



# SIEMENS

# Rundfunk-Nachrichten

## für unsere Wiederverkäufer

Beiträge, Anfragen usw., die für die „Rundfunk-Nachrichten“ bestimmt sind, bitten wir zu richten an die SIEMENS & HALSKE AG, LITERARISCHE ABTEILUNG, BERLIN-SIEMENSSTADT

8. Jahrgang

März 1934

Heft 5

## Leipzig, Frühjahr 1934.

Die diesjährige Leipziger Frühjahrsmesse unterscheidet sich in einem wesentlichen Punkt von den letzten ihrer Vorgänger. Gewiß, noch immer liegt das Gelände der Technischen Messe — das Hauptziel der meisten unserer Leser — am Fuße des Völkerschlachtdenkmal, wieder sind die Straßen der inneren Stadt von einer unabsehbaren Menschenmenge schier verstopft, wieder findet man überraschende Neuheiten aller Art angeboten, aber im Gegensatz zu früher ist der Geist des Vertrauens in nie gekanntem Maße allen Besuchern der Messe gemeinsam. Zum erstenmal wieder tritt die Industrie Käufem gegenüber, die an die Zukunft glauben, die teils bereit sind, manche schon lange zurückgestellte Anschaffung endlich nachzuholen, teils — als Wiederverkäufer — wissen, daß die Kunden zu Hause wieder kaufen wollen und können. Den fortschrittlich eingestellten Lesern der „S.-R.-N.“ zu sagen, daß ein Besuch der Leipziger Frühjahrsmesse ähnlich wichtig ist, wie die alljährliche Reise nach Berlin zur Funkausstellung, ist überflüssig. Jeder, der als Fachhändler vorwärts strebt, muß natürlich zum wenigsten wissen, was die Industrie zu bieten

hat, denn es ist eine alte Erfahrung, daß das, was heute in Leipzig gezeigt wird, später immer wieder im Laden verlangt wird.

Den Siemens-Stand im Hause der Elektrotechnik können Sie nicht verfehlen, denn er liegt gleich am Haupteingang, etwa in der Mitte, und der Menschenstrom trägt Sie von selbst hin. Wir haben es uns in diesem Jahre, wie kaum je zuvor, angelegen sein lassen, solche Erzeugnisse zu zeigen, deren Wiederverkauf in Ihren Händen liegt, um für Sie zu werben und Ihnen das Geschäft zu erleichtern.

Da sind natürlich zunächst die **Rundfunkgeräte** zu nennen, die wir wieder einmal vielen Tausenden von Besuchern zeigen. Sie begegnen weiterhin vielen alten Bekannten — Dingen, die hoffentlich an Ihrem Umsatz maßgeblich beteiligt sind. Wir zählen auf: **Sirama, Sirama-Klingenschärfer, Vibrognom, Rotognom, Elektro-Baukasten**. Sie sehen ferner sehr hübsche Synchronuhren, die so preiswert sind, daß sie leicht Liebhaber finden, Sie sehen vor allem eine neue Synchronuhr mit Weckrichtung, die für ganz Bequeme geeignet ist. Auch die verschiedenen



Laufersprecheinrichtung.

Signalgeräte, wie Hauswecker, Schnarren und Kleinhupen, werden Sie häufig mit Erfolg anbieten können. Eine ganz besonders originelle und wirkungsvolle Werbung führen wir für den Heimfern-



Ein Kessel wird geröntgt.

sprecher durch, doch wollen wir Ihnen darüber noch nichts verraten. Aber rüsten Sie sich für eine lebhaftere Nachfrage!

Ähnliches gilt für das Kapitel Störschutz! Sie wissen, daß wir alle Hilfsmittel bereit halten, um die Schädlinge eines guten Rundfunkempfangs zum Schweigen zu bringen. Insbesondere sehen Sie einen Störschutzkoffer, der alles enthält, was für eine Entstörung nötig ist, und eine Störschutz-Taschenpackung, die die Gegenmittel für die am meisten verbreiteten kleinen Störer enthält. Auch das Störsuchgerät, ein unentbehrlicher Helfer zum Auffinden der Störquellen, ist ausgestellt. Die Schutzantenne ist natürlich auch da, mit allem Montage-material.

Interesse werden bei unseren Fachhändlern auch die elektrischen Meßinstrumente finden. Wir zeigen sie in diesem Jahr besonders in Ausführungen, die für das Ladengeschäft und die Werkstatt geeignet sind. Beachten Sie vor allem die Instrumente der Type T in der zweckmäßigen Ledertasche, sowie ein Instrument der Type Z, das nicht weniger als 18 Strom- und Spannungsmeßbereiche hat. Es er-

möglicht wohl alle Messungen, die überhaupt bei Ihnen vorkommen.

Aber auch diejenigen unserer Erzeugnisse, die Sie selbst nicht verkaufen, dürften doch Ihr fachmännisches Interesse beanspruchen, da sie Höchstleistungen der Elektrotechnik sind, die den Ruf unseres Hauses ständig aufs neue beweisen. Wir nennen hier z. B. eine Röntgeneinrichtung für die Durchleuchtung von Maschinenteilen, bei der es gelang, eine Spannung von nicht weniger als 220000 Volt in tragbaren Einzelteilen unterzubringen. Wir nennen ferner die Fernsprechzentralen, die beweisen, wie in unseren Werken die feinmechanische Fertigung gepflegt wird. Bemerkenswert ist ferner eine Lautsprecheinrichtung als Zusatz-einrichtung zum Fernsprecher, die es ermöglicht, ohne den üblichen Handapparat mittels Mikrofon und Lautsprecher zu telefonieren. Der Vorteil einer solchen Einrichtung ist klar: Man hat beide Hände frei, auch können mehrere Personen am Gespräch teilnehmen.



Störschutz-Taschenpackung.

## Unser -System steigert Ihren Umsatz!

Alle unsere Rundfunkgeräte werden auf **Teilzahlung** geliefert. Dadurch ist es Ihnen möglich, auch solche Rundfunkinteressenten für die Anschaffung einer Anlage zu gewinnen, die nicht in der Lage sind, auf einmal die Kosten für ein hochwertiges Gerät aufzuwenden.

Sie erhalten sofort nach Abschluß des Geschäfts den vollen Kaufbetrag gutgeschrieben und brauchen sich weder um die Einziehung der Raten noch um sonstige Verwaltungsarbeiten zu bemühen.

Unsere zuständige Geschäftsstelle gibt Ihnen auf Wunsch jederzeit Auskunft.

# Der Sport-Super Siemens 36 nach der neuen Wellenverfeilung.

Entgegen den Vorschriften des Luzerner Wellenplanes sendet seit dem 15. 1. ds. Js. der Sender Luxemburg auf der Welle 1304 m = 230 kHz. Durch diese **unvorhergesehene** Änderung des Wellenplanes wird bei unserem Sport-Super der Empfang auf dem Mittelwellenbereich stark beeinträchtigt. In Westdeutschland schlägt Luxemburg zwischen 500 und 1500 kHz (200 bis 600 m) unabhängig von jeder Abstimmung durch, während in Mittel- und Süddeutschland ein Überlagerungston mit Kopplungspfeifen zu hören ist. Sofort nach dem Bekanntwerden dieser Tatsache haben wir in Westdeutschland Versuche unternommen und geben nachstehend eine Übersicht über die technischen Ursachen und die inzwischen von uns getroffenen Maßnahmen, die einen einwandfreien Empfang mit dem Sport-Super wieder gewährleisten.

Um einen modernen Großsender auszusperrern, ist das Zusammenarbeiten von Vorkreis, Oszillator und Bandfilter notwendig. Arbeitet jedoch ein Langwellensender z. B. mit 230 kHz, so trifft er hinter dem Vorkreis auf das Bandfilter, das im Mittelwellenbereich auf 232 kHz eingestellt ist. In diesem Fall wird der Einfluß des Oszillators ganz ausgeschaltet, der im Vorkreis noch nicht voll ausgesiebt Großsender passiert ungedämpft das Bandfilter und gelangt ohne weitere Sperrung auf dem ganzen Mittelwellenbereich in den Lautsprecher.

Dieser Nachteil muß dadurch verhindert werden, daß im Antennenkreis jede Frequenz von der Größenordnung der für den Empfänger verwendeten Zwischenfrequenz entweder kurzgeschlossen oder gesperrt werden muß. Hier hilft die Vorschaltung eines hochwertigen Sperrkreises, der auf die Welle des störenden Senders abgestimmt ist. Wir stellen jetzt für den Sport-Super derartige **Spezialsperrkreise** her, die in genügender Zahl geliefert werden.

In den Fällen, wo zur Unterdrückung einer Spiegel Frequenz, hervorgerufen durch einen Ortssender, bereits ein Schutzkreis notwendig ist, kann man nicht noch außerdem den Langwellen-Sperrkreis anbringen. Aus diesem Grunde **muß** der Sperrkreis

in das Gerät eingebaut **und** zur Vermeidung jeder Dämpfung für den Betrieb **auf dem Langwellenbereich abschaltbar** angeordnet werden (Bild 1). Man

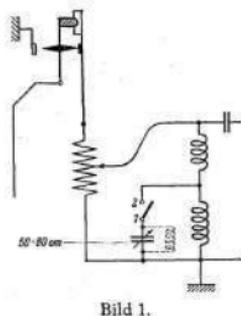


Bild 1.

