie übersenden EXEL das ihr zukommende Exemplar, versehen mit den Unterschriften, der Abtretungserklärung des Vertrages an EXEL, dem allfälligen Kantonsstempel und der Eintragung des Eigentumsvorbehalts.

Von jetzt an haben Sie sich um das Geschäft nicht weiter zu kümmern. Beim Empfang des Vertrages übergibt EXEL dem Käufer die Postcheckformulare, die zur Zahlung der Monatsbeträge an EXEL bestimmt sind. EXEL schreibt Ihnen hierauf den finanzierten Betrag gut, nach Abzug eines Prozentsatzes (nachstehend erwähnt) für Risiken und

Kosten des Kreditverkaufs; EXEL zahlt Ihnen diese Summe am Ende des Monats, der demjenigen des Vertragsabschlusses folgt.

Bedingungen der EXEL für den Käufer:

Baranzahlung: Wenigstens 15 % des Verkaufspreises. Diese Anzahlung bleibt Ihr Besitz. Zins: $\frac{1}{4}$ % per Kreditmonat, auf dem Restbetrag des Verkaufspreises; Beispiele: 1½ % für 6 Monate, 3 % für 12 Monate, 4½ % für 18 Monate. Kosten: 4 % auf dem Restbetrag des Verkaufspreises, ohne Rücksicht auf die Dauer des Kredits. Zahlungsfristen: Bis 18 Monate. Für bedeutende Geschäfte können im Einverständnis mit EXEL längere Fristen gewährt werden. Monatsraten: Gleichwertig, ausschliesslich und ohne weitere Anzeige an EXEL durch die Post zu zahlen; die erste Rate spätestens am Ende des Monats, der demjenigen des Vertragsabschlusses folgt. Wenn der Käufer in der Folge die Monatsbeträge in einem einzigen Male zu zahlen wünscht, wird er dazu berechtigt, und EXEL zahlt ihm den entsprechenden Zins zurück. Kantonsstempel: Auf Kosten des Käufers, nach den Vorschriften des Kantons, wo der Verkauf gemacht wird.

Beispiel einer Abrechnung für einen Apparat im Werte von Fr. 300.—, zahlbar in 12 Monatsbeiträgen:

Verkaufspreis	Fr. 300.—
Baranzahlung: 15 %	„ 45.—
Restbetrag	Fr. 255.—
Zins: 3 % auf Fr. 255.—	„ 7.65
Kosten: 4 % auf Fr. 255.—	„ 10.20
Total	Fr. 272.85

Das macht 11 Monatszahlungen zu Fr. 23.— und eine letzte zu Fr. 19.85; die erste ist spätestens am Ende des folgenden Monats zu entrichten.

Bedingungen der EXEL für Sie, den Verkäufer:

Kosten: Auf dem Restbetrag des Verkaufspreises, 3 % bis 6 Monate Kredit; 4 % über 6 Monate Kredit. In den Ortschaften, wo der Stromverteiler die EXEL subventioniert, werden diese Kostenansätze um 1 % reduziert.

Radioapparate:

Den eidgenössischen Vorschriften zufolge sind die Radioapparate besonders Bedingungen unterworfen. Bedingungen für den Käufer: Baranzahlung: wenigstens 10 % des Verkaufspreises. Zins und Kosten: $\frac{3}{4}$ bis 1 % per Kreditmonat, auf dem Restbetrag des Verkaufspreises; Beispiele: 9 bis 12 % für 12 Monate, 13½ bis 18 % für 18 Monate. Zahlungsfristen: bis höchstens 18 Monate. Bedingungen für Sie, den Verkäufer: Keine Kosten, mit Ausnahme derjenigen, die durch die Eintragung des Eigentumsvorbehalts entstehen und die Kosten für die zusätzlichen Auskünfte über den Käufer.

Eigentumsvorbehalt:

Um sich gegen das Kreditrisiko zu decken, bleibt EXEL Besitzerin des Apparates bis zur Entrichtung der letzten Monatszahlung. Die Eintragung des Eigentumsvorbehalts in das Eigentumsvorbehaltregister geschieht durch Ihre Bemühungen und auf Ihre Kosten, oder dann auf Kosten des Käufers, wenn dieser mit deren Zahlung einverstanden ist. Dieser Vorbehalt hat nur dann seine volle Wirksamkeit, wenn er durch eingeschriebenen Brief dem Besitzer des

Grundstücks, wo der Apparat aufgestellt wird, zur Kenntnis gebracht wird. Sie übergeben EXEL, für ihre Kontrolle, ein Duplikat dieses Briefes, sowie den Postempfangsschein.

Die von der EXEL finanzierten Gegenstände:

Alle Apparate, die elektrische Energie verwenden, sowie alle dazu gehörenden Gegenstände (z. B.: Leuchtkörper, Küchengeräte usw.). Die elektrischen Aussen- und Inneninstallationen auf Schweizergebiet.

Bedingungen für die elektrischen Installationen:

EXEL zahlt 80 % des Betrages Ihres Voranschlages je nach Fortschreiten der Arbeiten. Die Differenz zwischen dem von EXEL bezahlten Betrag und demjenigen Ihrer Faktura an den Käufer wird Ihnen direkt von diesem letzteren nach der Ihnen passenden Art und Weise bezahlt. Die andern Bedingungen sind die gleichen wie diejenigen, welche für die elektrischen Apparate im allgemeinen gelten.

