

Herausgeber: WILLI STUDER, Althardstrasse 30, CH-8105 Regensdorf

Redaktion: Monique Ray, REVOX ELA AG, Althardstrasse 146, CH-8105 Regensdorf
Gestaltung und Druck: WILLI STUDER Werbeabteilung, Regensdorf



Liebe Mitarbeiterinnen,
Liebe Mitarbeiter,

“Man möge bedenken, dass man andere ertragen soll, wie man selbst ertragen zu werden wünscht. Aber das ist eben der Teufel der Menschen, dass selten jemand glaubt, dass die andern auch etwas an ihm zu ertragen hätten.”

Diese Weisheit stammt aus der Feder des grossen Pfarrer-Dichters Jeremias Gotthelf, 1797 bis 1854.

Scheinbar hat sich in den vergangenen über hundert Jahren nicht viel geändert, denn ich kann fast täglich die damaligen Feststellungen Gotthelfs von neuem erleben. Was aber dem grossen Pfarrer und Dichter mit seinem grossartigen Lebenswerk nicht gelang, nämlich die Menschheit menschlicher zu machen, wird mir ganz sicher auch nicht gelingen.

Soll man sich also mit dem ewigen Teufel im Menschen, wie Gotthelf es schreibt, abfinden? Ich glaube nicht. Wir müssen uns nur bei allen Klagen über die ach so schlechten Kollegen oder Mitarbeiter der Gotthelf-Worte erinnern und dem Klagenen vor Augen führen, dass auch er, – bewusst oder unbewusst, da oder dort –, zu berechtigten Klagen Anlass gibt, um ein bisschen mehr Verständnis zu finden.

Für mich ist es immer wieder peinlich, wenn ich feststellen muss, dass das, was mir ein Mensch naiv erzählt und das, was er damit bezweckt zwei ganz verschiedene Dinge sind. Peinlich, weil ich dann sagen müsste: “Du sagst das, eigentlich hoffst Du aber auf Umwegen damit etwas ganz anderes zu erreichen.” Ich müsste ihm dies brutal sagen, was wieder für ihn peinlich wäre, oder dann eben gute Miene zum bösen Spiel machen und mich damit für dumm verkaufen lassen. Menschlich, allzu menschliches!

Doch nun genug der Jeremiaden; die Festtage und der Jahreswechsel stehen vor der Tür. Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien viel Schönes und ein glückliches neues Jahr.

WILLI STUDER Dr.h.c.

Wir gratulieren zum Ehrendoktor der Technischen Wissenschaften



Bild: Photopress

Ehrungen und Auszeichnungen sind in unserer nüchternen Schweiz eine sehr seltene Angelegenheit. Verdienstkreuze – ob in Eisen oder Gold – kennen wir nicht. Um so prägnanter ist die Bedeutung einer Auszeichnung. Insbesondere, wenn diese durch die weltweit anerkannte Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) ausgesprochen wird.

Am 1. Dezember, dem Tag der ETH-Zürich, ist unser Chef und dienstältester Mitarbeiter, Gründer unserer weltweit bekannten Firma und zugleich Personifizierung des Begriffes STUDER-REVOX mit dem Ehrendoktorhut ausgezeichnet worden.

Aufgrund des Vorschlages der Abteilung Elektrotechnik der ETH wurde Herrn Willi Studer der Titel Dr.sc.tech. h.c., oder der Grad eines Doktors der technischen Wissenschaften, ehrenhalber verliehen.

In seiner Laudatio begründete der Vorstand, Herr Professor W. Guggenbühl, die Verleihung mit folgenden Worten:

DIE
EIDGENÖSSISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE
ZÜRICH

verleiht mit dieser Urkunde

Herrn
WILLI STUDER
Regensdorf ZH

in Würdigung
seiner hervorragenden Leistungen
als kreativer Ingenieur, Konstrukteur und
Hersteller von Geräten auf dem
Gebiete der Tonstudioausrüstungen und der
Magnettonaufzeichnungen sowie seiner
hervorragenden und vorbildlichen Leistungen
als selbstständiger Unternehmer

die Würde eines

**DOKTORS DER
TECHNISCHEN WISSENSCHAFTEN**
ehrenhalber

Durch seine unermüdete
und begeisterte technische Pionierarbeit,
die durch eine vielseitige, hohe Begabung
getragen wird,
und durch seine Risikofreudigkeit
als Unternehmer
fördert er den Ruf und die Verbreitung
der Qualitätsarbeit der Industrie
unseres Landes.

Im Namen des Professorenkollegiums

Der Rektor Der Vorstand der Abteilung
für Elektrotechnik

H. Grob W. Guggenbühl
H. Grob W. Guggenbühl

Zürich, den 1. Dezember 1978

Die neuen Ehrendoktoren der ETH zusammen mit dem Rektor (v.l.n.r.) Willi Studer, Takero Higuchi, ETH-Rektor Hans Grob und Fritz Scholl-Fuchs.

Wir alle wissen diese Ehrung wohl am besten zu schätzen, haben doch viele von uns Jahrzehnte des Aufbaues unserer Firma miterlebt. Wir kennen die grossen Momente, aber auch den Kampf zur Überwindung der weniger grossen; wir wissen um Licht und Schatten und ringen mit Begeisterung um die vielzitierte Nasenlänge Vorsprung. Und dennoch – die offene Frage sei gestattet – wem hat es nicht auch schon einmal die Motivation unter den Füßen weggefeht? Ich bin überzeugt, unserem geehrten Dr. Willi Studer ist es bestimmt oftmals nicht besser ergangen! Wer zählt die einsamen gewichtigen Entscheide, die grundlegend zur Bedeutung unserer Firma geführt haben? In ihnen manifestiert sich die starke Persönlichkeit des Geehrten.

Marcel Siegenthaler

Als frisch promovierter Dr.h.c. hat unser oberster Chef seine Ehrung am ETH-Tag mit der folgenden Ansprache verdankt:

Sehr geehrter Herr Rektor, Sehr geehrte Damen und Herren, Zuerst möchte ich meinen Dank aussprechen für die hohe Ehre, welche mir zuteil wurde. Ganz speziell freut mich dabei, diese Auszeichnung von der weltweit anerkannten Eidgenössischen Technischen Hochschule zu erhalten.

Besonders in der heutigen Zeit ist die Schweizer Industrie gezwungen, ihr Entwicklungs- und Forschungspotential in einem bisher kaum ge-

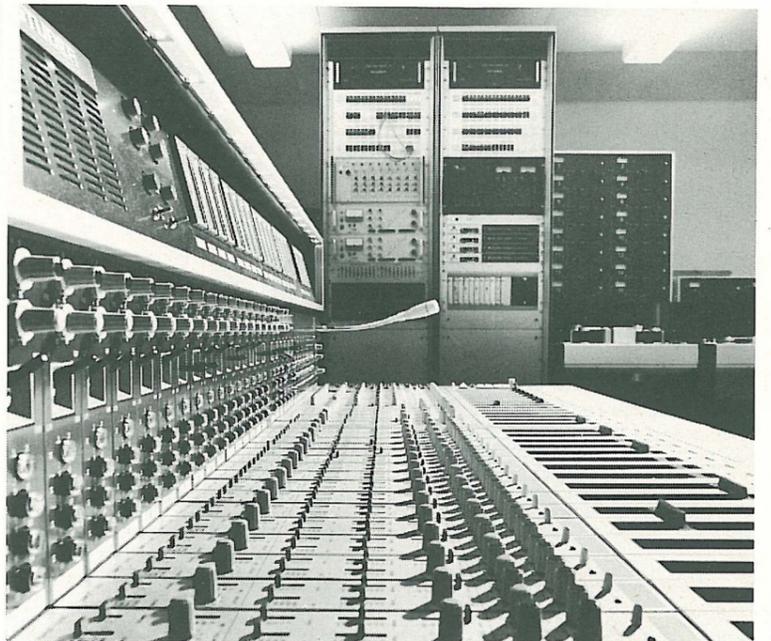
kannten Tempo zu vergrössern. Es geht nicht darum, mit dem Fortschritt in der Welt Schritt zu halten, sondern, wenn immer möglich, eine Nasenlänge voraus zu sein. Nur so können wir mit unseren hohen Produktionskosten und unserem überbewerteten Franken überleben. Deshalb ist die Ausbildung tüchtiger Ingenieure so eminent wichtig und damit auch die hohe Aufgabe der Eidgenössischen Technischen Hochschule begründet.

Ich hoffe deshalb, dass trotz der

heutigen Verketzerung der Technik möglichst viele junge Menschen den Weg über die ETH in die Entwicklungs- und Forschungs-Labors der Schweizer Industrie finden werden.

Es ist natürlich unmöglich, dass mein Lebenswerk durch mich allein aufgebaut werden konnte. Ich darf deshalb meine Ehrung sicher so interpretieren, dass damit auch meine langjährigen Mitarbeiter einbezogen sind und möchte damit hier meinen Dank an alle aussprechen.

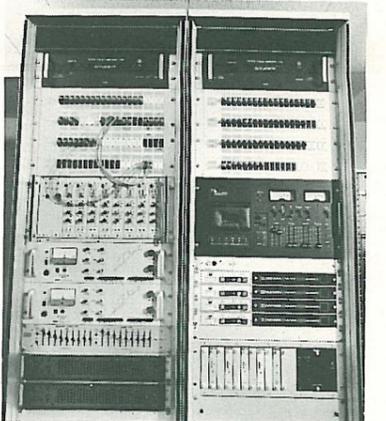
Studer in Afrika



In absehbarer Zeit wird die offizielle Radiogesellschaft von Kamerun ein komplett eingerichtetes 16-Kanal-Aufnahmestudio erhalten, welches für das Rundfunkhaus von Yaounde bestimmt ist. Neben dem Mischpult Studer 189Q und den 3 Studer Maschinen A80/VU (16 Spuren und Stereo) besteht dieses Studio aus:

2 Plattenspielern und verschiedenen Hilfsgeräten wie Nachhallgeräte, Dolby A – Rauschunterdrückungssysteme, Limitern, Kompressoren und diversen Filtern. Es ist ebenfalls mit einem internen Fernsehsystem ausgerüstet.