An diese Feder ist der Kondensator anzuschließen nach Ablösen der Erdverbindung.

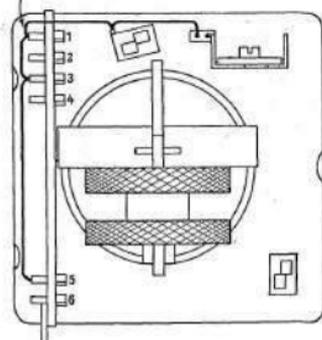


Bild 2.

erreicht dies durch Parallelschaltung eines Kondensators zur eingebauten Langwellenankopplungsspule in den Leitungszug des Wellenschalters. So ist für den Mittelwellenbereich ein Sperrkreis gebildet, der beim Empfang der langen Wellen automatisch abgeschaltet ist. Der von uns gelieferte Kondensator ist ein Glimmerblock mit gebogenen Belegen, so daß die Platten etwas federn. Seine Kapazität beträgt etwa 50 cm; durch Anziehen der Schraube kann sie bis auf 80 cm erhöht werden. Zum Einbau dieses Kondensators ist ein Ausbau des Chassis notwendig. Der Arbeitsaufwand ist jedoch gering, wenn gleichzeitig der Austausch der alten Skala vorgenommen wird, der ja sowieso einen Ausbau erforderlich macht.

Die Montage geschieht folgendermaßen: Nach Aufbiegen der Nasen, die die Schutzhaube des Vorkreises festhalten, wird die Haube vorsichtig abgezogen (**Achtung! Die oben hervorstehende Pertinaxleiste nicht mitziehen, sonst reißen die Spulen ab!**). Man lötet darauf die Erdverbindung von der im Bild 2 bezeichneten ersten Schalterfeder ab und setzt die Schutzhaube wieder auf. Unter dem Chassis hat diese Feder eine Lötnase, an die der Kondensator so angelötet wird, daß seine Schraube von unten eingestellt werden kann. Die andere Seite des **Kondensators kommt** an Masse,

und zwar an eine Drahtöse, die man unter die vorhandene Befestigungsschraube des Spulentopfes klemmt. Wenn man den Lautsprecher nicht mit-gebaut hat, verbindet man ihn jetzt über eine provisorische Leitung mit den Anschlüssen am Chassis und setzt das Gerät in Betrieb.

Die Abstimmung des aus Glimmerblock und Langwellenspule gebildeten Sperrkreises wird auf dem Mittelwellenbereich vorgenommen. Es ist bei dieser Einstellung darauf zu achten, daß der Kondensator so fest angezogen wird, wie es bei guter Sperrwirkung noch gerade möglich ist.

Im allgemeinen wird der Umbau durch unsere Geschäftsstellen vorgenommen. Die Wiederverkäufer, die eingehender mit unseren Geräten vertraut sind, können zwecks Zeitersparnis den Umbau auch selbst ausführen. Die Sperrkreise bzw. die Kondensatoren werden kostenlos geliefert.

Außer dem Kondensator liefern wir auch noch eine Kombination von Kondensator und Spule, die an gleicher Stelle ebenso eingebaut wird.

Übrigens ist die in Norddeutschland — vornehmlich in Schleswig-Holstein — auftretende Störung durch den Sender Kaiundborg auf die gleichen Ursachen zurückzuführen und mit den gleichen Mitteln zu beheben. Jedoch ist hier die Beeinflussung wesentlich geringer infolge der schwächeren Leistung des Senders und des größeren Frequenzabstands.

Bei dem in nächster Zeit zur Auslieferung kommenden abgeänderten Typ unseres Sport-Supers Siemens 36a sind die Zwischenfrequenzen geändert worden (siehe den folgenden Aufsatz). Aus diesem Grunde sind die hier angegebenen **Änderungsmaßnahmen nur für das bisher ausgelieferte Gerät Siemens 36** anzuwenden. Mit.

## Der neue Sport-Super Siemens 36a WLK.

Die Typenbezeichnung dieses neuen Dreiröhren-Superhets zeigt, daß er eigentlich kein neuer Empfänger, sondern lediglich der Nachfolger des Siemens 36 WLK ist.

Wenn ein Empfängertyp vorzeitig ausverkauft ist, pflegt man im allgemeinen einfach eine Neuaufgabe zu machen. Das haben wir dieses Mal nicht getan, und wir wollen Ihnen deshalb die Gründe angeben, die zu einer kleinen Umkonstruktion führten.

Zunächst haben wir jetzt bei diesem Sport-Super das Gehäuse etwas vergrößert und anders ausgestattet. Es besteht wieder aus poliertem Nußbaumholz, aber Lautsprecher- und Skalenöffnung sind nun nicht mehr getrennt, sondern von einem einzigen eingesetzten Preßstoffrahmen umgeben.

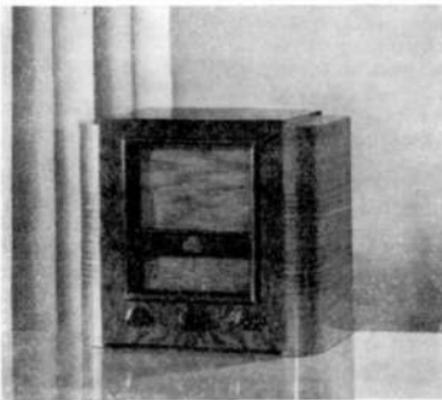
Im vorhergehenden Aufsatz wird eine Eigenart des Siemens 36 beschrieben, die Ihnen zum Teil bekannt ist, soweit Ihr Arbeitsgebiet in West- und Süddeutschland liegt. Seit der Wellenumstellung am 15. Januar schlägt nämlich der Sender Luxemburg im Mittelwellenbereich überall durch und erzeugt auf jedem Sender einen Pfeifton. Wenn man dem auch in einfacher Weise abhelfen kann, so erschien es für eine Neuaufgabe des Empfängers

doch ratsam, eine andere Zwischenfrequenz zu wählen. Das ist nun beim neuen Siemens 36a WLK auch geschehen, bei ihm liegt die Zwischenfrequenz im Mittelwellenbereich auf 313,5 kHz statt wie bisher auf 232 kHz. Damit haben wir den Hauptgrund zur Umstellung des Gerätes erörtert. Durch diese Änderung sind die Pfeifstellen, die der Sender Luxemburg und andere in der Nähe der bisherigen Zwischenfrequenz gelegene Sender erzeugten, beseitigt worden.

Gleichzeitig mit dieser Änderung wurden die beiden Röhren RENS 1264 durch die Röhren RENS 1284 ersetzt, die eine

etwas größere Verstärkung besitzen. Im übrigen ist die Röhrenbestückung die gleiche geblieben. Auch die anderen Ihnen bekannten hervorragenden Eigenschaften wie große Empfindlichkeit, höchste Trennschärfe bei einfachster Bedienung und große Klangfülle besitzt das neue Gerät ebenfalls wieder.

Es ist außerdem noch zu sagen, daß der neue Siemens 36a WLK nur mit Kurzwellenteil und nur für Wechselstrom gebaut wird und daß sein Preis RM 240.— einschließlich Röhren beträgt. Die Lieferung beginnt Anfang März. Scht.



## Wie werben Sie für den Störschutz?

Wir bringen im folgenden einen Auszug aus dem Vortrag, den Herr Heiden, S & H, Literarische Abteilung, vor kurzem als Abschluß einiger von unseren Geschäftsstellen veranstalteter Störschutzkurse gehalten hat. „S.-R.-N.“

Es gibt wahrscheinlich Volksgenossen, die vom Störschutz überhaupt noch gar nichts gehört haben. Erst wenn von den verschiedensten Seiten immer und immer wieder der Gedanke Störschutz an alle herangetragen wird, bleibt etwas hängen. Es muß aber bei allen Volksgenossen das Gefühl dafür erweckt werden, daß man ebensowenig den Rundfunk stören darf, wie man im Konzert oder im Theater stört. Es muß ihnen das Gefühl anezogen werden, daß der Rundfunk für viele die einzige Freude ist, und daß es Anstandspflicht ist, diese Freude nicht zu stören. Das ist die Grundlage auch für die geschäftliche Störschutzwerbung.

Nun kann natürlich jemand kommen und sagen: „Für Störschutz ist eine Werbung ja gar nicht nötig. Wir bekommen ja das Funkschutzgesetz!“ Ja, das wäre so der Traum: Zwangsweise vorgeführte Kundschaft! Aber ich glaube, wenn wir damit rechnen, dann würden wir eine schöne Enttäuschung erleben. Der Gesetzgeber will uns nicht die gebatenen Tauben in den Hals schicken, sondern er will eine Handhabe geben, damit nachgefaßt werden kann, wo es notwendig ist. Um unsere Geschäfte müssen wir uns aber schon selber kümmern.

Selbstverständlich bedeutet schon das Herauskommen des Gesetzes einen ganz gewaltigen Propagandaanstoß. Es wäre aber verkehrt, jetzt darauf zu warten. Bis dahin können Sie ja schon durch gut ausgeführte Arbeiten Ihren Ruf als Störschutzfachmann gesichert und Referenzen gewonnen haben, die Ihnen bei Herauskommen des Gesetzes den vollen Einsatz erleichtern.

