Generalversammlung der Pro Telephon : Morges, April 1933

Autor(en): **Wunderlin**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Technische Mitteilungen / Schweizerische Telegraphen- und Telephonverwaltung = Bulletin technique / Administration des télégraphes et des téléphones suisses = Bollettino tecnico / Amministrazione dei telegrafi e dei telefoni svizzeri**

Band (Jahr): **11 (1933)**

Heft 4

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-873572

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

lagen weit auseinander liegen. Bei vielen auf einem Platz vorhandenen Anlagen werden sie noch günstiger, weil das Unterhaltspersonal speziell ausgebildet werden kann, was für den Teilnehmer ebenfalls vorteilhafter ist. Der Teilnehmer verfügt dagegen bei einer Privatanlage gewöhnlich nicht über das erforderliche Unterhaltspersonal, wodurch der Betrieb kostspielig und erschwert wird.

Nebst dem bescheidenen Gewinn auf dem Anlagekapital der automatischen Teilnehmeranlagen ist zu berücksichtigen, dass an diese Anlagen z. B. im Ortsnetz Basel 383 Amtsanschlüsse mit 4658 Zweigstationen angeschaltet sind, die zusammen eine jährliche Abonnementsgebühr von rund Franken 100,000.— und Gesprächseinnahmen (Orts-, Fern- und internationaler Verkehr) im Betrage von rund Fr. 500,000.— pro 1932 abgeliefert haben.

Zum Schluss kann mit Befriedigung festgestellt werden, dass dank den Bemühungen und Bestrebungen der Fabrikanten und der Verwaltungsorgane, die Qualität der Apparatur stets zu verbessern und die Stromläufe trotz allen Komplikationen immer vollkommener zu gestalten, die Zahl der Störungen nicht im Masse der riesigen Entwicklung der letzten Jahre gewachsen ist, sondern sich im Gegenteil vermindert hat, wie dies aus Fig. 9 ersichtlich ist.

Die obigen Darlegungen lassen erkennen, dass wir der Zukunft mit Vertrauen entgegenblicken dürfen; die Anstrengungen des Personals für die Werbung von neuen Anschlüssen und modernen Teilnehmereinrichtungen werden nicht ohne Erfolg bleiben. Ferner darf nicht ausser acht gelassen werden, dass jede neue Anlage und somit neue Station nicht nur unserer Verwaltung, sondern auch der allgemeinen Wirtschaft unseres Landes zugute kommt, da dadurch für mehrere Personen Erwerbsmöglichkeiten geschaffen werden.

Generalversammlung der Pro Telephon.

Morges, April 1933

Referat von Hrn. Insp. Wunderlin.