Jean Pascal Ruch

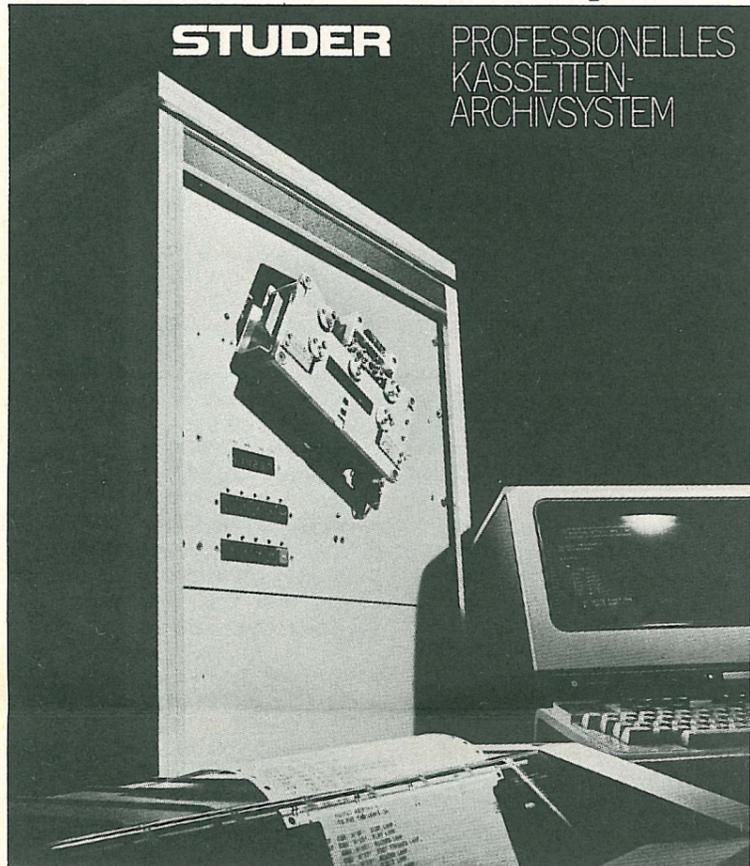


Inhalt:

	Seite
Studer Kassetten-Archivsystem	2
Studer Telefon-Hybrid	2
Naturhist. Museum in Luzern	3
Harter Kampf um professionelle Marktanteile, Interview	3/4
Bestückungsautomat	4/5
Neuer Vorstand in der AES	5
Einbruch in Löffingen	6
Die freizügige Gesellschaft	6
5. Revox Orientierungsfahrt	7
Im Namen Allah's ...	7
Richtfest in Löffingen	7
Fische auf Microfiche	7
Personalmeldungen	8
Weltmeisterschaft im Verkauf	8

Neue Prospekte

Studer Kassetten-Archivsystem



Von einer breiten Öffentlichkeit kaum beachtet, schreitet die Computer-Technologie langsam auch in Produktionszweige vor. Als solche können auch Fernseh- und Rundfunkstudios bezeichnet werden. Zur Automatisierung eignen sich vor allem Sendeabläufe, die vorprogrammiert werden und deren richtige Ablauffunktion überwacht werden muss.

In Rundfunkstudios schliesst die Sendeabwicklung auch die Benutzung des Programmarchives ein. Deshalb wurde von BASF vor einigen Jahren eine professionelle Kassette entwickelt, die sich für die automatisierte Archivierung und Abspielung eignet.

Bei uns wurde nicht nur ein Laufwerk für diese Kassette entwickelt und gebaut, sondern auch ein Archivsystem mitsamt der kompletten Mikroprozessor-Steuerung.

Ein neuer Prospekt, in deutscher und englischer Sprache zeigt die Zusammenhänge der Studioautomatisierung, aber auch, dass STUDER zukunftsorientiert an vorderster Front mitwirkt. Zur Erläuterung einige Auszüge aus dem Prospekt:

Automation im Archiv- und Sendebereich

Beim Einsatz eines automatisierten Archivsystems ergeben sich eine ganze Reihe von Vorteilen, die eine Wirtschaftlichkeitsrechnung interessant machen. Angefangen bei der Tätigkeit des Redakteurs, dem über ein Datenterminal eine Menge von Informationen zugänglich sind, von wo aus er sein ganzes Programm zusammenstellen und abhören kann, ohne auch nur ein Band oder eine Platte zu bewegen.

Weiter erfolgt nicht nur das Auslagern aus dem Archiv, das Abspielen auf der Kassettenmaschine zur Sendezeit und das anschließende Zurücktransportieren in den Kassettenspeicher völlig automatisch, sogar das Erstellen des Sendeprotokolls und die Abrechnung der Autorenrechte wird vom zentralen Prozessrechner übernommen.

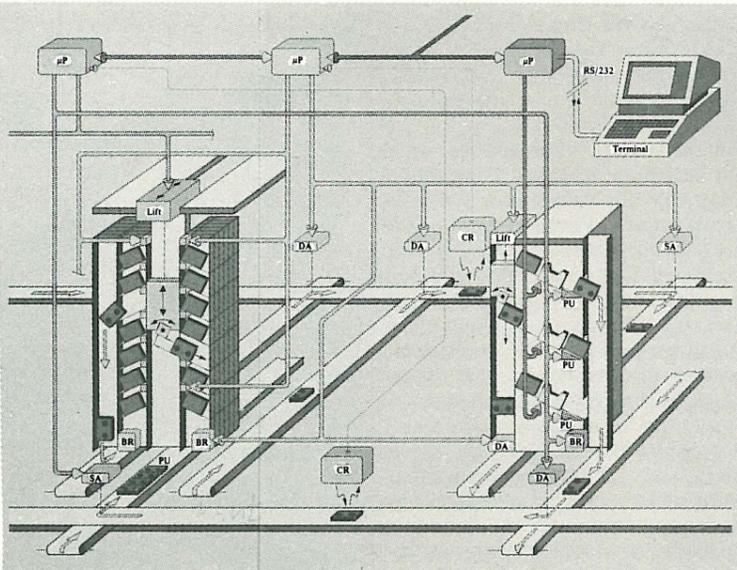
STUDER bietet ein komplettes System an

Zum STUDER-Archivsystem gehören die Komponenten:

- Kassettenspeicher
- Abspielmaschinen
- Transportsystem
- Auslager- und Einlagersteuerung

Der Kassettenspeicher ist aus Grundeinheiten mit Kapazitäten von je 1024 Kassetten (2 x 32 Spalten und 16 Zeilen) aufgebaut. Die Grundeinheit weist eine Höhe von 2670 mm auf und beansprucht eine Bodenfläche von nur ca. 1 m². Jede Speichereinheit besitzt eine eigene Steuerung, die es erlaubt, eine bestimmte Kassette im Speicher zu finden. Eine angewählte Kassette fällt aus dem Speicherplatz in den Fallschacht, wird unten abgebremst und vom Speicherförderband zum Hauptauslager-Förderband gebracht. An den Kreuzungsstellen sorgen mechanisch einfache und sichere Dreh- und Schiebeaggregate für die richtige Positionierung der Kassetten. Eine optische Code-Lesestation erkennt die Lagerplatzadresse auf jeder Kassette, stellt die Reihenfolge der Kassetten fest und gibt der Steuerung Informationen für die Maschinenauswahl. Ist die Kassette beim richtigen Abspielort angelangt, wird sie mittels Lift zur vorgewählten Abspielmaschine gehievt und in die Warteposition gebracht.

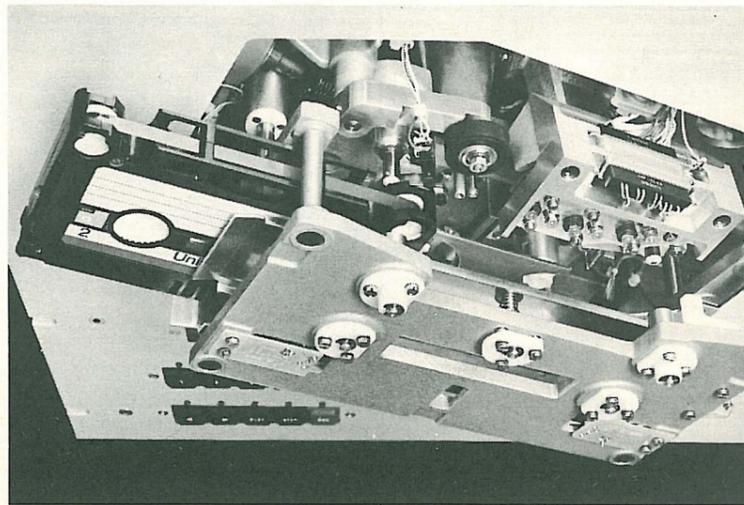
Ein Mikroprozessor überwacht das Arbeiten eines Abspielturnes und stellt die Verbindung zum zentralen Prozessor her. Ein eigener Mikroprozessor in jedem Laufwerk



Archivsystem mit Kassettenspeicher

überwacht die Anwahl des gewünschten Titels und gibt eine Bereitschaftsmeldung zurück. Dank einer Cue-Spur (SMPTE-Code) auf dem Band mit einer Auflösung von 0,1 s ist eine sehr exakte Positionierung und Zeitmessung möglich.

Nach erfolgter Abspielung fällt die Kassette in eine Pufferstation und wird dort von der Einlagersteuerung abgerufen. Wie bei der Auslagerung wird die Kassette nun zum Speicher zurücktransportiert. Wiederum ermittelt ein optischer Code-Leser sowohl die Kassettenspeicherplatzadresse als auch die Reihenfolge und steuert über den Einlager-Mikroprozessor den Kassettenspeicherlift dreidimensional an, damit die Kassette wieder an ihren ursprünglichen Platz gelangt.