Stellen wir uns also bewußt auf die Störschutzwerbung ein! Bewußt auf diese Propaganda einstellen, das heißt: Nicht gelegentlich mal sagen: Jetzt will ich Reklame machen. Nein, bei all und jedem müssen wir denken: Wie kann ich das mit für den Störschutz ausnutzen? Es darf z. B. kein Brief, keine Rechnung, keine Bestellung von Ihnen hinausgehen ohne den Stempel „Kampf den Rundfunkstörungen“.

Die Keimzelle Ihrer Störschutzwerbung müssen natürlich Ihre Geschäftsräume sein. Ich meine nicht, weil Sie da sitzen und Ideen ausbrüten sollen, sondern weil zunächst einmal das eigene Geschäft propagandamäßig ganz auf Störschutz eingestellt werden muß. Fangen wir drinnen an. Selbstverständlich ist, daß jeder, der den Laden besucht,

nach Erledigung seiner Wünsche ausdrücklich auf den Störschutz aufmerksam gemacht wird. Wir fragen also: „Darf ich Ihnen einmal einen interessanten Störschutzversuch vorführen?“ oder „Wir untersuchen jetzt kostenlos, ob elektrische Geräte entstört werden müssen. Dürfen wir einmal bei Ihnen vorsprechen?“ oder „Darf ich Ihnen einmal die Wirkung einer abgeschirmten Antenne vorführen?“

Es wird so leicht niemand abschlagen, sich eine solche Vorführung anzusehen. Unsere Aufgabe ist es nun, dafür zu sorgen, daß diese Vorführung möglichst eindringlich ist. Wir richten uns also eine Ecke in unseren Geschäftsräumen dafür her. Die ganze Anlage müssen wir aber so treffen, daß sie leicht verständlich ist und vor allem so, daß der Kunde sie selber auch probieren kann, damit er näher interessiert wird. In unserer deutschen Sprache haben wir das schöne Wort „begreifen“. Dieses Wort hat einen viel tieferen Sinn, als wir denken, wenn wir es nur so dahersprechen. Es bringt den Begriff des Verstehens zusammen mit dem Greifen, mit dem Anfassen. Und so ist es tatsächlich. Beobachten Sie mal die Leute, wenn Sie ihnen etwas zeigen. Es zuckt ihnen ja direkt in den Fingern, das, was Sie vorführen, selber anzufassen, und diese Tatsache, meine Herren, müssen wir ganz bewußt für unsere Werbung ausnutzen. Deshalb müssen wir auch unsere Störschutzzecke so einrichten, daß Kunden, die vielleicht einen Augenblick auf Bedienung warten müssen, zu ihr hintreten und selbst einmal ihre Versuche machen können.

Aber noch eine andere Eigenschaft der Menschen müssen wir berücksichtigen. Sie wollen vertrauen können. Das lehrt die Beobachtung, daß sie immer am liebsten da hingehen, wo andere auch hingegangen sind. Zu einem Arzt, der schon eine große Praxis hat, gehen immer noch mehr Leute, selbst wenn sie stundenlang warten müssen. So sind die Menschen. Gerade hinsichtlich des Vertrauens wird Ihnen, meine Herren, der Rückhalt, den Sie bei der Benutzung unseres Materials durch uns und unseren Namen haben, eine sehr gute Hilfe sein. Es kommt aber auch darauf an, den Leuten den Eindruck zu geben, daß Sie selbst eine entsprechende Praxis haben. Da wird es gut sein, wenn Sie





unter der Überschrift „Aus meiner Entstörungs-Praxis“ immer eine gerade fertig gewordene Arbeit ausstellen. Die Leute wollen aber auch das Gefühl haben, daß der

Mann, zu dem sie gehen sollen, über gutes Rüstzeug verfügt. Deshalb empfehle ich, haben Sie den Siemens-Störerschutz-Koffer nicht irgendwo in der Werkstatt auf, sondern stellen Sie ihn im Laden auf, in der Nähe der Störerschutzzecke, wo ihn jeder Mann sehen kann. Dasselbe trifft natürlich in noch höherem Maße zu auf das Störsuchgerät.

Und nun zum Schaufenster. Selbstverständlich muß auf alles das, was Sie im Laden für die Demonstration vorgesehen haben, im Fenster hingewiesen werden. Ebenso müssen Sie im Fenster ständig ein Hinweisschild haben, daß Sie untersuchen, ob Geräte entstört werden müssen. Aber über diese Hinweise hinaus muß das Schaufenster als solches auch ganz zur Störerschutzwerbung herangezogen werden. Nun werden Sie vielleicht sagen: „Das geht nicht. Was ich nicht im Fenster zeige, das verkaufe ich nicht.“ Wir müssen aber einen Auftakt haben, und wir kommen bestimmt auch aus dem Streit „Hier Störerschutz — hier andere gangbare Ware“ heraus, wenn wir entweder beidem einen entsprechenden Raum einräumen, aber dann natürlich klar gegliedert, oder, was das bessere ist, wenn wir uns entschließen, öfter umzudekorieren. Ich weiß genau, was es heißt, ein Fenster umzudekorieren, und doch empfehle ich immer wieder: Dekorationswechsel! Dekorationswechsel!

Wenn man täglich denselben Weg geht, täglich dasselbe Pflaster tritt — und so steht es ja mit den meisten Menschen, die an Ihrem Fenster vorbeikommen —, dann sehnt man sich doch geradezu danach, mal etwas anderes vor Augen zu haben. Wenn die Schaufenster immer dasselbe Aussehen haben, dann trottet man an ihnen vorbei, sind sie aber spürbar verändert, dann fällt es auf, dann sieht man sie sich an. Deshalb: Oft umdekorieren!

Damit aber die Wandlung auch wirklich deutlich in Erscheinung tritt, brauchen Sie starke Mittel im Fenster. Wir wollen Ihnen da helfen mit unseren Plakaten und mit unserem Schaufenstermaterial. Vor allem immer unseren Störchutzritter ins Fenster! (Siehe die farbige Beilage in diesem Heft.)

Es kommt aber auch auf den Geist an, aus dem heraus man dekoriert, und da müssen wir uns eins klarmachen: Hier beim Störerschutz stehen wir eigentlich auf einer Grenze. Sie verkaufen ja nicht mehr Ware, Sie verkaufen ja eine Arbeitsleistung und zwar eine hochwertige, geistige Arbeitsleistung. Deshalb können Sie auch der werblichen Aufgabe die hier gestellt ist, nicht gerecht werden, wenn

Sie nur die Kondensatoren, nur die Störerschutzmittel, die an sich natürlich sehr wichtig sind, ihren Wert für den Käufer aber erst durch den sach- und fachgerechten Einbau bekommen, ins Fenster stellen. Sie müssen für die Arbeitsleistung werben! Wie macht man das?

In der Handwerkerwoche haben wir vor einiger Zeit sehr gute Beispiele dafür gesehen. Die Uhrmacher z. B. hatten ihr ganzes vielfältiges und interessantes Werkzeug ausgestellt. Sollten wir jetzt bei der Störerschutzpropaganda nicht auch etwas ähnliches machen?

Wir brauchen also Fenster, in denen wir Beispiele aus unserer Praxis zeigen, in denen wir zeigen: mit welchen Hilfsmitteln der Entstörer arbeitet, mit dem Störchutzkoffer, dem Störsuchgerät, dem Isolationsprüfer und was noch alles dazugehört. Das ist die beste Weise, es von vornherein abzugeben, daß auch an die Entstörung sich Murkser und Bastler heranmachen. Wir müssen den Leuten durch unsere Dekoration und durch die Beschilderung unserer Dekoration sagen, daß Entstörung Sache des Fachmanns ist, daß für die Arbeiten, die wir ausführen, wichtige Vorschriften zum Schutz von Leib und Leben der Kundschaft bestehen. Wir sollten den Leuten auch einmal die verschiedenen Störer in einer Parade aufzeigen. Sie, meine Herren, kommen gewiß aus Ihrer Praxis heraus auf Dinge, die noch viel interessanter sind, wenn Sie sich nur einmal freigemacht haben von dem üblichen Stil der Schaufensterdekorationen, wenn Sie sich nur einmal die Aufgabe gestellt haben: Ich will von Zeit zu Zeit mein Schaufenster auch für die Aufklärung des Publikums und damit für meine allgemeine Firmenreklame benutzen.

Soviel von der Keimzelle der Störerschutzwerbung, von Ihrem eigenen Geschäft — und jetzt gehts raus zur Kundschaft!

Diese teilen wir ein nach den gelieferten Waren. Drei Gruppen schlage ich vor:

Haushaltartikel, die Störer sind, gewerbliche Maschinen usw., die Störer sind, und Rundfunkgeräte.

Die erste Gruppe sehen wir uns nun darauf an, welche Art der Bearbeitung sich lohnt. Auf alle Fälle müssen wir den Leuten jetzt einen Brief schreiben und sie darauf aufmerksam machen, daß das früher gelieferte Haushaltgerät auch stören könnte, und wir müssen den Leuten sagen, daß wir mit Rücksicht darauf, daß sie damals bei uns gekauft haben, jetzt kostenlos eine Untersuchung vornehmen, ob eine Entstörung nötig ist oder nicht. Wir würden sogar hinkommen. Anruf genügt.