Im Zeitpunkte, wo der Wellenschlag einer argen Weltwirtschafts-Depression auch an den festen Bollwerken der besten Unternehmungen des Landes rüttelt, können wir nicht erwarten, dass ihre Auswirkungen spurlos an uns vorübergehen. Die gegenwärtige ökonomische Situation wirft vieles über den Haufen, das unerschütterlich schien. Sie zwingt zur Erkenntnis der Verbundenheit der Betriebe mit der Wirtschaft, zur genauern Beobachtung aller ihrer Fluktuationen, sie verlangt neue Ueberlegungen und neue Studien. Wenn auch die geschäftliche Depression unsere Möglichkeiten beschneidet, den im Vertrauen auf die noch grossen und interessanten Zukunftsaussichten des Telephons begründeten Optimismus, den können und dürfen wir uns nicht rauben lassen. Wohl spricht man von Rückkehr zum frühern Lebensstandard, was auch Verzicht auf Bequemlichkeiten bedeutet, und die bange Frage, wie wird sich das Telephon in dieser Depressionsperiode behaupten, beschäftigt uns alle um so stärker, als die Zeit noch gar nicht weit zurückliegt, wo das Telephon noch als Luxus oder doch als Privileg der Handelswelt und einer begüterten Klasse betrachtet worden ist. Aber schon da zeigt sich heute die Auswirkung unserer gemeinsamen Werbetätigkeit, deren noch schüchterne Anfänge bereits 5½ Jahre zurückliegen: der Telephongedanke dringt durch! Mit fortschreitender Verbesserung der Mittel und initiativem Ausbau der ganzen Werbedienst-Organisation sind beachtenswerte Erfolge erreicht worden. Nicht nur 50,000 geworbene Hauptanschlüsse in allen Kreisen mit 80,000 vom Werbedienst herangeholten Sprechstellen zeugen für diese Tätigkeit, auch in Bezug auf die Festigung der Stellung des Telephons im Wirtschaftsleben der Gegenwart und seiner verallgemeinerten rationellen Benützung sind bedeutende Fortschritte zu verzeichnen. Anders wäre es nicht erklärlich, dass wir in einem Jahre arger wirtschaftlicher Bedrängnis, wo übrigens alle uns umgebenden Staaten eine bedeutende Schrumpfung des Teilnehmerbestandes erlitten haben — Deutschland z. B. 6% — noch 22,500 neue Telephoninteressenten mit fast 40,000 neuen Sprechstellen anschliessen konnten. Allerdings ist dieses Ergebnis beeinträchtigt durch die von 9000 auf 11,000 angestiegene Zahl der Teilnehmerrücktritte. Der Nettozuwachs beträgt aber immer noch 5% des vorjährigen Anschlussbestandes bzw. 6,8% der Sprechstellen und ist damit zwei- bis dreimal so gross wie in den Krisenjahren 1921/22. Von den Neuanschlüssen fallen heute 40% auf Privatwohnungen, während die Landwirtschaft nur noch 5% beisteuert. Es ist erwähnenswert, dass England trotz schärfster Krise, aber dank seiner Werbeorganisation den Teilnehmerbestand um 3% vergrössern konnte.

In unsern Betrieben hat die kritische Situation der Weltwirtschaft in erster Linie den *Telegraphenverkehr* stark beeinträchtigt. Im Inland beträgt er nur noch die Hälfte desjenigen vom Jahre 1870 und international war der heutige Stand schon vor 25 Jahren erreicht. Verbilligte Tarife und Verkehrsbeschleunigung vermögen die wachsende Abwanderung des Nachrichtendienstes auf das Telephon nicht mehr aufzuhalten, denn es sichert eine raschere Geschäftsabwicklung und dank seiner ausserordentlichen Betriebssicherheit und -güte werden heute Milliardenwerte im 3 Minuten-Gespräch umgesetzt. Die Erträgnisse des Telegraphenbetriebs sind im Vergleich zum Jahre 1926 um 38% zurückgegangen und hinterlassen demzufolge in der Betriebsrechnung einen Verlust von 1,8 Millionen Franken, mit dem die Telephonrechnung belastet werden muss. Mit einer Umstellung des Betriebes auf Fernschreibmaschinen und entsprechendem Abbau von Personalkosten wird versucht, diesen Verlust wenigstens zu mildern.

Die Pro Telephon hat bereits 15 zur Umschulung

geeignete Telegraphisten in den Propagandadienst für Telephon und Rundspruch übernommen, während die Verwaltung selber ihren kommerziellen Dienst in allen wichtigen Städten durch Personalverstärkungen oder durch organisatorische Massnahmen verbessert hat. Damit sind rechtzeitig die zur Aufrechterhaltung eines befriedigenden Auftragsbestandes notwendig gewordenen, grössern Anstrengungen gemacht worden.

Es ist erfreulich, festzustellen, dass die Zahl der Gespräche im Ortsverkehr um 4,1% und im Fernverkehr noch um 2,6% zugenommen hat. Dagegen hat der Ausland-Gesprächsverkehr eine Einbusse erlitten, die mit der Fremdenverkehrs- und Industriekrise im Zusammenhang steht. Diese Verkehrseinbusse beträgt 6½%, während der Reiseverkehr 7—8% eingebüsst hat, die Wertsenkung bei der Einfuhr aber 21,7%, bei der Ausfuhr sogar 40,6% beträgt. Aus diesen Vergleichen lässt sich die Lage für den internationalen Telephonverkehr noch als relativ starke Position erkennen, die bei Wiedereintritt normaler Verhältnisse eine bedeutende Steigerung zu gewärtigen hätte.