- | | |
|------------------------|--|
| ■ = Maschinensteuerung | BR = Bremsaggregate |
| ■ = Auslagersteuerung | DA = Drehaggregate |
| ■ = Einlagersteuerung | SA = Schiebeaggregate |
| | Lift = Transportlift |
| | PU = Pufferstation |
| | CR = Code-Leser |
| | MP = Mikroprozessor |
| | RS/232 = Schnittstelle |
| | Terminal = Daten-Ein- und Ausgabestation |

Modernstes Kassettenlaufwerk für höchste Ansprüche

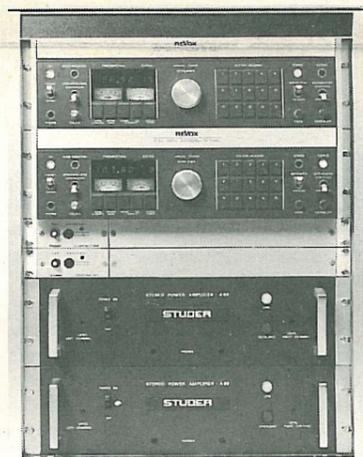
Massive Gussträger für Chassis, Kassettenaufnahme und Kopfträgerbrücke garantieren für extreme Stabilität auch bei sehr harter Beanspruchung.

Die ausgezeichneten Daten des Präzisionslaufwerkes werden durch die Überdimensionierung der tragenden Elemente praktisch "eingefroren", ein STUDER-Kassettenlaufwerk steht dem Lebensdauer/Präzisionsverhältnis seiner grossen Vorbilder in keiner Weise nach.

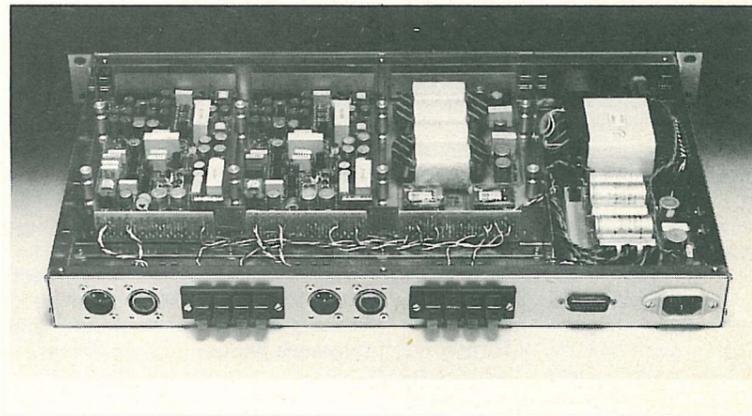
Studer Telefon-Hybrid



Mit der Bezeichnung "Telefon-Hybrid" können wohl nur Insider etwas anfangen. Ein Hybrid ist ein Zwitter, aber auch diese Erkenntnis wird kaum weiterhelfen. Zur Erklärung hier einige Ausschnitte aus dem Prospekt, der in deutscher und englischer Sprache neu aufliegt:



Anwendungsbeispiel: mit 2 Tuner B760
1 Balancing Unit und 2 Verstärker A68.



Um ein Telefongespräch zwischen dem Studiosprecher und dem Teilnehmer übertragen zu können, muss die Telefonverbindung an das Mischpult angeschlossen werden. Da auf einer normalen 2-Draht-Telefonleitung beide Gesprächssignale vorhanden sind, ist die vollständige Übertragung gewährleistet. Allerdings wird dadurch auch der Studiosprecher in Telefonqualität (300 Hz ... 3400 Hz) übertragen. Durch ein direktes Zumischen des Sprechersignales ergibt sich aber eine Addition des guten und des schlechten Signales. Dadurch wird das Signal verfälscht und verzerrt.

Eine wesentliche Verbesserung der Übertragungsqualität kann durch die gezielte Dämpfung (Rückhördämpfung) des schlechten Sprechersignales erreicht werden. Dazu dient die aus der Telefonie bekannte Gabelschaltung (Hybrid).

Die STUDER-Telefongabel ermöglicht es, ein Gespräch zwischen dem Sprecher im Studio und einem auswärtigen Telefongesprächspartner mit optimaler Qualität zu übertragen. Ausser dem Aufschalten auf die Amtsleitung braucht das Gerät keine weitere Bedienung.

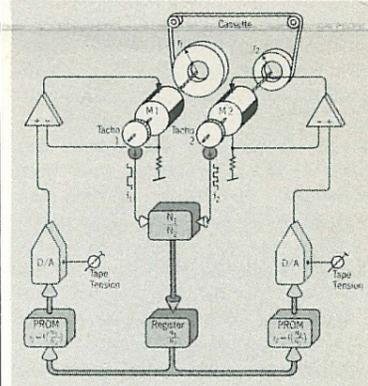
Der STUDER Telefon-Hybrid gewährleistet eine maximale Rückhördämpfung des Sprechersignales in den Empfängerpfad. Diese optimale Rückhördämpfung wird erreicht, indem der Hybrid automatisch zur Leitung eine Ersatzlast bildet. Dieser automatische Abgleich erfolgt zudem elektronisch, indem der Real- und Imaginäranteil der Leitung bestmöglich nachgebildet wird (Kapazität und Widerstand). Die Nachstimmung des Abgleiches setzt ein, sobald Sprechmodulation vorhanden ist.

Marcel Siegenthaler

Neuartige Bandzugsteuerung ohne Sensoren

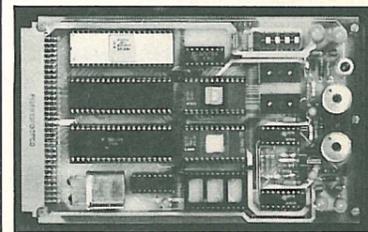
Man ist geneigt, dem Problem der Bandzugregelung für Kassettenwiedergabe keine besondere Bedeutung beizumessen, zumal das Wickeldurchmesser Verhältnis bei Kassetten ohnehin keine grossen Werte annimmt. Bei den hohen Anforderungen an die Aufzeichnungsqualität und nicht zuletzt auch an die Bandschonung, die wir uns für die professionelle Kassettentechnik gestellt haben, gingen wir auch dieses Problem von einer völlig neuen Seite an. Gefunden haben wir den Weg in einer zum Patent angemeldeten Steuerung ohne Sensoren im Bandlauf, wodurch unnötige Elemente wegfallen, was zudem die Bandführung vereinfacht. Die neue Steuerung arbeitet mit den Tachosignalen der Wickelmotoren. Das Drehzahlverhältnis N_1/N_2 der Bandspulen bestimmt die Position für jeden Punkt auf der ganzen Bandlänge absolut. Nun lassen sich die Motordrehmomente für einen konstanten Bandzug errechnen und in Form einer Funktion in einem PROM einspeichern.

Die digital verarbeiteten Bandzugwerte werden in D/A-Wandlern in Analogsignale umgewandelt, die ihrerseits die Wickelmotoren ansteuern.



Die digitale Erfassung hat neben der hohen Genauigkeit weiter den Vorteil der Speichermöglichkeit. Beim Übergang in die Stoppfunktion bleiben die gespeicherten Werte der aktuellen Drehmomente an den Wickelmotoren erhalten, und das Band bleibt auch ohne Festhaltebremsen im Stillstand stehen.

Marcel Siegenthaler



Geologie- Mineralogie- Steinzeit

Luzern hat ein neues naturhistorisches Museum



Vor kurzem wurde in Luzern das naturhistorische Museum neu eröffnet. Auf moderne attraktive Weise werden dem Besucher dabei Kenntnisse aus der Erdkunde vermittelt und eine frühgeschichtliche Ausstellung von europäischem Rang gezeigt.

Die audio-visuellen Beiträge werden mit Hilfe von Audiocard präsentiert.



Bilder und Daten über unser Sonnensystem können hier direkt abgerufen werden. Geräte: Audiocard-Monitor mit 60er Tastatur

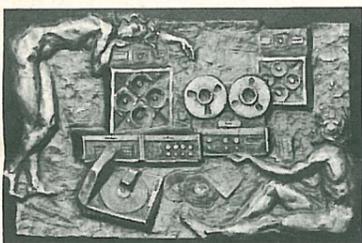


Visueller Arbeitsplatz, der ausführlich über Mineralien – und im speziellen über Bergkristalle informiert.

Geräte: Audiocard Monitor und Handsteuerungsgerät



4,5 Milliarden Jahre zurück ins Erdaltertum. Eine faszinierende Tonbildschau über die Entstehung der Erde. Geräte: 2 Audiocard Projektoren mit Cassettengerät C88 und Aktiv-Lautsprecher



Bronze-Relief: "Musikwiedergabe"

Posiert einem Künstler: Die Revox B-Serie

Dieses Relief "Musikwiedergabe" wurde vom 34-jährigen Bildhauer Erich Starklauf aus Bamberg (BRD) geschaffen. Er selbst hat uns den Werdegang seines Werkes beschrieben:

... "Als 2. Semesterarbeit an der Meisterschule für Bildhauer und Steinmetzen in Freiburg, wollte ich etwas modellieren und in Bronze giessen lassen. Nach längerem Suchen fand ich das Thema HiFi. Um realistisch arbeiten zu können, wollte ich nicht irgendwelche Stereogeräte modellieren, sondern Geräte, die beständig sind und die es noch Jahre hinaus gibt. Deshalb wählte ich die Geräte der Revox B-Serie als Vorlage, die damals neu auf den Markt kamen und sich genial zu diesem Zweck anbieten..."

Übrigens kann man den ersten Original-Bronzeabguss neuerdings im Empfangsraum der Revox Ela AG bewundern.