Bei denen, die gut bei Kasse sind, die über mehrere Haushaltgeräte verfügen und die auch in der



Nähe wohnen, sehen wir außerdem im Anschluß an unseren Brief auch einen Besuch vor.

Bei der zweiten Gruppe, bei den gewerblichen Maschinen, müssen unbedingt Brief und Besuch eingesetzt werden, und ich gehe sogar noch einen Schritt weiter. Für diesen Fall möchte ich Ihnen noch eine telefonische Werbeaktion vorschlagen. Sonst ist ja die telefonische Werbung für unsere Branche nicht gerade sehr angebracht. Aber wir sollten uns doch einmal darauf einrichten, daß wir an dem Tage, wo das Gesetz herauskommt, alarmbereit dastehen und nach einer Liste hintereinander sämtliche Leute aus dieser Gruppe anrufen, bei denen überhaupt die Aussichten auf ein Geschäft einigermaßen günstig sind.

Ich habe nun immer von den Besuchen gesprochen, und nun müssen wir uns auch kurz darüber klar werden, was wir zu diesen Besuchen brauchen — an Rüstzeug meine ich. Überall da, wo wir damit rechnen können, daß ein Rundfunkgerät im Hause ist, sollten wir wenigstens ein kleines Störmodell, das aus einer einfachen Klingel und einem wahlweise anzuschaltenden Kondensator besteht, mitnehmen. Den Klöppel der Klingel nehmen wir ab, sonst halten die Leute das Klingeln für die Störung. Nun treten wir mit unserem Modell zu dem Rundfunkgerät, halten es an die Antennenleitung und führen den Leuten vor: Sie wie es jetzt in Eurem Rundfunkgerät prasselt, so oder noch viel schlimmer prasselt es bei Euren Nachbarn, wenn Ihr Euer Hausgerät oder Euren Motor in Betrieb habt.

Viel besser gelingt eine solche Demonstration natürlich, wenn wir über ein Störsuchgerät verfügen. Dann können wir nämlich direkt zeigen, was das betreffende Gerät oder die Maschine, der wir zu Leibe gehen wollen, stört. Eine solche Vorführung ist so unendlich viel überzeugender, als Worte es sein können, daß ich Ihnen dringend empfehle: Richten Sie sich dafür ein.

Und nun zur nächsten Gruppe, zu den Leuten, denen wir Rundfunkgeräte geliefert haben. An sie müssen wir uns wenden und fragen, ob sie über Störungen zu klagen haben. Gleichzeitig fragen wir natürlich auch, ob sie selber störende Geräte haben. Am besten ist es, wenn Sie diesen Leuten eine kleine Anfragekarte beilegen, die Sie nach einiger Zeit wieder einsammeln lassen. Allein die Tatsache, daß wir uns um das gelieferte Gerät wieder kümmern, ist von einer derartigen Werbewirksamkeit, daß wir diese Aktion keinesfalls versäumen

dürfen. Und glauben Sie sicher, Sie kommen damit einer ganzen Reihe von Störchutzgeschäften auf die Spur.

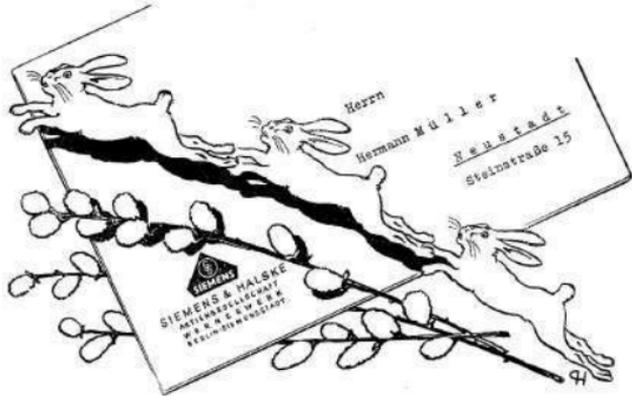
Und nun zu den Kunden, die wir neu gewinnen wollen. Zunächst stellen wir uns ganz systematisch Straße für Straße die Adressen zusammen, wo größere Entstörungen zu erwarten sind, und schreiben mal. Aber auf keinen Fall etwa an alle den gleichen Brief. So ein allgemeiner Brief ist genau wie die berühmten Kombinationszangen, die man als Beil, als Hammer, als Kistenöffner, als Schraubenzieher und schließlich auch noch zum Nägelreinigen benutzen kann, aber zu keinem richtig. Der zünftige Fachmann arbeitet nicht mit ihnen. Und so sucht der zünftige Werber seine Briefe auch möglichst so zu fassen, daß sie auf die Verhältnisse bei den Leuten soweit wie möglich zutreffen.

Nun werden Sie sagen, meine Herren: So viele Briefe entwerfen, das können wir ja gar nicht, wir haben ja noch eine kleine Nebenbeschäftigung. Und damit haben Sie vollkommen recht. Aus diesem Grunde stellen wir Ihnen gern für die verschiedensten Fälle Briefentwürfe zur Verfügung. Ja, wir gehen noch weiter und vervielfältigen die Briefe sogar auf einem passenden Briefbogen, der den Störchutzritter zeigt.

Weitere Glieder in der Kette Ihrer Werbung können sein: Die Anzeige und das Kinodiapositiv. Die Anzeige empfehle ich in diesem Falle aber nur dann, wenn Sie eine Zeitung wählen, die das Gebiet, das Sie bearbeiten wollen, richtig erfaßt, aber nicht viel mehr. Es hat keinen Zweck, die Grenze zu weit zu spannen, lieber ein engeres Feld abstecken, aber gründlich beackern. Jedenfalls halten wir nette Anzeigen, die nicht zuviel Raum einnehmen und doch auffallen, ebenso wie Kino-Dias für Sie bereit.

Hinter allem, was wir Ihrer Aktivität empfehlen, steht als starker Rückhalt unsere Propaganda und der Name unseres Hauses. Vor allen Dingen aber wollen wir Ihnen einen technischen und geschäftlichen Rückhalt geben, und wir werden deshalb immer und immer wieder mit unseren Vorschlägen an Sie herankommen, immer wieder von uns hören lassen, immer wieder um Sie werben. Und das, meine Herren, lassen Sie sich bitte als letztes Beispiel dienen. Werben auch Sie Ihren Kunden gegenüber mit derselben Unermüdlichkeit, mit derselben Hartnäckigkeit, die Sie an uns beobachten.

# Störschutz ist Kundendienst!



Sehr geehrter Herr Müller!

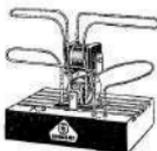
Jahrelange Geschäftsbeziehungen verbinden Sie mit unserem Hause. Wir möchten Ihnen daher als altem, gutem Kunden im Vertrauen einige Tips geben, die Ihnen gewiß nicht unwillkommen sein werden.

Der Haupttrubel im Rundfunkgeschäft ist nun wieder vorbei, und Sie haben jetzt Zeit, sich auch der Dinge mal wieder etwas anzunehmen, die Sie außer Rundfunkgeräten noch führen. Wir haben in letzter Zeit verschiedene neue Artikel herausgebracht, die Ihnen zum Teil wohl bereits bekannt sind. Da aber gerade jetzt wieder die Verkaufsmöglichkeiten dafür besonders günstig sind, möchten wir sie Ihnen noch einmal in Erinnerung bringen.

Sie wissen, zu Ostern ist in den Schulen Versetzungstermin. Versetzung - Sie erinnern sich wohl selbst noch daran, mit welchem gemischten Gefühlen man als Junge an die Versetzung zu Ostern dachte. Und so mancher „alter Herr“ ist um die Versetzung seines Sprößlings nicht minder besorgt als dieser selbst, denn abgesehen von andern Gesichtspunkten, bedeutet für ihn ja das Urteil „nicht versetzt“ ein weiteres Jahr Schulgeld zahlen.

Na, und dann wird mit allen möglichen Mitteln versucht, den „Herrn Sohn“ zu veranlassen, sich gefälligst auf den Hosensboden zu setzen, damit er es noch schafft. Da werden fürchterliche Drohungen ausgesprochen und verlockende Versprechungen gemacht: „Wenn er doch noch versetzt werden sollte, dann mag er sich was wünschen, der Bengel“, brummt der Herr Papa. - Und vielleicht hilft das? -

Jedenfalls, wenn er versetzt wird, dann muß er sich einen Siemens - Elektrobaukasten von Radio-Müller in der Steinstraße wünschen, dafür müssen Sie sorgen, Herr Müller! - Und das ist gar nicht so schwer. Was meinen Sie, was so ein Junge von etwa 12 Jahren an für Spaß am Experimentieren und Schalten mit diesem Baukasten hat. Und der „alte Herr“ wird um so lieber den Wunsch des Jungen erfüllen, als er ja ohne weiteres einsehen wird, daß das Spiel mit dem Baukasten weit mehr als ein Spiel ist. Das Spiel wird dem Jungen zum Physik-



Unterricht - und der Physikunterricht in der Schule wird ihm zum Spiel werden.