Die Gesamterträgnisse der Telegraphen- und Telephonverwaltung weisen eine Steigerung von 2½% auf; die Betriebsausgaben konnten noch um 1¾% gesenkt werden. Nach Abzug der jetzt auf 5% ermässigten Verzinsungsquote von 15 Mill. Franken für das Schuldkapital, einer Einlage von rund 30 Mill. Franken in den Abschreibungsfonds und Deckung des Telegraphendefizits bleibt in der Telephonrechnung noch ein dem Fiskus abgelieferter Reinertrag von 1,1 Mill. Franken. Die vielleicht hoch erscheinende Abschreibungsquote ist begründet für ein Unternehmen, dessen technische Erneuerung nicht abgeschlossen ist, sondern andauernd grosse Fortschritte macht, und setzt sich zusammen aus 4% Amortisation für die unterirdischen, 5% für die oberirdischen Anlagen und 8—10% für Zentralen, Apparate und Fahrzeuge. Dank ordentlicher Speisung des Rücklagenfonds in den letzten 10 Jahren ist der Anlagewert von 511 Mill. Fr. Betriebsanlagen durch 185,6 Mill. Fr. Rücklagen zu 36,5% getilgt und das Schuldkapital — 327 Mill. Fr. — ist nicht höher als der um die Rücklagen verminderte Anlagewert. Bei einem fünfmal höhern Anlagekonto ist der Abschreibungsfonds der S. B. B. um ⅓ kleiner als bei der T. V.

Diese finanziell kräftige Stellung erlaubt unserm Unternehmen, dem technischen Fortschritt zu folgen und die dazu fortwährend nötigen Neuinvestierungen fruchtbar zu gestalten. Im letzten Jahre beträgt der Reinzuwachs an Betriebsanlagen 28 Mill. Franken. Die Bautätigkeit konnte mit dem noch befriedigenden Neuzuwachs und mit den durch die fortschreitende Automatisierung notwendigen Sonderaufgaben annähernd im Rahmen des Vorjahres gehalten werden. Durch Leitungsbauunternehmer wurden für 1½ Mill. Fr. oberirdische Bauten ausgeführt. Nachdem das oberirdische Fernleitungsnetz infolge der Verkabelung ein Drittel seines frühern Bestandes eingebüsst hat und sowohl die Fernleitungen wie die Ortsleitungsnetze bereits zu 90% unterirdisch verlegt sind, wird der oberirdische Bau nicht mehr dauernd mit gleich hohen Aufträgen rechnen können. Der bisherige Umfang der Arbeitsvergebungen kann nur mit weiter reduzierten eigenen Arbeiterbeständen einigermassen aufrecht erhalten werden, indem sich die Verwaltung in Zukunft und nach Massgabe der natürlichen Abgänge im Personal auf die Ueberwachungsfunktionen beschränkt. Dem geringern oberirdischen Bau entsprechend reduziert sich auch der Bedarf an Stangen, Draht, Eisenträgern und Isolatoren, wogegen der Bedarf im Kabelbau andauernd gross ist.

Im letzten Jahre sind 300 km neue Fernkabel und 450 km neue Ortskabel ausgelegt worden. Die neu ausgelegte totale Kabeladerlänge von 200,000 km verhält sich zur neu ausgelegten oberirdischen Drahtlänge (2400 km) wie 100 : 1; der Anlagewert des Aderkilometers zum Drahtkilometer dagegen wie 2 : 5.