Antoinette Boffetti

Behinderte trafen sich

Am Freitag, den 20. Oktober 1978 trafen sich im Cafe Alenberg in Löffingen die Schwerbehinderten der Firma Willi Studer GmbH zu einem Informations- und Ausspracheabend. In Löffingen sind elf Behinderte beschäftigt, sieben davon waren der Einladung gefolgt. Der Vertrauensmann der Behinderten, Ludwig Schelb, begrüßte die Anwesenden, insbesondere den Betriebsratsvorsitzenden, Werner Hossbach. Es wurden Fragen aufgeworfen, welche das Behindertengesetz und dessen Durchführung betrafen. Schelb und Hossbach gaben darüber ausreichend Antwort. Hossbach lobte den Einsatz und das Pflichtbewusstsein der Behinderten. Anschliessend kam die Betreuung der Kranken zur Sprache. Hossbach erklärte, dass vom Betriebsrat eine Person ernannt worden sei, welche die kranken Mitarbeiter zu betreuen habe. Dies gelte auch für die Behinderten. Man war sich darüber einig, dass von seiten der Geschäftsleitung viel für die Behinderten getan werde, von seiten der Mitarbeiter jedoch nicht immer das nötige Verständnis aufgebracht wird. Die Aussprache war für alle Beteiligten positiv und aufschlussreich. Nach dem offiziellen Teil blieb man noch einige Zeit beisammen und beschloss, sich möglichst bald wieder zu treffen. Ludwig Schelb dankte zum Schluss noch einmal allen Anwesenden für ihre Teilnahme.

Ludwig Schelb

Studer-Produkte und ihre Märkte

Harter Kampf um professionelle Marktanteile



Eugen E. Spörri, Geschäftsführer der Studer International AG, ist 1935 in Wettingen geboren. Nach der Handelsmatura interessiert ihn von Anfang an eine Tätigkeit im Exporthandel. Einen entsprechenden Wirkungskreis findet er bei Oerlikon-Bührle als Assistent der Verkaufsleitung im Bereich Textilmaschinen, mit Aktivitäten im Personalwesen und Montagebüro. Nach einem längeren Aufenthalt bei einer namhaften Import-Export-Firma in England exportiert er 1962 bei EMT mit einem 3-Mann-Team erstmals eine STUDER-Maschine, die legendäre C-37. Im Bereich "professionelle Maschinen" gehört er zu den Männern der ersten Stunde. In der Wachstumsgeschichte der STUDER Firmengruppe kann er deshalb aus erster Hand blättern.

ti: Sie leiten eine Firma – eine Weltfirma kann man wohl sagen – deren Aufgabe es ist, Produkte mit unbestrittenem grossem Namen weltweit zu verkaufen. Sehr aktuell ist heute zweifellos der Dollar-Kurszerfall. Welche Probleme entstehen dadurch, und wie glauben Sie, diese Probleme lösen zu können?

Spörri: Richtig, wir exportieren heute weltweit. Das weltweite Verkaufnetz allerdings haben wir zielbewusst "erst" in den letzten 5 Jahren aufgebaut und versucht, die Kosten in vernünftiger Relation zur Umsatzausweitung zu halten. In dieser Zeit haben sich die geographischen Umsatzanteile verlagert. In den Jahren 1975/76 betrug der Umsatz in Europa noch 70%; heute liegt er bei 50%. Dafür haben neue Märkte wesentlich gewonnen: der Mittlere Osten und einige afrikanische Länder, und vor allem auch Nordamerika mit dem Aufbau eigener Tochtergesellschaften.

Das A und O einer Verkaufsgesellschaft mit weltweitem Einsatz sind sehr gute Verbindungen: Vertretungen und Tochtergesellschaften mit sehr guten persönlichen Kontakten zum Endverbraucher. In vielen Ländern müssen jedoch wir diese persönlichen Kontakte zum Endverbraucher direkt herstellen. Dieses ist nur durch vermehrte eigene Reisetätigkeit erreichbar. Früher sind wir vorwiegend in Europa gereist. Eine Überseereise war etwas Ausserordentliches. Fremde Kontinente zu bereisen ist heute eine schier alltägliche Angelegenheit. Fast gleichzeitig mit diesen vermehrten Reisen zur besseren Pflege der Kontakte zu unseren Vertretungen und den Endverbrauchern sowie zur besseren Betreuung unserer Töchter haben wir in den vergangenen Jahren dank neuer Produkte ein stetes Wachstum erfahren. Etwas sprunghaft musste auch der Personalbestand erweitert werden, zusammen treffend mit dem Umzug der STI nach Regensdorf. Der Einzug in das neue, unseren Erfordernissen angepasste Gebäude war genau richtig, denn in den früheren Räumlichkeiten hätte unsere heutige Organisation keinen Platz gehabt.

ti: Sie betonen die Wichtigkeit der persönlichen Kontakte. Ich stelle mir diese Aufgabe als keine leichte Sache vor. Besonders jenseits der Grenzen Europas treffen Sie und

Ihre "Area Sales Managers" auf fremde Mentalitäten, die nicht immer leicht zu erfassen sind. Der Umgang mit Menschen anderer Kulturen stellt einige Anforderungen an Wissen um ungeschriebene Gepflogenheiten und an Finger-spitzengefühl. Darüber hinaus gilt es, die richtigen Leute aufzuspüren und kennenzulernen, um ins Geschäft zu kommen. Wie geht das Schaffen solcher Kontakte vor sich?

Spörri: Der Endabnehmerkreis unserer sogenannten Profi-Geräte ist im wesentlichen bekannt. Fast überall sind es vor allem die staatlichen Rundfunkanstalten. Dazu kommen gewisse staatliche Film- und grössere Schallplattengesellschaften mit bekannten Namen, die uns alle geläufig sind. Einen Kunden zu finden, bereitet also keine Schwierigkeit. Kontakte zu den massgebenden Persönlichkeiten solcher Organisationen, zu technischen Direktoren, zu Chefsingenieuren, zu Programmleuten und zu Inhabern von privaten Gesellschaften, diese Kontakte sollen mit dem Ziel einer gegenseitigen Vertrauensbasis aufgebaut werden. Eine solche Basis kann ohne persönliches Kennenlernen kaum geschaffen werden. Die Zukunftspläne eines solchen Mannes zu erkennen, gelingt kaum in einem ersten Gespräch. Zum Geschick eines Mitarbeiters gehört es, Sympathien in beiden Richtungen zu erwecken und genügend Informationen zu erhalten, um zu erkennen, wie er ansetzen kann oder muss, um unsere Produkte letztlich zu verkaufen. Herr Studer selbst legt sehr grossen Wert auf eine gute Betreuung unserer vielen Besucher aus aller Welt; das ist in all unseren Betrieben bekannt. Mit viel Erfolg zeigen wir die neue Fabrik, die stets grossen Eindruck macht. Die Kunden werden auch bewirtet und persönlich betreut. Diesen Geist müssen unsere Mitarbeiter an die Front hinaustragen. Zu ihrem Rüstzeug gehören neben guten technischen Kenntnissen und der Kenntnis über die Entstehungsgeschichte unserer Firma, beste Umgangsformen und Kontaktfreudigkeit. Kurz, das Anforderungsprofil an unsere Mitarbeiter im Verkauf ist ein recht hohes.

ti: Geschäfte kommen also nicht auf dem sogenannten "American Way of Business" zustande. Geschäfte sind – wenn ich Ihre Ausführungen richtig interpretiere – letztlich abhängig von den Charaktereigenschaften eines Verkäufers, seiner Anpassungsfähigkeit und seiner Überzeugungskraft?

Spörri: Diese Frage führt zurück zur Vertrauensbasis. Zum Leitbild unserer Firma gehört, das Vertrauen in uns und in unsere Produkte stets zu vertiefen. Diese Produktüberzeugung hält dank ständigem Kontakt viele Kunden "bei der Stange": Besser auf ein STUDER Produkt wegen Liefer-schwierigkeiten warten, oder gar eine Neuentwicklung abzuwarten, als ein Konkurrenzprodukt zu kaufen, welches den Bedürfnissen nur kurzfristig und nicht über Jahre hinaus dienen kann. Natürlich müssen wir auch die harten Geschäftsmethoden anwenden, denn das Ziel unseres Unternehmens ist – selbst unter Berücksichtigung der Formel "Dienst am Kunden" – immer noch, die Ertragskraft zu garantieren, die unser Weiterbestehen sicherstellt. Wir brauchen nicht nur ein angepasstes Wachstum, sondern vernünftige Ertragskraft. Diese beim heutigen Druck auf dem Weltmarkt aufrecht zu erhalten, ist nicht immer leicht und erfordert eine gewisse Härte in der Durchführung eines jeden einzelnen Geschäftes. Es bedingt, dass wir an gewissen Preisstellungen, Liefer- und Zahlungsbedingungen – vor allem in Ländern, die neu und

schwierig in der Bearbeitung sind – festzuhalten. Allerdings geht man damit gewisse Risiken ein.

ti: Der persönliche Kontakt ist also das tragende Element beim Verkauf von STUDER Produkten – der "Studer'sche" Verkaufsstil sozusagen. Fast entsteht der Eindruck, jedes Produkt müsse mit diesem Stil verkäuflich sein.

Spörri: Selbstverständlich müssen die Produkte die Anforderungen des Marktes erfüllen. Dank Weitsicht und Erkenntnis der Markterfordernisse haben wir von unserer Entwicklungsabteilung immer ein Programm der richtigen Produkte in die Hand bekommen. Dies ist einfach Voraussetzung, denn man kann nicht jedes Produkt verkaufen. Dennoch, ich glaube an die Philosophie des persönlichen Verkaufens. Sie hat dazu geführt, dass wir auch speziellen Wünschen gerecht werden, obwohl solche mit erheblichem Aufwand unsererseits verbunden sind. Dazu haben wir einen technischen Dienst aufgebaut und können Kundenwünschen kurzfristig gerecht werden. Kein Hersteller professioneller Tonbandgeräte verfügt über eine derartige Vielfalt von Geräteversionen. So sind wir in der Lage, fast jeden Kundenwunsch, soweit technisch gerechtfertigt, zu erfüllen. Auch dieses wird vom Kunden, langfristig gesehen, honoriert.

ti: Zurück zur Organisation – eine sprunghafte Steigerung der Mitarbeiteranzahl bedingt meist eine Neustrukturierung der Organisation. Wie ist Ihre Verkaufsgesellschaft heute organisiert?