An die 300 interessante Versuche lassen sich mit dem Baukasten ausführen und-na, eine ausführliche Anweisung für die Experimente kennen Sie ja wohl bereits, wenn nicht, schickt Ihnen unsere Geschäftsstelle auf Anforderung postwendend solche zu. Also das ist jetzt eine Gelegenheit, Herr Müller, die Sie nicht vorübergehen lassen dürfen! Stellen Sie den Baukasten in das Fenster, verteilen Sie Werbeblätter an die Schüler am Schuleingang und schicken Sie Werbebriefe an die Eltern, - wir stellen Ihnen die Werbemittel dafür gern zur Verfügung.

Aber auch bei anderen Gelegenheiten kann man natürlich den Baukasten als Geschenk anbieten, nicht nur zu Ostern; Geburtstage z.B. werden ja das ganze Jahr irgendwo mal gefeiert. Und schließlich ist der Baukasten auch ein ausgezeichnetes Lehrmittel. Also auch die Schulen bearbeiten, Herr Müller!

Zu Ostern wird nicht nur Kuchen gegessen und werden nicht nur Ostereier gesucht, in manchen Familien enthalten die Ostereier auch Geschenke und Überraschungen. Dazu eignen sich sehr gut die anderen Siemens-Kleinerzeugnisse. Also machen Sie Ihre Kunden auch darauf aufmerksam.

Legen Sie z.B. die Sirama in ein großes, buntes Papposterei und stellen Sie das in Ihr Osterschaufenster. Welcher Mann würde sich nicht über solch ein Osterei freuen? - Und wenn Sie es so einrichten könnten, daß in dem Osterei, das der Hausherr der Hausfrau schenkt, die Vibratognom-Zusatzteile sind, die aus jeder elektrischen Rasiermaschine einen vollständigen Vibrations-Massage-Apparat machen, dann würde die Freude erst recht groß sein, nicht wahr?

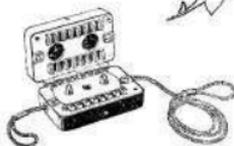
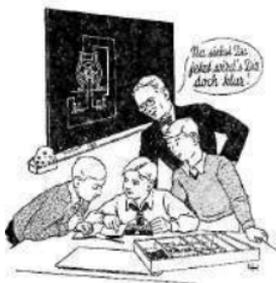
Für Selbstrasierer - übrigens nicht nur für die Besitzer einer Sirama - haben wir jetzt einen weiteren praktischen Artikel herausgebracht, den Sirama-Klingenschärfer. Mit dem kleinen handlichen Apparat kann man jederzeit seine Rasierklingen - jedes beliebige Fabrikat! - haarscharf machen.

Auch unser kleiner elektrischer Duft-Ventilator "Rotognom" ist ein Geschenkartikel, mit dem man immer wieder Freude bereiten kann; vergessen Sie ihn nicht bei Ihrer Osterdekoration.

"Man muß die Feste feiern, wie sie fallen" heißt ein altes Sprichwort - und man muß die Verkaufsmöglichkeiten ausnutzen, wie sie sich bieten, ist für uns die Folgerung daraus.

Fröhliche Ostern und ein gutes Ostergeschäft

Mit deutschem Gruß



SIEMENS & HALSKE AG

## Unser neuer Sperrkreis Rsz 25, ein unentbehrliches Zusatzgerät.

Der Sperrkreis ist für viele Rundfunkhörer die einzige Rettung aus dem Tohuwabohu der Sender. Solange es Rundfunk gibt, kennen wir ihn schon,



Bild 1. Sperrkreis Rsz 25.

nur war damals seine Anwendung bedingt durch die ungenügende Trennschärfe der Empfänger. Heute, im Zeichen der Großsender, brauchen wir ihn, um die mit enorm großer Feldstärke einfallenden Senderriesen zu schwächen. Die Trennschärfe der Empfänger kann nicht weiter gesteigert werden, um die Klangfülle zu erhalten. Die Arbeitsweise unseres Empfängers wird aber durch die Verwendung eines Sperr- oder Vorkreises keinesfalls beeinträchtigt. Und das ist sehr wichtig! Trotz größerer Trennschärfe keine Verschlechterung der Wiedergabe!

Der moderne Sperrkreis unterscheidet sich gewaltig von seinen Vorgängern. Wir können an Kurve I (Bild 3), der Resonanzkurve eines alten Sperrkreises feststellen, daß nicht nur die Frequenz eines Senders, sondern ein ganz breites Frequenzband geschwächt wird. Man konnte diese Kreise auch „bessere Ausschalter“ nennen, da bei ihrer Verwendung außer dem Ortssender oft kein Fern-

sender mehr zu hören war. Diese Sperrkreise sind heute überholt! Durch Verwendung der neuen Siemens-Siruferspule ist es möglich geworden, sehr verlustfreie Abstimmkreise

aufzubauen. Schaltet man diesen Spule einen Luftdrehkondensator mit Calit-Isolation parallel (Bild 4), so erhält man eine Resonanzkurve, die die Anforderung an einen Sperrkreis voll erfüllt (Kurve Ia,

Bild 3). Da aber eine so große Sperrwirkung bei weitem nicht notwendig ist, wählt man einen Abgriff an der Spule, an dem die Antenne an-

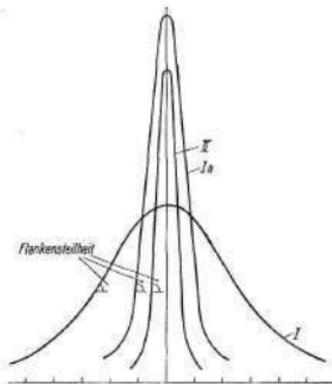


Bild 3.

geschlossen wird (Bild 5). Dadurch geht zwar die Gesamtsperwirkung etwas zurück, aber die Flankensteilheit wird viel größer (Kurve II, Bild 3).

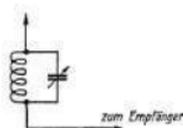


Bild 4.

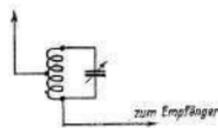


Bild 5.

Nun erst ist die Möglichkeit gegeben, wirklich nur einen Sender auszusperrern und bereits den benachbarten Sender einwandfrei zu empfangen.

Nicht nur für den Rundfunkwellenbereich ist unser Rsz 25 zu gebrauchen.

Durch einfaches Umstecken der Antenne kann er auch für Lang-

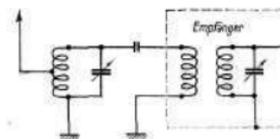


Bild 6.

wellen verwendet werden. Gerade in diesem Bereich ist seine Anwendung sehr zweckmäßig, denn dort liegen die stärksten Sender und noch dazu sehr nahe nebeneinander.



Bild 2. Sperrkreis Rsz 25 (innen).

schaltet man diesen Spule einen Luftdrehkondensator mit Calit-Isolation parallel (Bild 4), so erhält man eine Resonanzkurve, die die Anforderung an einen Sperrkreis voll erfüllt (Kurve Ia,

Das Anwendungsgebiet des Rsz 25 ist aber noch nicht erschöpft. Stört kein bestimmter Sender, sondern klagen wir — z. B. bei einem älteren Gerät — über allgemeine Trennschwierigkeiten, dann greifen wir ebenfalls zu ihm. Er kann nämlich **auch als Vorkreis** Verwendung finden. Bild 6 zeigt die Schaltung.

Während wir bekanntlich beim Sperrkreis auf den störenden Sender abstimmen, stellen wir den Vorkreis scharf auf den zu empfangenden Sender ein. Wir erreichen dadurch eine größere Spannung

der eingestellten Frequenz am Eingang des Gerätes und können sicher die gewünschte Station hören. Die Nachbarfrequenzen werden jedoch nicht mitverstärkt und treten in den Hintergrund. Auch auf diese Art kann also eine größere Trennschärfe erzielt werden.

Unser Rsz 25 ist für jeden Empfänger der geeignete Sperrkreis. Auch vom Heinrich-Hertz-Institut für Schwingungsforschung ist er begutachtet und als Sperrkreis für den Volksempfänger VE 301 zugelassen worden. Hbr.

## Der Sirama-Klingenschärfer.

Sie selbst werden es, falls Sie Selbstrasierer sind, schon oft bedauert haben, wenn die guten, nur wenige Male verwendeten Klingen weggeworfen werden müssen. Mit Recht, man muß sich einmal vergegenwärtigen, wie viel Geld man damit im Laufe eines Jahres, und seien die Klingen noch so billig, gewirft. „Ja, wenn es nicht so umständlich wäre, das Schleifen“ — werden Sie sagen. Nun, mit dem neuen Sirama-Klingenschärfer wird es jetzt wirklich bequem gemacht.

Der Sirama-Klingenschärfer ist ein kleines, handliches Gerät. Die Schleifbewegung erfolgt nicht wie bei den meisten Klingenschärfnern geradlinig senkrecht zur Schneidkante. Das Vorbild war vielmehr die kunstfertige Hand, die in kreisender Schleifbewegung eine Klinge auf einem Stein abzieht. Zur Erzielung der kreisenden Schleifbewegung wird die Klinge auf zwei Exzenterstifte aufgelegt. Die Klinge wird dann gleichzeitig von beiden Seiten geschliffen, so daß eine Gratbildung an den Schneidkanten ausgeschlossen ist. Ein weiterer wesentlicher Vorzug besteht darin, daß sich die Schleifbacken durch ihre federnde Anordnung selbsttätig dem Schleifwinkel der handelsüblichen Klingen vollkommen anpassen. Der ursprüngliche, günstige Schnittwinkel jeder Klinge wird also erhalten und die Klinge in keinem Fall verschliffen. Die Schleifbacken selbst bestehen aus einem Spezialmaterial, das auf Grund langwieriger Versuche als besonders geeignet gefunden wurde. Die Ausführung ist sehr solid, kein Leder oder sonstige schnell abnutzbare Werkstoffe werden verwendet. Daher ist der Sirama-Klingenschärfer nahezu unverwundlich.