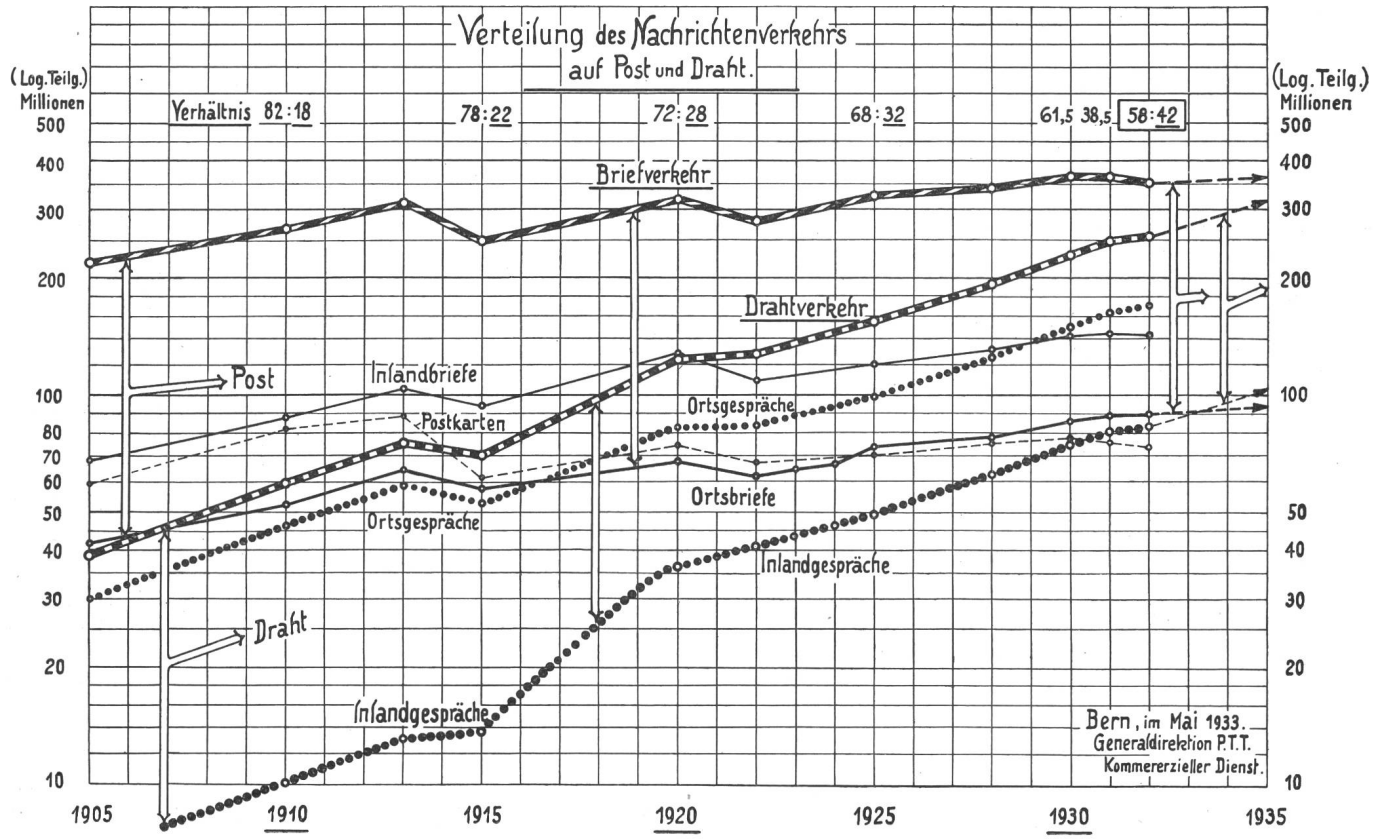
Im Zentralenbau und Installationsdienst hat die Automatisierung grosse Fortschritte gemacht. Ausser den Städten Olten und Le Locle sind 118 Landzentralen automatisiert worden, so dass heute fast 50% des ganzen Teilnehmerbestandes mit dem automatischen System ausgerüstet sind. Während die Regie sich mehr mit den durch die Automatisierung entstandenen Spezialaufgaben beschäftigt, konnten den Telephonkonzessionären ein wachsender Anteil an Installationsaufträgen und die meisten Steigrohrleitungen übertragen werden. Dieser Anteil beträgt zur Zeit im schweizerischen Mittel 75% des Auftragsbestandes mit einem Gesamtarbeitswert von zirka 2½ Mill. Fr. Wir wollen nicht unerwähnt lassen, dass der Auftragsumfang von 40,000 Installationen nur dank der systematischen Werbetätigkeit möglich geworden ist, an der sich jedoch das Gewerbe selber bisher in recht bescheidenem Masse beteiligt hat.