Spörri: Unserem Organigramm liegt seit Jahren eine "Dreiteilung" zugrunde. Der eine Zweig betreut die Finanzen mit Buchhaltung und das Personalwesen. Der Technische Dienst bildet einen weiteren Zweig. Ursprünglich waren damit nur zwei Mitarbeiter beschäftigt, die vorwiegend als Serviceleute zur Verfügung standen. Der dritte Zweig – das "Herz" der Firma, ist der Verkauf, welcher einerseits administrativ und andererseits akquisitorisch-technisch gliedert ist.

ti: Bei Ihnen laufen die Fäden dieser Organisation zusammen: Sie überwachen und geben Denkanstösse. Wo aber setzen Sie selbst die Schwerpunkte Ihrer eigenen Tätigkeit?

Spörri: Hauptaufgabe ist das Verfolgen des Marktgeschehens, d.h. der tägliche Kontakt zu meinen Mitarbeitern, welche die verschiedenen Länder oder Ländergruppen betreuen und – wie eingangs erwähnt – eine Reisetätigkeit ausüben. Nicht minder wichtig ist der persönliche Kontakt zu unseren Besuchern aus aller Welt. Zusammengefasst ist meine Hauptaufgabe, die Information sicherzustellen, diese auszuwerten und das Marktgeschehen persönlich zu erkennen. In diesem Sinne nimmt auch Herr Studer sehr grossen Anteil und pflegt seinerseits den persönlichen Kontakt zu den Ländersachbearbeitern, studiert deren Reiseberichte und ist auch um die Betreuung wichtiger Besucher persönlich bemüht. Damit stellt auch er zur Beurteilung einer Situation seinen persönlichen Eindruck sicher.

Mit dem gleichen Ziel habe ich in den vergangenen Jahren alle wichtigen Märkte mindestens einmal besucht. Dadurch ist es mir möglich, meine Mitarbeiter fachlich richtig zu führen und Entscheidungen zu treffen. Gerade in neuen Märkten – ich denke dabei an schwierige Länder in Afrika und im Nahen Osten – sind die Verhältnisse so unterschiedlich, dass die Kenntnisse dieser Besonderheiten eine wesentliche Voraussetzung für richtige Entscheidungen sind. Für die Verkaufsplanung, die mir immer wieder grosse Sorge be-

reitet, ist das Zusammenbringen aller Marktinformationen eine wichtige Aufgabe und von grosser Bedeutung.

Unter "Verkaufsadministration" verstehen wir die Teilbereiche Lager, Spedition, die zentrale Gerätedisposition, den Einkauf von Ersatz- und Zubehörteilen und -geräten, die Betreuung der administrativen Mitarbeiter, welche die Offerten, die Korrespondenz, die Auftragsabwicklung und die Fakturierung erledigen.

Zu den Aufgaben der Technik gehören die Sicherstellung des Services, das Durchführen von Stichproben an Geräten aus dem Werk, Spezialausführungen, Umbauten, Neueinmessungen nach Kundenwunsch, das Sicherstellen von Dokumentationen für Service-Informationen zuhanden der Vertretungen und der Kunden, technische Kontrollen beim Wareneingang von Ersatzteilen und die Unterstützung in der Lagerbewirtschaftung.

Mit grösstmöglicher Genauigkeit sollten wir dem Werk für einen längeren Zeitraum voraussagen, welche Stückzahl von jedem Gerät und jeder Grundversion gefertigt werden soll. Solche Prognosen wären einfacher, wenn wir ein Auftragsvolumen für diesen Zeitraum unter Dach und Fach hätten. Dieses wäre der Idealzustand. Jede Fehlplanung wäre ausgeschlossen, und es gäbe keine unliebsamen, manchmal recht kurzfristigen Änderungen des Fabrikationsplanes. Selbstverständlich versuchen wir, unsere Planung zu optimieren, indem wir periodisch auch die Absatzprognosen unserer Vertretungen einholen. Dabei ist immer ungewiss, ob die Kundenprojekte tatsächlich innerhalb der erwarteten Fristen realisiert werden, und wir als Auftragnehmer die Glücklichen sind. Krasse Fehlplanungen bedeuten entweder grosse Lagerbestände oder lange Lieferfristen. Bei grossen Lagerbeständen sind beträchtliche Mittel gebunden, was uns zwingt, vermehrt Fremdgelder in Anspruch zu nehmen, was wiederum mit Zinskosten verbunden ist.

Hat sich in den letzten Jahren Ihre Verkaufskonzeption geändert? Spörri: Vermehrt werden wir – vor allem ausserhalb Europas – ersucht, komplette Systeme anzubieten, d.h. alles zu beschaffen, vom Mikrofon bis zum Lautsprecher und die entsprechende Engineering-Leistung, die technische Beratung, die Installation, die Schulung in der Bedienung und der Aufnahmetechnik, sowie den After-Sales-Service sicherzustellen. Dabei handelt es sich meist um langfristige Projekte, weil die ersten Anfragen und Kontakte schon vor dem Baubeginn eines Rundfunkgebäudes entstehen. Für derartige "System-Aufträge" müssen wir auch Fremdprodukte einbeziehen, weil unser Fabrikationsprogramm nicht alle erforderlichen Geräte umfassen kann. Die Ausarbeitung solcher Offerten ist selbstverständlich aufwendig und erfordert auch grössere Kenntnisse und somit einen verstärkten Personaleinsatz.

ti: Was unternehmen Sie sonst – also neben Reisetätigkeiten und Aktivitäten der Vertretungen – um die STUDER Produkte zu verkaufen?

Spörri: Unsere Bemühungen flankieren wir zunächst mit einwandfreiem, aussagekräftigem Informationsmaterial. Dazu gehören vor allem Prospekte und detaillierte Beschreibungen in Form von technischen Informationen. Eine wertvolle Unterstützung sind auch Artikel über unsere Produkte in Fachzeitschriften, in welchen wir periodisch Anzeigen erscheinen lassen. Wir beteiligen uns an wichtigen Ausstellungen mit ausschliesslich professionellem Charakter wie die INTERNATIONAL BROADCASTING CONFERENCE in London (IBC), den AES-Tagungen in Europa und den USA, der PHOTOKINA in Köln, der Tonmeisterstagung in Berlin und dem

Fernseh-Symposium in Montreux, welches alle zwei Jahre stattfindet. Last not least organisieren unsere Vertretungen kleinere Tagungen, um jeweils unsere Neuheiten einem ausgewählten Kundenkreis vorzustellen. ti: Welche sind Ihre aktuellen Haupt-sorgen?

Spörri: Dazu gehört zuerst die allgemein bekannte Währungssituation. Der hohe Franken-Kurs erschwert unsere Stellung auf allen Auslandsmärkten. Das stete Abbröckeln des Dollar-Kurses in den vergangenen Wochen und Monaten hat vorwiegend unseren amerikanischen Konkurrenten erhebliche Preisvorteile gebracht und unsere Situation auf dem US- und Canada-Markt verschlechtert. Um wenigstens kostendeckend zu arbeiten, mussten wir beachtliche Preiserhöhungen in die Wege leiten. Es bleibt nur die Hoffnung, dass durch den starken Preisauftrieb und die damit verbundene Inflation die Hersteller in anderen Ländern, vor allem auch jene in den USA, ihrerseits die Preise wesentlich nach oben anpassen müssen. Es ist für uns nicht immer leicht, Marktinformationen in richtiger Form an das Werk heranzutragen. Dem sauberen objektiven Berichtswesen kommt deshalb eine grosse Bedeutung zu.

ti: Gibt es bestimmte Ausweichmöglichkeiten durch Programm-Änderungen oder durch Verlegung der Aktivitäten in Märkte, in welchen der Preis nicht die primäre Rolle spielt, oder der Konkurrenzdruck nicht dermassen stark ist?

Spörri: Wie am Anfang erwähnt, haben wir unsere Aktivitäten seit längerer Zeit in neuen Gebieten ausgeweitet und dabei feststellen können, dass die Konkurrenz nicht in vollem Umfang tätig ist, oder dass wir dank breitem Verkaufsprogramm und der Bereitschaft, komplette Systeme und damit mehr Leistung anzubieten, Liefermöglichkeiten haben, die weniger vom Preis abhängig sind. Solche Geschäfte verpflichten uns, die einmal geschaffenen Kontakte aufrecht zu erhalten und die zugesagten Leistungen täglich zu erbringen. Konkret betrifft dies die Länder Iran, Saudi-Arabien, Nigeria, Lybien, Kamerun, Kuwait, Algerien und Tunesien. Im Fernen Osten haben wir erste Geräte nach Korea und nach China geliefert und neue Aufträge abgeschlossen. Verstärkte Aktivitäten sind in Südamerika im Gang, vor allem in Brasilien und Venezuela. Allerdings spielt dort das Währungsproblem eine wichtige Rolle, weil unsere US-Konkurrenten näher am Markt liegen und mit grossen Aufträgen Fuss fassen wollen.

ti: Sie haben uns nun einigen Aufschluss gegeben über die Firma, die Sie leiten. Erzählen Sie bitte abschliessend, was Ihnen besondere Freude bereitet und vielleicht auch etwas über sich selbst.

Spörri: Mein Beruf macht mir in erster Linie viel Freude. Daneben habe ich einige Hobbies, die ich sehr gern betreibe, soweit es meine Zeit erlaubt, nämlich Segeln, Tennisspielen, Skifahren. Ich schätze gutes Essen und einen guten Wein, anregende Gespräche und gute Bücher.

ti: Herr Spörri, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Kurt Marti

B790, neuer Star in Hollywood

Wussten Sie schon, dass ...

... der Schauspieler Gregory Peck (Besitzer von 4 Revox Tonbandgeräten) im Augenblick einen Film mit dem Titel "Das 21. Jahrhundert" dreht, wo unser B790 eine wichtige Rolle während ca. 20 Minuten spielen wird. Gregory Peck hat persönlich darauf bestanden, nur mit Revox Geräten zu arbeiten.

Der Film wird 1979 herauskommen.