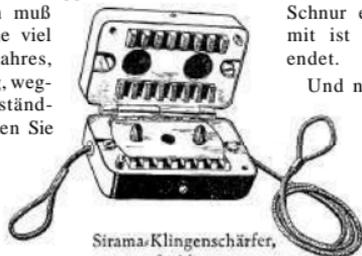
Der Hauptvorzug des Sirama-Klingenschärfers jedoch ist die auffallend leichte Handhabung. Man legt die Klinge auf die zwei Exzenterstifte und

klappt das kleine Kästchen zu. Dann befestigt man das eine Ende der Antriebschnur an einem Haken und führt den Apparat auf der gespannten Schnur einige Male hin und her. Damit ist der Schleifvorgang schon beendet.

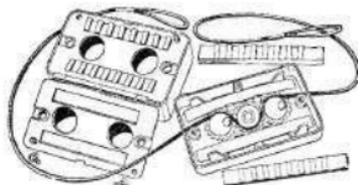
Und nun probieren Sie einmal selbst; überzeugen Sie sich von dem erstklassigen Schliff der Klingen. Sie werden dann um so besser verkaufen.

Wenn jetzt jemand Ihr Geschäft betritt, haben Sie für das Verkaufsgespräch immer die aktuelle Frage: "Kennen Sie übrigens schon den neuen Sirama-Klingenschärfer?" Als geschickter Verkäufer werden Sie an einigen bereitliegenden Klingen sogleich zeigen, wie man damit umgeht.

Die Schärfe der Klinge vor und nach dem Schleifen läßt sich ja dabei dem Kunden auf einfache Weise deutlich vor Augen führen.



Sirama-Klingenschärfer, aufgeklappt.  
Das Kästchen ist nur 60 mm lang, 35 mm breit, 27 mm hoch.



Das Innere des Sirama-Klingenschärfers.  
Die S-förmig eingelegte Antriebschnur kann bequem ausgewechselt werden.

Auch in bezug auf gefälliges Äußere können Sie den verschiedensten Wünschen entsprechen, da das Metallkästchen von uns in drei verschiedenen Farben (rot, blau und elfenbein) geliefert wird. Ru.

## Vermindert ein Störschutz die Heilwirkung eines Hochfrequenz-Apparates?

Es wird immer wieder gefragt, ob die Beschaltung eines Hochfrequenz-Heilgerätes mit einem Rundfunk-Störschutz die Heilwirkung auch bestimmt nicht beeinträchtigt. Der Grund für diese Fragen ist wohl darin zu suchen, daß bei einer großen Anzahl Hochfrequenz-Heilgeräten noch eine kleine Neon-Lampe in dem Hochfrequenzkreis liegt, die aufleuchtet, wenn der Apparat in Betrieb ist. Wird das Gerät jedoch mit einem Störschutz beschaltet, so leuchtet die Neon-Röhre nicht. Das ist nun nicht etwa ein Zeichen dafür, daß keine Hochfrequenz mehr erzeugt wird, sondern gerade ein Hinweis darauf, daß die Entstörung wirksam ist. Privatdozent Dr. Schliephake-Jena hat bereits im Jahre 1930 Versuche mit Hochfrequenzgeräten mit und ohne Störschutz an Modellen (z. B. Brotteig) und Menschen gemacht und festgestellt, daß ein Störschutz die Heilwirkung keinesfalls beeinträchtigt, daß im Gegenteil die Wirkung bei Verwendung des Störschutzes erhöht wird.

Durch die Einschaltung des Störschutzes in die Netzzuleitung wird nämlich nur die Netzleitung gegen das Zurückfluten der Hochfrequenz abgeriegelt. Dadurch allein würde also noch keine völlige Entstörungswirkung erzielt werden, denn die Hochfrequenz geht von der Behandlungselektrode auf den Patienten über und strahlt von diesem in den freien Raum aus, es besteht hier also ein offener Schwingungskreis. Deshalb schaltet man noch die Sondenhülle über den Handgriff der Behandlungselektrode: so entsteht ein geschlossener Schwingungskreis von der Elektrode über den Patienten zur Sondenhülle und zurück zum Hochfrequenzgerät. Die Raumstrahlung ist dabei so gering, daß sie nicht störend wirkt. Bei Behandlung durch eine zweite Person muß natürlich der Behandelte die Abschirmhülle in die Hand nehmen,

um den Kreis zu schließen; die Hülle ist also in diesem Falle vom Handgriff zu entfernen. Leider wird dies sehr oft übersehen, so daß Mißerfolge unausbleiblich sind.

Bei nichtentstörten Heilgeräten empfindet jemand, der den sich Bestrahrenden während der Behandlung berührt, ebenfalls das Prickeln der übergehenden Energie. Die zweite Person ist also „parallelgeschaltet“. Ist das Gerät jedoch entstört, so kann natürlich die Energie nicht mehr durch die zweite Person wahrgenommen werden, da der Stromkreis bereits über die erste Person und die Sondenhülle geschlossen ist. Die Energie geht also den leichteren direkten Weg und nicht über die „parallelgeschaltete“ zweite Person. Wollen sich zwei Personen gleichzeitig bestrahlen, so müssen sie sich „hintereinanderschalten“, d. h. die beiden Personen berühren sich, die eine wird mit der Elektrode bestrahlt, während die andere die Abschirmhülle berührt. Bei dieser Anordnung kann die Sondenhülle natürlich auf dem Handgriff bleiben, wenn die zweite Person die erste bestrahlt. Und wie ist es mit dem Leuchten der Neon-Lampe? Die Neon-Röhre liegt zum Patientenkreis im Nebenschluß. Sie brennt nicht, wenn auf anderem Wege (also z. B. durch die Abschirmung) der Schwingungskreis geschlossen wird.

Die Behandlung kann mit einem beschalteten (entstörten) Gerät wirksamer sein als mit einem unbeschalteten, bei dem die von der Behandlungselektrode in den Körper gelangende Energie von der ganzen Körperfläche in den Raum abstrahlt. Ist der Stromkreis über eine Sondenhülle geschlossen, so tritt eine "Strahlenbündelung" ein, da die Energien natürlich auf kürzestem Wege zurückfließen wollen. Die Intensität kann also bedeutend stärker werden. K—er.

## Für die Bezirke mit Riesensendern!

Viele Besitzer von Netzeempfängern wundern sich darüber, daß ihnen trotz eines guten Sperrkreises die Ausschaltung ihres nächsten Großsenders nur unzureichend gelingt. Der Grund liegt darin, daß viel **hochfrequente Energie über die Netzleitung** in das Empfangsgerät eindringt; denn nicht alle Empfänger sind dort gegen Hochfrequenz abgeriegelt.

Schalten Sie in solchen Fällen **das Siemens-Störschutzgerät Rfss22** oder SG28 zwischen Netzsteckdose und Empfänger und regulieren nun den Sperrkreis nochmals ein. Ob die Gehäuseklemme des Störschutzes geerdet bzw. mit der Erdklemme des Empfängers verbunden werden oder ganz frei bleiben muß, läßt sich durch einen Versuch sehr schnell feststellen. Diese Maßnahme wird Ihren Kunden einen doppelten Erfolg — außerdem nämlich Schutz gegen Störungen aus dem Netz — und Ihnen ein gutes Zusatzgeschäft bringen.

W. E.



## Das Siemens-Störsuchgerät in neuer Ausführung.

Das neue **Siemens-Störsuchgerät SuG 33m** enthält wieder einen Zweikreis-Dreiröhrenempfänger. In der Hochfrequenzstufe ist jetzt die wirksamere Schirmgitterröhre RES 094 an die Stelle der bisher verwendeten RES 044 getreten. Als Audion wird weiter die bewährte RE 084 benutzt, während als Endröhre jetzt auch eine Schirmgitterröhre, die RES 164, wegen ihrer größeren Verstärkung verwendet wird. Neben dieser röhrentechnischen

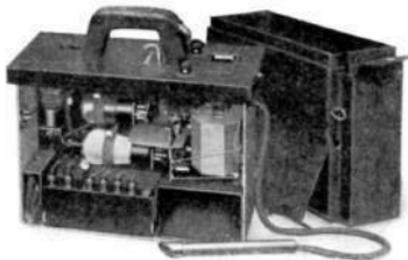
Verbesserung ist auch der Empfangsteil mit modernen neukonstruierten Bauteilen neukonstruiert worden, so daß eine noch größere Reichweite für die Suchgänge bzw. ein empfindlicheres Ansprechen auf schwächere Störquellen gewonnen worden ist. Weitere Vorteile bestehen darin, daß die verwendeten neuen Zweigangkondensatoren gemeinsames Abstimmen

beider Empfangskreise, also Einknopfbedienung, und eine Eichung der Einstellskala in Kilohertz ermöglichen.