Kleine Mitteilungen, Energiepreisfragen, Werbemassnahmen, Verschiedenes

Provisorischer Tarif des Elektrizitätswerkes Basel für die Energieabgabe für elektrische Raumheizung mittels direkt heizender Öfen und Halbspeicheröfen (September 1939).

Für die Heizung einzelner Räume von Wohn- und Geschäftshäusern wird das Elektrizitätswerk, soweit die Belastungsverhältnisse es ihm generell und im einzelnen Fall erlauben, elektrische Energie zu nachstehenden Bedingungen abgeben. Der Entscheid über die Bewilligung, Beschränkung oder Ablehnung eines Anschlussgesuches sowie über die Tarifart steht dem Elektrizitätswerk zu. Bei drohender Energieknappheit kann das Elektrizitätswerk den Gebrauch der bewilligten Raumheizöfen vorübergehend einschränken oder untersagen und sie plombieren.

Tarif I. Raumheizung mit zeitweiser Sperrung.

Strompreise: a) Einfachtarif 6 Rp./kWh. b) Doppeltarif: Tag (7—21 Uhr) 6 Rp./kWh, Nacht (21—7 Uhr) 4 Rp./kWh. Der Doppeltarif wird dort nicht bewilligt, wo die Nachtbelastung des Netzes den Anschluss von Vollspeicheröfen nicht ermöglichen würde.

Minimalgarantie: Fr. 24.— pro Abonnement und Jahr mit Abrechnung im Rechnungsmonat Dezember.

Sperrzeiten: In den Monaten November bis und mit Februar wahlweise entweder täglich von 7—8½ und 16½ bis 19 Uhr mittels eines Sperrschalters, für den ganzjährig eine monatliche Miete von 60 Rp. zu entrichten ist, oder vollständige Sperrung der Stromzufuhr während obiger Monate, wobei kein Sperrschalter nötig ist und die Ausschaltung (Plombierung) Ende Oktober und das Wiedereinschalten Anfang März gratis besorgt wird.

Nur bei Doppeltarifberechnung ist ganzjährig eine monatliche Zählermiete von 60 Rp. zu entrichten.

Tarif II. Raumheizung ohne Sperrung.

Grundgebühr: Fr. 24.— pro kW Anschlusswert und Jahr, mindestens jedoch Fr. 24.— pro Abonnement und Jahr. Die Verrechnung erfolgt während der Wintermonate Oktober bis März mit je Fr. 4.— pro kW und Monat. Bei mehr als 5 kW Anschlusswert kann der Abonnent den Einbau eines Zählers mit Maximumzeiger verlangen, welcher die während jedem Monat aufgetretene viertelstündige Höchstbelastung registriert. Die Grundgebühr wird sodann nach der jeweiligen monatlichen Höchstbelastung bemessen (mindestens 5 kW), und zwar zu Fr. 6.—/kW im Januar und Dezember, Fr. 4.—/kW im Februar und November und Fr. 2.—/kW im März und Oktober. Für den

Maximumzähler wird ganzjährig eine Mietgebühr von Fr. 1.— pro Monat erhoben.

Arbeitspreis: a) Einfachtarif 6 Rp./kWh. b) Doppeltarif: Tag (7—21 Uhr) 6 Rp./kWh, Nacht (21—7 Uhr) 4 Rp./kWh. Der Doppeltarif wird dort nicht bewilligt, wo die Nachtbelastung des Netzes den Anschluss von Vollspeicheröfen nicht ermöglichen würde.

Die obige Grundgebühr gilt als *Minimalgarantie*.

Nur bei Doppeltarifberechnung ist ganzjährig eine monatliche Zählermiete von 60 Rp. zu entrichten.

Entwicklung der elektrischen Küche in den schweizerischen Städten.

Vom Schweizerischen Wasserwirtschaftsverband sind in den zehn grössten Schweizer Städten Erhebungen über die Einrichtung von elektrischen Küchen in *neuen Wohnungen* durchgeführt worden. Für die *Jahre 1937/38* ergibt sich, dass von 9200 neuerstellten Wohnungen 3121 Wohnungen oder 34 % der Gesamtzahl mit elektrischen Küchen ausgerüstet worden sind. Zwei grössere Städte erreichen 63 und 66 %.

Besonders aufschlussreich ist ein Vergleich mit der *Periode 1917 bis 1930*, worüber eidg. Erhebungen vorliegen. In diesem Zeitraum wurden von 50 374 neuerstellten Wohnungen nur 2992 Wohnungen oder 5,9 % mit elektrischen Küchen ausgestattet. Nur eine grosse Stadt erreicht 13,4 %, während bei den übrigen der Anteil sich zwischen 0,1 und 2,7 % bewegt.

Der Vergleich der beiden Perioden zeigt deutlich, in welcher hohem Masse die Wertschätzung der elektrischen Küche gestiegen ist, nachdem die Voraussetzungen zu ihrer Einführung geschaffen worden sind.

«Maximen eines Verkäufers»,

Bändchen II, von Emil Oesch, Fr. 1.50, Verlag Verkaufsdienst, Thalwil.

Dieses handliche Büchlein, als Fortsetzung des seinerzeit erschienenen ersten Bändchens, enthält, wie das erste, Grundregeln erfolgreicher Verkaufskunst und Verkaufswisheit in knappen, konzentrierten Leitsätzen. Es schliesst sich würdig an das 1. Bd. an, von dem innert wenigen Monaten fünf Auflagen verkauft wurden. Das Werkchen ist von positivem Geiste durchdrungen und bietet jedem Verkäufer, überhaupt allen, die im Geschäftsleben stehen, viele Winke und Anregungen.