Renaud Delapraz

Bestückungsautomat

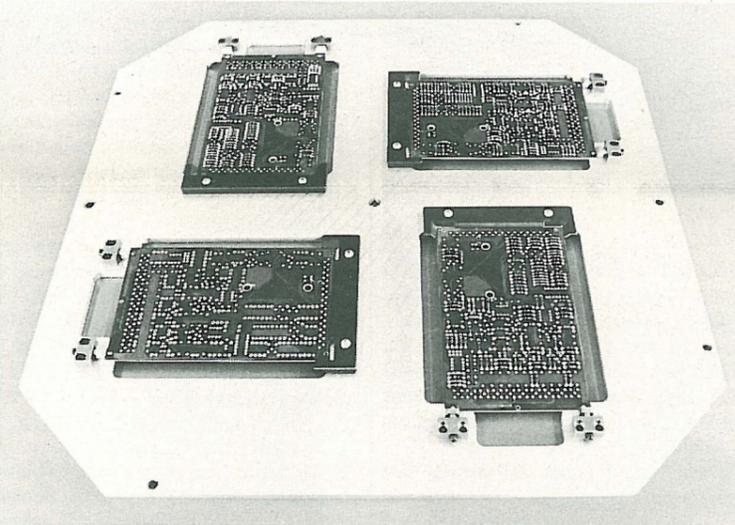
1. Einführung

Am 31.10.1977 erfolgte die Bestellung von zwei Bestückungsautomaten an die Firma Universal Instruments in Frankfurt. Der eine Automat wurde im Zweigwerk Bonndorf, der andere im Hauptwerk Regensdorf in den Betriebsferien 1978 eingeführt.

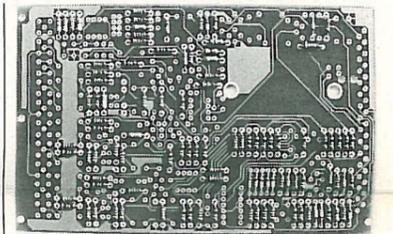
Was versteht man unter einem Bestückungsautomaten? Eine solche Maschinengruppe (Bild 1) dient zum Einsetzen von achsialen Bauteilen (Widerstände, Dioden, Kondensatoren, Induktivitäten) in Leiterplatten (Bild 2). Bis diese Arbeit ausgeführt werden kann, sind jedoch einige Vorarbeiten notwendig.



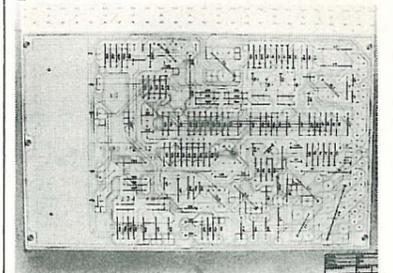
1



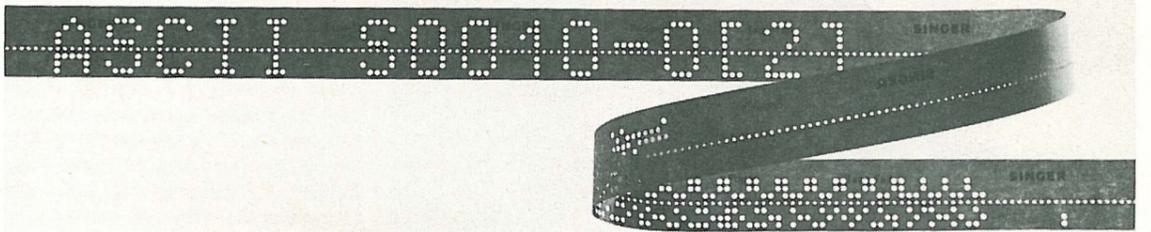
4



2



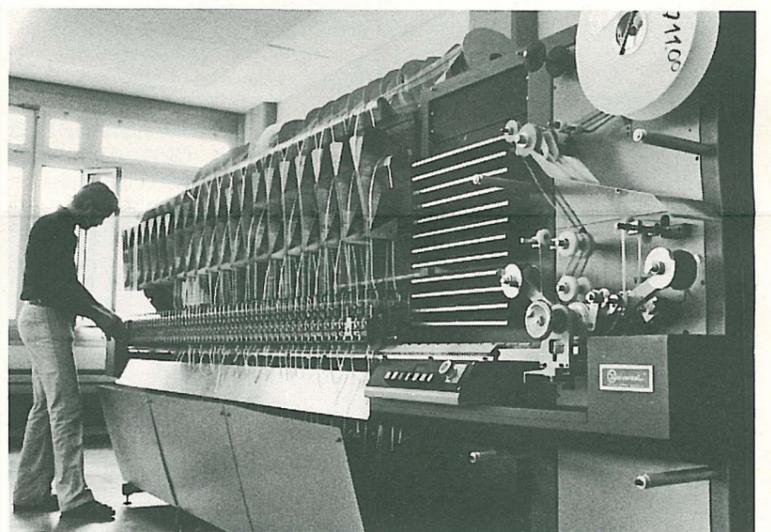
3



5



6



7

2. Ablauf im Einzelnen

Der Entwickler erstellt von seiner neu entwickelten Leiterplatte einen Bestückungsplan (Bild 3).

Auf diesem Plan werden die Elemente symbolisch in der Lage (geometrischer Ort) und der Polarisation dargestellt und numeriert.

Darauf erfolgt durch die AVOR eine Datenvorbereitung, wobei die wichtigsten Elementparameter (Länge, Durchmesser des Bauteils, Drahtdurchmesser der Anschlüsse) in einem Makrokatalog zusammengefasst sind.

Im gleichen Zeitpunkt erfolgt die Konstruktion und Fertigung eines Printaufnahmewerkzeuges, das später auf dem Bestückungsautomat Verwendung findet (Bild 4).

Die vorbereiteten Daten werden

nun in der DV verwertet, und es wird ein Lochstreifen als Informationsträger hergestellt (Bild 5).

Fabrikation

Die Informationen auf dem Lochstreifen werden über ein Teletyp-Gerät dem Rechner eingegeben (Bild 6).

Nun sind die beiden Fabrikationsmaschinen, der Sequenzer und der Bestückungsautomat betriebsbereit.

Sequenzer (Bild 7)

Auf dem Sequenzer erstellen wir einen Gurt, auf dem die Bauteile, wie auf dem Print anschliessend eingesetzt, neu aufgereiht werden (Bild 8).

Dies geschieht mittels 60 Statio-

nen (Bild 9/10) auf denen wiederum gegurtete Bauteile verarbeitet werden. In einer Laufkette gelangen die aus den Gurten geschnittenen Bauteile auf das Klebband (Bild 11).

Die so fabrizierten Gurten verarbeiten wir nun auf dem Doppelkopf-Bestückungsautomaten.

Bestückungsautomat

Der Doppelkopf-Bestückungsautomat besteht aus zwei synchron laufenden Bestückungswerkzeugen (Bild 13), einem XY Positionierungstisch und zwei synchron laufenden Unterwerkzeugen. Die im Bild 4 ersichtlichen Printaufnahmepaletten halten den Print auf einem Drehtisch unter dem Bestückungskopf in der richtigen Position, die vom XY Tisch angefahren wird. Bestückungsvor-

gang: Ein Bauteil wird aus dem Gurt geschnitten, gebogen und eingesetzt (Bild 14). Mit dem Unterwerkzeug werden die Anschlussdrähte gebogen und abgeschnitten. So wird das Element in der Printplatte unverlierbar gehalten.