Neben diesen Verbesserungen des Empfangsteiles ist gleichzeitig der Gesamtaufbau des Störsuchkoffers für die Anforderungen des praktischen Betriebes zweckmäßiger geworden. Die Form des handlichen Lederkoffers wurde selbstverständlich beibehalten. Der Handgriff ist gepolstert und so geformt, daß die Hand auch bei längerem Tragen nicht ermüdet. An der einen Stirnseite des Griffes ist ein gerändeltes Antriebsrad zur Bedienung der Rückkopplung, also für die unmittelbare Empfindlichkeitseinstellung, eingelassen, während an der gleichen Seite unter dem Griff ein Zugschalter angebracht ist, durch dessen Hochziehen das Gerät nach Belieben eingeschaltet werden kann. Diese während des Suchganges erforderlichen Bedienungsgriffe können also mit der Koffer tragenden Hand stets bequem ausgeführt werden. Außer dem einen Knopf zum Abstimmen und der in kHz geeichten Einstellskala befindet sich nur noch ein Drehknopf zum Schalten der Wellenbereiche und der Antennenarten (Rahmen- oder Tastantenne) seitlich vor dem Tragriff. Dieser und die obere Kofferplatte mit den Bedienungselementen sind fest mit dem Empfängerchassis verbunden, das nach Lösen einiger Bodenschrauben aus dem un-

teren Kofferteil herausgehoben und vollständig freigelegt werden kann. Das Auswechseln von Röhren oder das Feststellen und Beseitigen einer Störursache im Empfängerenteil ist dadurch sehr leicht gemacht.

Die Heiz- und Anodenbatterie stehen jetzt flach im Chassisrahmen und können bequem geschaltet werden. Zugleich sind hier noch Behälter zur Aufnahme eines Kopfhörers und einer Regenhaut ausgespart. Der Lederkoffer hat seitlich einen verschließbaren Klappdeckel, so daß diese Aufbewahrungsfächer wie auch die Batterieanschlüsse nebst einer kleinen eingebauten Sicherungslampe stets bequem zugänglich sind. Die Tastantenne befindet sich in einer seitlich angebrachten Tasche des Koffers. Der ganze Koffer kann auch an einem Tragriemen getragen



Das neue Störsuchgerät SuG 33 m.

werden. Bei leichtem, regnerischem Wetter wird über den Störsuchkoffer die in der Koffertasche beigegebene Regenhaut gestreift. Die Regenhaut besitzt einen Gummizug, durch den die Hand an den Griff des Störsuchgerätes durchgreifen kann. So ist es möglich, das geschützte Gerät bei Regenwetter zu verwenden und ohne weiteres trotz des Regenschutzes zu bedienen. Auch die Kopfhörerschnur wird zweckmäßigerweise durch den Gummizug mithindurchgeführt.

Das neue Siemens-Störsuchgerät ist jetzt aber nicht nur seiner eigentlichen Aufgabe, alle unbekannteten Störer des Rundfunks schnell und sicher ausfindig zu machen, vollauf gewachsen, seine hervorragenden Eigenschaften lassen auch andere Verwendungszwecke zu.

So eignet es sich ausgezeichnet zur Prüfung von elektrischen Hausinstallationen auf Leitungs-, Schalter- und Kontaktfehler. Verborgene Fehler dieser Art, besonders Korrosionen und Bruchstellen in Leitungen, bilden eine ernste Brandgefahr. Die Fehlerstellen lassen sich mit dem neuen Störsuchgerät leicht feststellen.

Auch die neutrale Bürstenstellung von Kollektormaschinen läßt sich mit dem Störsuchgerät zuverlässig ermitteln, ist sie doch an einem sehr ausgeprägten Stör-



minimum zu erkennen. Auf diese Weise genau eingestellte Maschinen zeigen kleinste Funkenbildung und haben also geringen Kollektor- und Bürstenverschleiß. Auch der Aufwand an Stör-schutzmitteln ist dann am kleinsten.

Schließlich eignet sich das Störsuchgerät zur Feststellung des Verlaufs von Erdkabeln und zur Untersuchung von Überlandleitungen auf Isolatorenschäden, Erdfehler usw. An das zu untersuchende Kabel muß ein Induktorium oder ein starker Störer angeschlossen werden. Der Kabelverlauf kann dann mehrere hundert Meter weit einfach unter Einhaltung des Lautstärkemaximums bei Benutzung der Rahmenantenne verfolgt werden. Ebenso kann mit Hilfe der Tastantenne ein mit Hochfrequenz gespeistes Kabel aus einem Kabelbündel herausgefunden werden. Allerdings sind diese Verfahren durch die große Erdkapazität und Dämpfung der Kabel für höhere Frequenzen auf nicht zu große Entfernungen begrenzt.

Störschutz ist ein heikles Thema, denn jede Ent-störung kostet Geld, und wer nicht selbst unter Rundfunkstörungen zu leiden hat, wird oft nicht leicht einsehen, warum er z. B. in seine Heißluft-dusche, die doch ganz gut geht, einen Kondensator einbauen lassen soll, der ihm nur Geld kostet und einem anderen nützt. So etwas läßt sich viel leichter klarmachen, viel netter sagen durch einen Film.

„Wo alle hören, darf keiner stören“ ist der Titel unseres neuen Störschutzfilms.

Die gefällige Art der Darstellung, mit der dem Zuschauer ins Gewissen geredet wird, nicht anderen Leuten durch Nachlässigkeit und Interesseslosigkeit die Freude am Rundfunk zu verderben, und wie ihm geraten wird, was er gegen die Störungen vonseiten der „bösen Nachbarn“ unternehmen kann, macht die an sich für einen Laien verhältnismäßig trockene technische Materie im Film durch eine nette Rahmen-handlung und durch an-sprechende Darstellertypen unterhaltend und interessant. Dabei haben die im Film ge-zeigten technischen Probleme aber doch ein gewisses Ni-veau, so daß der Filmstreifen auch alten Praktikern man-chen brauchbaren Wink ver-mittelt oder manches an sich Bekannte in neuer inter-essanter Darstellung zu zei-gen vermag.

An Hochspannungsleitungen läßt das Störsuch-gerät die hier durchweg auftretenden Sprüher-scheinungen im Kopfhörer als regelmäßigen Störpegel wahrnehmen. Damit ist eine Beurteilung des Lei-tungszustandes möglich. Abzuhören ist an gleich-artigen Leitungsstellen (z. B. Fußpunkte der Maste). Wird zwischen mehreren solcher Punkte eine deutlich wahrnehmbare Lautstärkeschwel-lung festgestellt, so kann man daraus mit Sicherheit auf das Vorhandensein von Störungen irgendwelcher Art (z. B. Isolatorendefehler) schließen. Dabei wird die Lage des Störherdes durch das Maximum der Ab-hörlautstärke gekennzeichnet.

Diese vielseitige Verwendungsmöglichkeit macht das neue Siemens-Störsuchgerät zu einem unent-behrlichen und ständig gebrauchten Hilfsgerät für alle Installations- und Montage-Unternehmen in der Rundfunk- sowie in der sonstigen Schwach- und Starkstromtechnik. Kdn.

Da sitzt z. B. vor dem Lautsprecher ein junges Ehepaar, das einer Opernübertragung lauscht. Plötz-lich setzen wieder diese leidigen Störgeräusche ein und machen dem Genuß ein Ende. „Schon wieder diese Störungen! Wie kommt das nur?“, fragt die Frau. Er, im Beruf Ingenieur, erklärt es ihr an Hand einer Skizze. Dann wird eine Karte an das Postamt geschrieben, und ein Störsuchbeamter erscheint mit dem Siemens - Störsuchgerät. Dieser erklärt den beiden das Gerät und begibt sich auf die Störungs-suche. Die Kamera begleitet ihn auf seinem Wege, bis er in ein Haus eintritt, aus dem man im Trick-bild die Störungen herauskommensieht. Und richtig, in einer Wohnung ertappt er einen Störer auf frischer Tat in Gestalt einer hübschen jungen Dame, die sich mit einer Heißluftdusche die Haare trocknet. „Was, ich soll den Rundfunk in der Nachbarschaft stören?“ „Jawohl, gnädiges Fräulein, und zwar kommt das so ...“ Und dann wird im Trick erklärt, warum die Heißluftdusche den Rund-funk stört.

Ja, wenn das so ist, dann wird die hübsche Übeltäterin natürlich sofort die Heißluft-dusche zum Installateur bringen und entstören lassen.

Beim Installateur ist der Meister gerade nicht da, der kleine Lehrling nimmt den Auftrag entgegen: „Ent-stören? Ja, ja, das werden



Das Störsuchgerät wird erklärt.

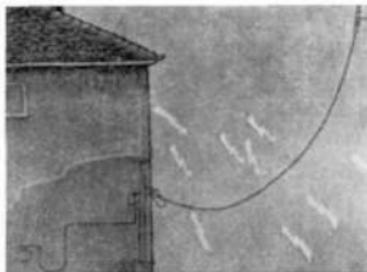
wir schon machen!" und verschwindet mit der Heißluftdusche in der Werkstatt. Dort sieht die Kamera zu, wie der Stift sich von selbst an die Entstörung der Dusche heranwagt, aber doch

essant!" „Ja, das ist der Endverschluß und dies der Erdungsschalter, und das ist die sogenannte Siemens-Schutzantenne..."