Im ganzen sind der schweizerischen Volkswirtschaft aus unsern Materialankäufen rund 28 Mill. Fr. zugeflossen, wobei die im Herbst 1929 eingetretene scharfe Senkung der Rohstoffpreise ihren Einfluss geltend machen konnte. Im Zeitpunkte, wo von allen Seiten nach Preisabbau, Lohnabbau und Taxabbau gerufen wird, ist es immerhin angebracht, darauf hinzuweisen, dass mit der Automatisierung und mit der Aufhebung oder Verkürzung der Wartezeiten im Schnellverkehr kostspielige Verbesserungen eingeführt worden sind, deren Vorteile jeden möglichen Taxabbau weit übertreffen. Der mittlere Ertrag aus dem Stromkreiskilometer einer Telephonleitung ist nicht von ungefähr in den letzten 10 Jahren trotz Verdoppelung der Gesprächs-Einnahmen von Fr. 250 auf Fr. 100 gesunken. Dieses Ertragsverhältnis von 5 : 2 kennzeichnet die zugunsten der Kundschaft für Betriebsverbesserungen aller Art in unsern Nervensträngen der Volkswirtschaft aufgewendeten bedeutenden Mittel. Dabei bewegt sich der durchschnittliche Anlagewert für einen Teilnehmeranschluss, zusammen mit den Kosten der Zentralen, um rund 1400 Fr. Da gerade in Krisenzeiten gute Nerven zum Wichtigsten gehören, ist der rationelle Weiterausbau der erreichten Vorzugsstellung des schweizerischen Telephonnetzes eine Notwendigkeit, für die sich alle Anstrengungen rechtfertigen. Auch unsere Telephonindustrie, die heute noch zu den bestbeschäftigten Industrien des Lan-

des zählt, muss sich darüber klar sein, dass zum Lohnabbau da und dort auch die Preiskalkulationen einer ernsten Nachprüfung unterzogen werden müssen, indem das Telephonunternehmen mit ganz bescheidener Gewinnmarge arbeitet und seine noch grossen künftigen Aufgaben nur dann im gewünschten Tempo erfüllen kann, wenn allseitig die Mittel und Möglichkeiten dazu beigesteuert werden.