Steuereinheit

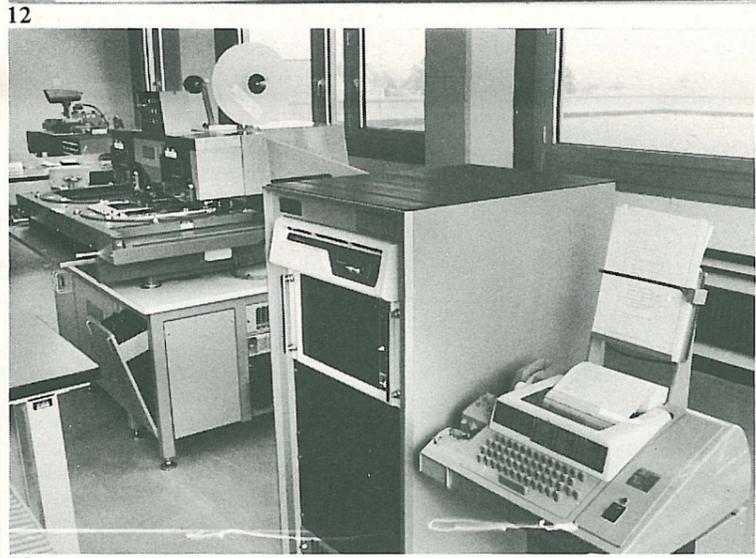
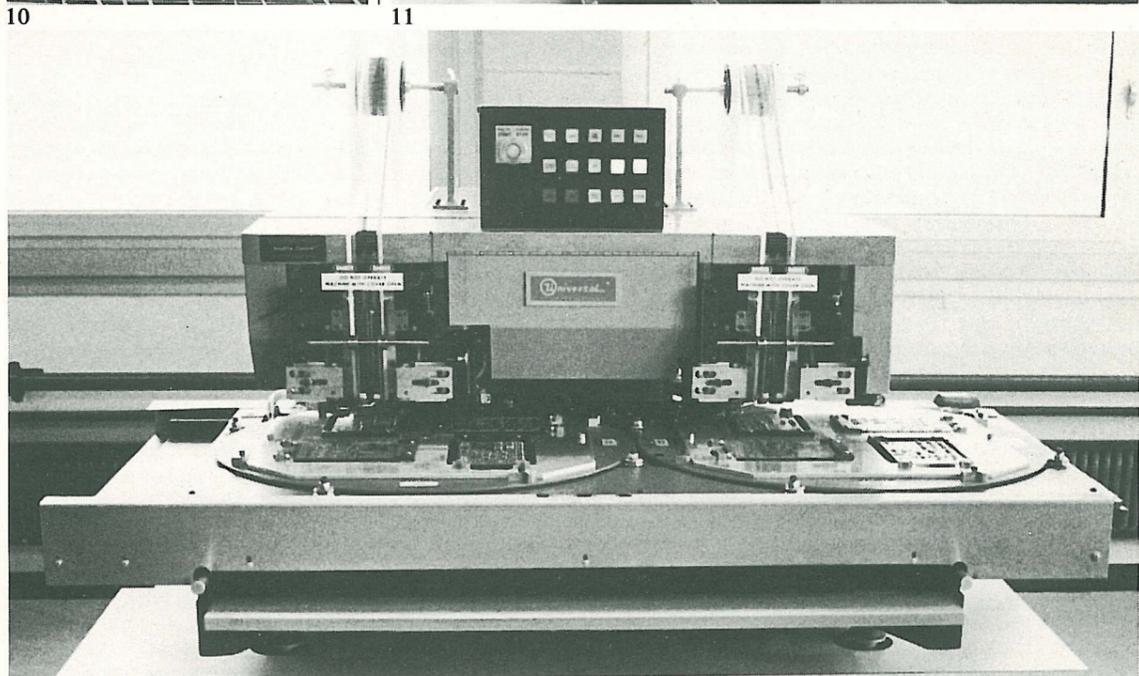
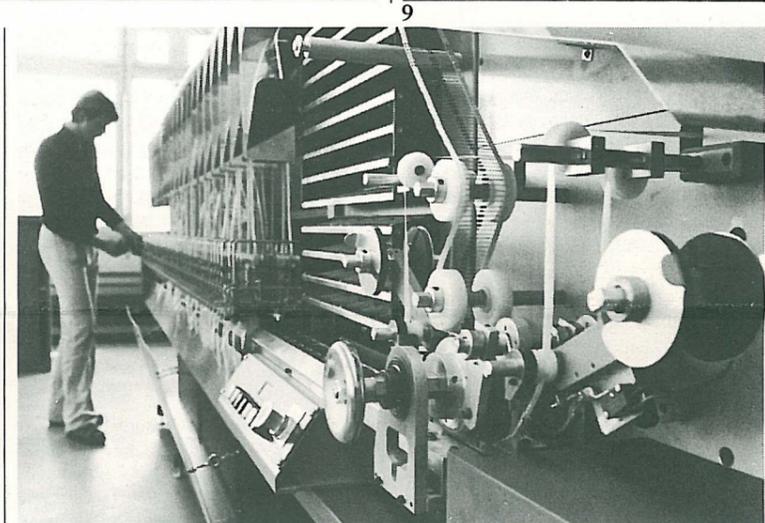
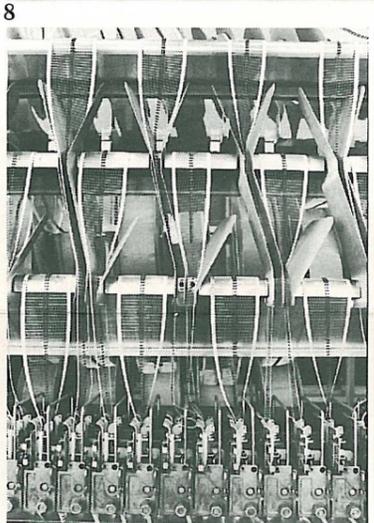
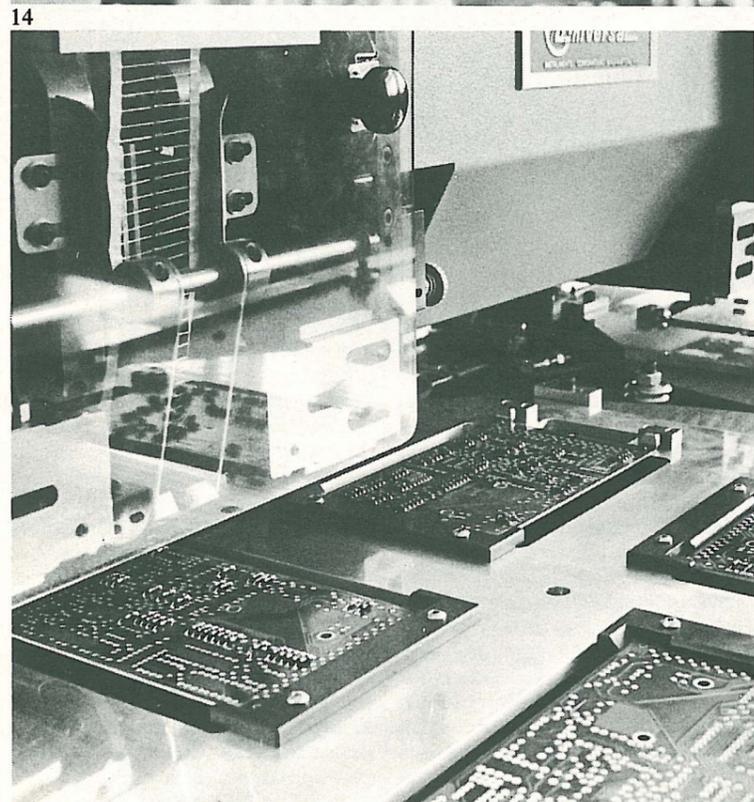
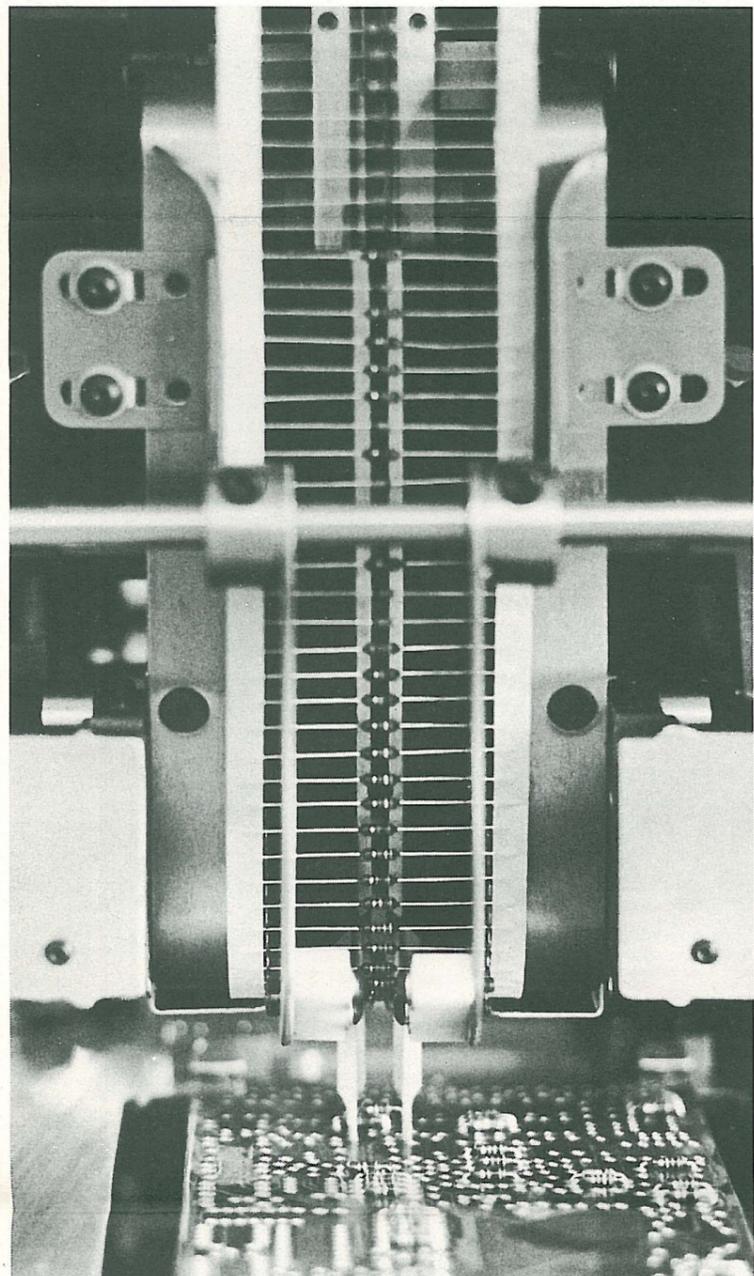
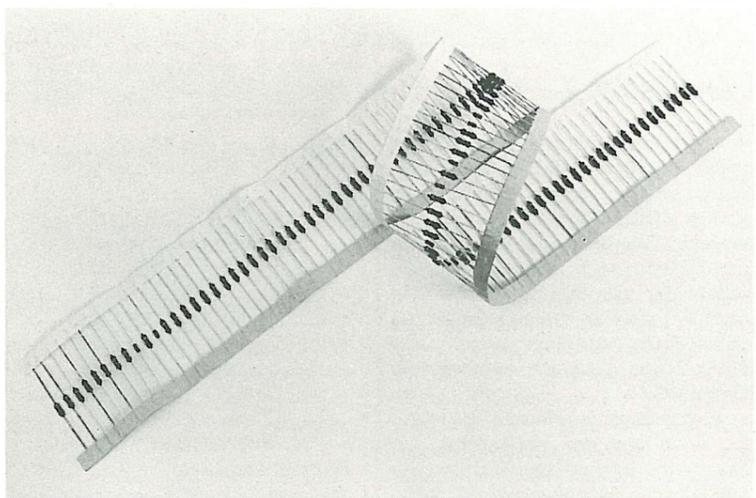
Beide Maschinen (Sequencer und Bestückungsautomat) werden von einem PDP 11-4 Rechner gesteuert. Der Rechner (32K) bezieht seine Programminformation von einer Floppy Disk-Einheit. Der Dialog mit dem Rechner wird über ein Tele-Typ-Gerät geführt (Bild 15).

Mit der Anschaffung dieser Produktionsmaschine wurde ein weiterer Schritt Richtung moderner und rationeller Fertigung getätigt.