Befriedigt verläßt der ulkige Herr Paulsen den



Herr Paulsen wird aufgeklärt.



Antenne mit geschirmter Niederführung.

nicht so recht damit fertig wird. . . . „Wo gehört denn nun der Störstutzkondensator hin?" Ein älterer Gehilfe zeigt ihm, wie es gemacht wird: „Immer die Funkenstelle überbrücken", d. h. in diesem Fall die Kollektorbürsten. „... Und das dritte Leitungsende des Kondensators an das Gehäuse!"

Stolz zeigt der Kleine das gelungene Werk seinem Meister, der gerade mit dem Gehilfen an einem größeren Motor arbeitet. Da dieser sieht, daß seine jungen Leute Interesse an Störstutzfragen zeigen, hält er ihnen einen kleinen Vortrag mit praktischen Beispielen und erläuternden Skizzen an der Wandtafel. Dann überläßt er die beiden wieder sich selbst, da er in den Laden muß. Dort ist der dicke Herr Rendant Paulsen eingetreten. Er ist mächtig geladen, er hat eine Aufforderung bekommen, sein Heizkissen, das angeblich den Rundfunk stört, entstoren zu lassen. „Sowas! Wie kann so ein unschuldiges Heizkissen den Rundfunk stören?" — „Ja, und ob, Herr Paulsen!" — Und dann erklärt der Installateur dem guten Mann, wie das kommt. — „Aha, so ist das also . . ." Paulsen selbst hat auch Rundfunkstörungen, aber die sind nicht so leicht wegzubekommen. „Ja, wenn bei Ihnen die Verhältnisse so kompliziert liegen, dann hilft nur eines, die Antenne mit geschirmter Niederführung."

Und dann wird besprochen, was es damit auf sich hat. — „Und dies ist das Material dazu, Herr Paulsen, wenn Sie einmal hierher sehen wollen..." — „Ah, sehr inter-

Laden, sein Heizkissen wird ihm schnellstens entstoren werden.

Der Meister geht dann in die Werkstatt zurück, wo er die beiden jungen Leute, die sich noch eifrig über Störstutzfragen unterhalten, vorfindet, „Na, wenn Ihr solches Interesse habt, dann seht Euch dieses Buch mal durch." Und dann gibt er ihnen die Siemens-Störstutzmappe. „Und hier aus dem Siemens-Störstutzkoffer könnt Ihr die Störstutzmittel herausuchen, die man in den einzelnen Fällen gebrauchen würde." An Hand dieser Mappe werden dann noch verschiedene Entstorenmöglichkeiten im Film gezeigt.

Das ist ein Film, der dem Zuschauer auf angenehme Weise die Wichtigkeit der Rundfunkentstorenung erklärt und ihm die bittere Pille der Entstorenungskosten schmackhafter macht.

Der Film wird zunächst von uns in Kursen und Händlerveranstaltungen gezeigt werden, später stellen wir ihn unseren Geschäftsfreunden auch gern für ihre Publikumswerbung kostenlos zur Verfügung. Es ist ein 16-mm-Schmalfilm, der aus zwei Teilen besteht und eine Länge von 210 m hat, das

entspricht einer Vorführungsdauer von etwa 35 Minuten. Wenn Sie von diesem ausgezeichneten Werbemittel Gebrauch machen wollen, wenden Sie sich bitte an unsere für Sie zuständige Geschäftsstelle. Man wird Ihnen dort gern die Überlassung einer Kopie vermitteln und Ihnen auch bei der Organisation der Vorführungen bereitwillig mit Rat und Tat zur Seite stehen. Ey.



Der Meister gibt Störstutz-Unterricht.

## Nicht locker lassen — nachfassen!

Von allen Seiten her und mit den verschiedensten Mitteln ist man bemüht, dem Rundfunk Tür und Tor zu öffnen.

**Rundfunk in jedes Haus!** ist die Parole der Regierung. Der Bau und Verkauf von Rundfunkgeräten ist nicht mehr wie früher wirtschaftlicher Selbstzweck, sondern Dienst für Volk und Staat. Würde im letzten Jahr auf breiterer Grundlage für den Rundfunk im neuen Deutschland geworben so gilt es für Sie, diese Gemeinschaftsaktion durch eine zweckmäßige Nachbearbeitung auszuwerten. Der für den Rundfunkgedanken aufnahmefähiger gemachte Nischthörer soll nun in Ihr Geschäft gelenkt werden.

Haben Sie schon darüber nachgedacht, wie Sie das am besten anfassend können?

Zunächst natürlich: **Ihr Schaufenster.** Wir geben Ihnen ja wieder und immer wieder Ratschläge, wie diese „Visitenkarte Ihres Geschäfts“ zum Blickfang für die Vorübergehenden werden kann.

Dann der **Werbebrief.** Schön — wenn er so weit ist, daß er nur noch abgeschickt zu werden braucht. Aber schließlich muß man ihn ja auch entwerfen. Daß es Ihnen dazu oft an der Zeit fehlt, können wir verstehen. Darum geben wir Muster-Werbebriefe heraus, die Sie ohne weiteres für sich verwenden können.

So ganz einfach ist es natürlich nicht, gerade dann für den Rundfunk zu werben, wenn mit der fortschreitenden Jahreszeit das Interesse am Rundfunk etwas nachzulassen pflegt. Aber um so notwendiger ist dann Werbung, weil das Geschäft nicht zum Abflauen kommen darf. Nachstehend geben wir Ihnen noch einige Argumente, die Sie sowohl für eigene Werbebriefe wie für die persönliche Bearbeitung verwenden können:

Sie haben gegenwärtig mehr Zeit und können sich jedem einzelnen Kunden voll widmen. Sie haben Gelegenheit, ihm die Geräte nicht nur im Geschäft, sondern auch in der Wohnung in aller Muße vorzuführen und das geeignetste Gerät für ihn auszuprobieren. Sie können ihm das Gerät fachgemäß aufstellen, die Störverhältnisse untersuchen, ihm gegebenenfalls eine Siemens-Schutzantenne montieren, damit er die Garantie hat, ungestört Rundfunk zu hören. (Wir glauben bestimmt, daß diese Argumente eines so weitgehenden Kundendienstes ihre Wirkung nicht verfehlen würden.)

Ebenso lassen sich natürlich auch an wichtige politische Ereignisse, beispielsweise an den Tag der Nationalen Arbeit (1. Mai) und außerdem an Familienfeste Werbebriefe anknüpfen.

Was ist nun bei der Verschickung des **Werbebriefes** zu überlegen? Vor allen Dingen muß man wissen: „An wen?“ Es wäre verfehlt, Leute für Rundfunk begeistern zu wollen, die schon Jahr und Tag am Lautsprecher sitzen und ihn nicht mehr missen möchten. Also kommen in erster Linie Nischthörer in Betracht. Diese aus der Gesamtbevölkerung herauszufischen müßte Ihre gewiß nicht immer ganz einfache Aufgabe sein. Aber auch dafür wollen wir Ihnen einige Tips geben:

Schicken Sie Briefe an Kunden, die bei Ihnen schon gekauft haben, aber noch keine Rundfunkkunden sind. Voraussetzung dafür ist allerdings, daß Sie eine Kundenkartei führen.

Oder senden Sie Werbebriefe an junge Ehepaare, deren Anschrift ja leicht zu erhalten ist.

Ferner müßten alle Haushaltungen, die Sie kürzlich mit unserem Türklinken-Anhänger bedacht haben, einen Nachfaßwerbebrief erhalten.

In der Praxis läßt sich im allgemeinen leicht feststellen, namentlich in kleinen Städten, in welchen Familien noch ein Rundfunkgerät fehlt. Und wenn Sie dies wissen — meist kommen Sie ja mit diesem Personenkreis unmittelbar in Berührung —, so dürfen Sie keine Gelegenheit versäumen, auch persönlich nachzubearbeiten.

Ferner ist sehr zu empfehlen, in gewissen Zeitabständen geeignete Inserate erscheinen zu lassen. Wir haben stets Matern vorrätig und sind gern bereit, auch besondere Entwürfe für Sie auszuarbeiten. Auch **Lichtinserate** in den Kinos fallen in dieses Gebiet. Die aus dem Dunkel hervorleuchtenden Diapositive sind sehr einprägsam.

Noch wirksamer sind unsere Werbefilme, die sich durch ihre interessante Spielhandlung dem Gedächtnis des Beschauers einprägen und in dem Noch-nicht-Hörer vielleicht am ehesten den Wunsch erwecken, auch so ein Gerät zu besitzen.

Wir haben Ihnen angedeutet, wie viele Wege Sie mit den von uns zur Verfügung gestellten Mitteln gehen können, um das für Sie wichtigste Ziel zu erreichen — **alle Käufer in Ihr Geschäft zu ziehen.**

Nachbearbeiten erfordert, wie alles in der Werbung, Fingerspitzengefühl. Wie bei einer Lawine muß der Werbe-Anstoß dauernd weiterbewegt werden, so lange, bis das Ziel, der Kauf, erreicht ist. Bis zur Funksausstellung muß Ihre Hauptaufgabe die Nachbearbeitung sein. Die Praxis lehrt, daß systematisches Nachfassen sich lohnt. Sta.