Allerdings könnten 11,000 brachgelegte Anschlüsse, die schliesslich 15 Mill. Fr. Anlagewert darstellen, Bedenken erwecken, wenn wir nicht die Gewissheit hätten, dass ein schöner Teil dieser durch die Verhältnisse gezwungenermassen Verzicht leistenden Kunden wieder kommen und dass ein Teil ihrer Anlagen noch anderweitige Verwendung findet. Auch in dieser Beziehung ist jedoch die Ueberlegung notwendig, dass dem Telephon in neuerer Zeit zahlreiche Konkurrenten entstanden sind, die zufolge der Monatsratenzahlung und teils zur Befriedigung von Luxusbedürfnissen Erfolge aufweisen in Kreisen, die dem Telephon besser zugänglich sein sollten. Zum erfolgreichen Boiler- und Radioabonnement hat sich jetzt noch der Kühlschrank gesellt. Es wird Zeit, dass auch das jeweilen im ungünstigsten Moment einzukassierende Telephon-Semesterabonnement durch die fakultative Monatszahlung ergänzt wird, bevor falsch verstandene Oekonomie des Publikums uns noch mehr Werte brachlegt. Die Kundschaft verlangt mit Einmütigkeit eine Reduktion der Abonnementsgebühr, deren relative Höhe bisher eine Ueberexpansion verhindert hat. In der Monatszahlung liegen deshalb für das Telephongeschäft noch wertvolle Anschlussmöglichkeiten im Mittelstand, wo bisher erst die absoluten Notwendigkeiten verkauft worden sind und wo in Zukunft, in Verbindung mit dem Telephonrundspruch, die Aufklärung darüber stärker einsetzen könnte, dass der Wert des Telephons grösser ist als seine Kosten. Auch die Devise „mehr telephonieren" muss in geeigneter Weise ins Publikum geworfen werden. Die mittlere Gesprächszahl eines Hauptanschlusses beträgt erst 1086 Gespräche im Jahr, während im Ortsverkehr allein im letzten Jahre noch 89 Millionen Briefe befördert worden sind, entsprechend einem Zuwachs von 30 % in 10 Jahren. Die Zahl der Ortsgespräche hat allerdings in diesem Zeitraum um 104 %, der Fernverkehr um 102 % zugenommen, während die Inland-Briefpost nur 22 % Zuwachs aufweist. Im Auslandverkehr hat die Zahl der Briefe um 23 %, der Drahtverkehr aber um 46 % zugenommen. Das Verhältnis des Drahtverkehrs zum Briefverkehr hat sich in den letzten 10 Jahren von 30 : 70 auf 42 : 58 verschoben, kann aber noch viel günstiger werden, bis das wirtschaftlich berechtigte Verhältnis 70 : 30, wie es Schweden hat, erreicht ist.

Der *Telephonrundspruch*, dessen Einführung und Festigung uns im letzten Jahre stark beschäftigt hat, verschaffte der Industrie neue wertvolle Arbeitsmöglichkeiten, aber auch lohnenden Verdienst für das Installationsgewerbe. Wir wollen nicht auf alle die vielen Schwierigkeiten technischer, organisatorischer und kommerzieller Art hinweisen, mit denen dieser Start verbunden war und noch ist, aber doch die Genugtuung darüber registrieren, dass 8000 hochbefriedigte Hörer und die bevorstehenden neuen Programmwahlmöglichkeiten das Vertrauen in die weitere Entwicklungsfähigkeit dieses neuen Dienstzweiges rechtfertigen. Er hat dem Lande bereits für 2 Mill. Fr. Verdienst gebracht



und durch die Beschäftigung von 15 überzähligen Telegraphisten als Aquisiteure das Personalkonto der Telegraphen- und Telephonverwaltung um Fr. 100,000 entlastet.

Allerdings braucht es mehr Mut und Beharrlichkeit zur Verteidigung und Förderung dieser Rundspruchposition als angesichts ihrer Zweckmässigkeit und Güte vorausgesetzt werden konnte.

Hoffen wir, dass das laufende Jahr unsern gemeinsamen Anstrengungen keine Enttäuschungen bereite, sondern dass ihnen ein annähernd gleich *befriedigender* Erfolg beschieden sei!

Le téléphone public dans les villes et dans les campagnes.

Note de la rédaction: Au moment où, en Suisse, nous nous apprêtons à donner une plus grande extension aux postes à prépaiement, il nous semble qu'il y a intérêt à connaître l'opinion de l'étranger à ce sujet. C'est pourquoi nous reproduisons l'article ci-après, qui a paru dans les „Informations P. T. T.".

Depuis la guerre, l'Administration des P. T. T. a fait un gros effort pour la rénovation de son outillage téléphonique: en instituant, en 1923, le budget annexe, le Parlement a permis à l'Administration de se procurer par l'emprunt les crédits qui lui étaient indispensables pour doter le pays de bureaux centraux téléphoniques, équipés suivant les derniers progrès de la technique, et pour constituer un vaste réseau d'artères souterraines pour l'établissement, dans des conditions satisfaisantes, des communications téléphoniques entre deux points quelconques du territoire.

Les programmes de travaux intéressant la création de nouveaux bureaux centraux ou de nouvelles artères téléphoniques établis depuis 1923 sont achevés ou en cours d'achèvement, et la France disposera sous peu d'un outillage en matière téléphonique qui pourra supporter la comparaison avec celui dont sont pourvus les pays étrangers où le téléphone a pris un essor remarquable, notamment, les Etats-Unis, la Suède, la Suisse.

L'outil étant créé, il s'agit maintenant de s'en servir à la plus grande satisfaction du public et dans les meilleures conditions.

Il ne servirait de rien, en effet, d'avoir réalisé tant de centraux et de circuits si leur exploitation devait rester déficitaire. Si l'Administration, durant un certain temps, a boudé l'abonné, si ses services appréhendaient la souscription dans certains centres de nouveaux contrats d'abonnement, il n'en est plus de même aujourd'hui. Les centraux récemment installés ont été prévus assez largement pour recevoir sans extension des meubles en service une clientèle supplémentaire. C'est pourquoi, en juillet dernier, l'Administration a jugé opportun de supprimer pour les lignes établies sans difficulté particulière de construction dans un rayon de quatre kilomètres à partir du bureau central de rattachement, les parts contributives de premier établissement qui jusqu'alors étaient demandées aux nouveaux abonnés.

Cette initiative hardie et heureuse a suscité en pleine période de crise économique un nouvel afflux d'abonnés. On a fait remarquer avec une certaine apparence de raison que cette nouvelle clientèle coûterait très cher à l'Administration sans lui apporter des ressources appréciables. Il est indéniable que la plupart des commerçants, des industriels, hommes d'affaires, ordinairement gros usagers du téléphone, étaient abonnés avant le décret de juillet 1932. La nouvelle clientèle ne se peut donc recruter que parmi les petits commerçants, la classe moyenne ou encore les industries ou particuliers trop éloignés d'un central téléphonique et qui ne voulaient pas immobiliser un capital relativement élevé dans l'établissement d'une ligne à grand développement.

Il ne faut pas oublier cependant que l'organe crée le besoin.

Si l'homme du XXe siècle aime tant se déplacer, c'est que la science a mis à sa disposition des moyens de transport rapides, confortables, variés et en général peu coûteux.

Celui qui a le téléphone éprouve assez tôt le besoin de s'en servir et pour des fins nullement commerciales ou d'affaires.

D'autre part, un abonné peut être demandeur ou demandé; il constitue dans ce dernier cas une source de trafic, et le plus souvent le trafic „départ" est conditionné par le trafic „arrivée".

Enfin, il convient de remarquer également que la diffusion du téléphone dans les classes moyennes est susceptible de régulariser en quelque sorte le trafic téléphonique.

L'examen des courbes du trafic téléphonique au cours d'une journée montre des pointes très nettes entre 10 heures et 12 heures et entre 14 heures et 18 heures, c'est-à-dire aux heures où les maisons de commerce, les industries, les cabinets d'affaires sont en pleine activité.

On peut prévoir que la clientèle moyenne se servira du téléphone à des heures différentes, puisqu'il ne s'agira plus alors de conversations à caractère spécifiquement commercial.

Indépendamment des abonnés, une part importante du trafic téléphonique vient du public „non abonné". L'Administration des P. T. T. se doit donc d'installer le téléphone partout où un certain trafic peut être escompté. Nous savons tous que les cabines installées dans les bureaux de poste sont en nombre insuffisant pour répondre aux besoins du public. En outre, il est intolérable de penser qu'en France on ne peut guère téléphoner, en dehors des bureaux de poste, que dans les cafés. Il en résulte pour le public une gêne et une dépense supplémentaire, car celui qui veut téléphoner dans un café se croit obligé de „consommer" et la communication locale est „vendue" par le débitant au prix fort (1 franc, à Paris, au lieu de 50 centimes).

Pour permettre au public de téléphoner facilement et sans dépense supplémentaire, l'Administration a conclu antérieurement avec la Société „Le Taxiphone" une convention par laquelle la société concessionnaire s'engageait à installer un certain nombre de cabines téléphoniques à prépaiement sur la voie