F. Trottmann

Technische Daten

Steuereinheit:	
Speicher	32 K Floppy Disk
Sequencer:	
60 Stationen (40 Standard bestückt)	18 000 Bauteile/h
VCD:	
Systemgeschwindigkeit	18 000 Bauteile/h
Bauteil o :	
max.:	9,8 mm
min.:	0,5 mm
Bauteil Länge:	
max.:	13,4 mm
min.:	Drahtbrücke
Print:	
Rastermass max.:	20 mm
Rastermass min.:	7,6 mm
Bestückbare Fläche:	
max.:	406 x 406 mm



W. Hungerbühler (Sondor), stellten ihr Amt zur Verfügung. Als Präsident wurde einstimmig A. Stosberg, zusammen mit dem neuen Vorstand gewählt. Der neue Vorstand:

- Präsident:**
A. Stosberg, WILLI STUDER, Regensdorf
- Vizepräsident:**
H. Kolbe, PHONAG AG, Lindau
- Sekretär:**
M. Thomann, STR, Zürich
- Kassierer:**
P. Frey, THORENS, Wettingen
- Beisitzer:**
G. Stössel, Radio DRS, Zürich
P. Untersander, Pickering, Chavornay
P. Walder, Radio-TSR, Genève

Weltweit sind in der AES über 9000 Mitglieder zusammengeschlossen. Mit über 80 Mitgliedern nimmt die AES Schweiz unter den europäischen Ländern einen guten Platz ein. Zur AES Schweiz gehören zur Zeit, neben dem Ehrenmitglied Willi Studer, folgende Mitarbeiter seiner Firma:

- R.A. Breitschmid, D. Busse, W. Derer, P. Fiala, B. Hochstrasser, W. Hodel, P. Joss, J.P. Ruch, M. Siegenthaler, E. Spörri, H. Stierli, A. Stosberg, P.R. Zwicky.

Marcel Siegenthaler

Neuer Vorstand der AES-Sektion Schweiz



Rechts der bisherige Präsident, E. Spörri, links der neue Präsident: A. Stosberg

Anlässlich der AES-Convention 1976 in Zürich wurde die Schweizer Sektion dieses grössten Verbandes der Spezialisten der Tontechnik gegründet (Audio Engineering Society Inc. N.Y.).

Am vergangenen 26. Oktober wurde anlässlich der Generalversammlung im "Wallberg", Volketswil, erstmals der Vorstand neu gewählt. Der bisherige Präsident, E. Spörri und der Sekretär,

Redaktionsschluss

für die nächste Ausgabe des STUDER-REVOX-PRINT (Nr. 30):
* * 19. Februar 1979 * *

Einbruch in Löffinger Lagerhalle Ist Mitdenken Glücksache?

Ende Oktober ist erstmals in die vor zwei Jahren erbaute neue Lagerhalle in Löffingen eingebrochen worden. Der Einbruch ereignete sich zwischen 20.30 und 21.00 Uhr. Durch die Alarmanlage aufgeschreckt, wurden die Einbrecher offenbar vertrieben, denn ausser einer beschädigten Stahltüre war kein Schaden bisher feststellbar.

Diese Meldung konnten die Mitarbeiter von Löffingen bis dahin auch aus der Zeitung lesen. Was sie nicht lesen konnten, war die Gedankenlosigkeit unserer eigenen Leute, die den Einbruch bemerkten.

Offensichtlich löste die Alarmanlage sofort Alarm aus, nachdem die Türe gewaltsam aufgebrochen war. Die Alarmbeleuchtung schaltete ein, beim Hausmeister klingelte das Telefon. Herr Rogg hatte wohl gerade unmittelbar zuvor die Fabrik verlassen; vermutlich war er beobachtet worden und der Einbruch genau auf diesen Zeitpunkt abgestellt. Da Herr Rogg noch nicht zuhause war, konnte der Alarm per Telefon von ihm nicht bemerkt werden. Die Alarmanlage schaltete daraufhin sofort zum nächsten Telefonempfänger eines Alarmes um – dies war ein Mitarbeiter, der zuhause war, den Alarm per Telefon auch zur Kenntnis nahm, aber nichts unternahm, weil er – wie er sagte – glaubte, dies könne um diese Zeit nur ein Fehlalarm sein. Da auch hier der Alarm per Telefon nicht abgenommen wurde, schaltete die Anlage auf einen 3. externen Fernsprechanschluss um, der Eigentümer war jedoch nicht zuhause und konnte deshalb nichts bemerken. Als er gegen Mitternacht nach Hause kam, stellte er zwar fest, dass die Alarmbeleuchtung in Funktion war, dachte aber, dies würde schon länger zurückliegen, der Sache sei man sicher bereits nachgegangen.

Bereits vor 21 Uhr hatte eine Putzfrau das Auslösen des Alarmes bemerkt, aber auch sie glaubte an einen Fehlalarm und wollte den Hausmeister jetzt nicht mehr stören, denn "der arme Kerl" ist ja gerade erst nach Hause gegangen.

Ein Arbeiter aus der Fabrik bemerkte am nächsten Morgen, dass

die Alarmbeleuchtung brannte. Dies störte ihn aber nicht; da wird sich schon irgend jemand rühren. Ein Fahrer stellte gleichfalls am nächsten Morgen den LKW unmittelbar vor der Laderampe ab, bemerkte gleichfalls die Alarmbeleuchtung und dachte – wie er sagte – (vielleicht hat er auch gar nichts gedacht) der Hausmeister wird sich schon darum kümmern.

Schliesslich wurde der Hausmeister dann erst am Nachmittag von Nachbarn darüber verständigt, dass den ganzen Tag über die Alarmbeleuchtung brenne. Erst dann, und das sind nahezu 24 Stunden später, wurde der Einbruchversuch als solcher entdeckt und der Polizei gemeldet.

Sie und wir sprechen immer wieder von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Mitarbeit setzt Mitdenken voraus. Dieser Vorgang war bestimmt ein Fall, der keine akademische Vorbildung benötigt hätte um mitdenken zu können. Ist uns unser Betrieb nicht mehr Wert, als dass wir uns über die primitivsten Anforderungen der Mitarbeit und des Mitdenkens hinwegsetzen? Wollen wir dies den Nachbarn überlassen? Wäre es im Sinne von Mitarbeit und Mitdenken nicht angebracht gewesen, den Hausmeister oder den Geschäftsführer oder die Sicherheitsfachkraft oder einen Prokuristen zu verständigen und zwar sofort nach Feststellung des Alarmes?

Diese mahnenden Worte richten sich an jeden Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin, gleichgültig ob persönlich angesprochen oder von diesem Vorgang zunächst überhaupt nicht berührt, weil in Bonndorf, Ewattlingen oder Säkingen beschäftigt. Möge jeder mit dazu beitragen, dass eine solche oder ähnliche Gedankenlosigkeit nicht noch einmal in dieser Zeitung zu publizieren ist.

Es ist kein Ruhmesblatt unserer Geschichte, es verhilft weder unserem Betrieb noch uns zu Ansehen und der Gedanke, dass in gleicher Gedankenlosigkeit auch mit anderen Gütern und Werten dieses Betriebes umgegangen werden könnte, könnte einem Angst und Schrecken einjagen.

Karl Kuntz

Audio-Fair Tokyo 6.-10 Oktober 1978



Anfangs Oktober fand wiederum die Tokyo Audio-Fair statt. Unsere Vertretung, die Firma Shiro Trading Co. Limited, hat REVOX einen grosszügigen und attraktiven Stand vorbereitet, auf welchem 12 komplette B-Serien funktionsfähig im Einsatz waren.

Der REVOX-Stand wurde während der ganzen Messe sehr gut besucht, und es war erfreulich festzustellen, mit welcher Bewunderung das japanische Publikum über unsere REVOX-Produkte sprach.

Marco Vifian



Den nachfolgenden Artikel fand ich in der Technischen Rundschau Nr. 25 vom 20. Juni 1978. Er scheint mir die Probleme unserer Zeit so treffend zu schildern, dass ich die Redaktion der TR und Herrn Prof. E. Küng um die Erlaubnis des Nachdrucks in unserem Studer-Revox-Print gebeten habe. Für die erteilte Erlaubnis meinen herzlichen Dank.

WILLI STUDER Dr.h.c.

Die freizügige Gesellschaft



Prof. Dr. Emil Küng
geboren 20.7.1914 in Kaltenbach (TG), Kantonsschule Frauenfeld. Studium der Volkswirtschaftslehre in Zürich, Rom, Paris, London und Abschluss als Dr.rer.pol. der Universität Bern. Tätigkeit als Journalist in verschiedenen Sparten, an der ETH und in einem Warenhaus. 1944 Habilitation in St. Gallen. Seit 1952 Ordinarius für Volkswirtschaftslehre an der Hochschule St. Gallen. Mitglied der Leitung der Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie. Von den etwa 30 Buchpublikationen seien nur die jüngsten erwähnt: Ende der Wohlstandsgesellschaft (1974). Die Versorgung der Weltwirtschaft mit Währungsreserven (1974), Steuerung und Bremsung des techn. Fortschritts (1976), Weltwirtschaftspolitik (1978).

In der Menschheitsgeschichte gibt es auch Rückschritte. Das Überhandnehmen der frei gewährenden Gesellschaft ist einer davon. Denn in dieser Ordnung soll zuzusagen alles erlaubt sein, was einem gefällt und was nicht gerade durchs geltende Recht verboten ist. Psychologische Hemmungen jedenfalls sind überholt. Moralische Verhaltensschränkungen werden kaum mehr anerkannt. Man wird an die Devise des Nationalsozialismus erinnert: Recht ist, was mir nützt. Zulässig ist, was mir behagt. Ich kann im Prinzip tun und lassen, was ich will.

Das fängt natürlich schon in der frühesten Jugend an und läuft dort auf die antiautoritäre Erziehung hinaus. Während es früher als Aufgabe des Sozialisationsprozesses galt, die Heranwachsenden vertraut zu machen mit dem, was sie zu tun und zu unterlassen hätten, damit sie sich als Erwachsene in der Gesellschaft und bei ihren Regeln zurechtfinden, werden nun derartige Gebote und Verbote wenn irgend möglich vermieden. "In Freiheit aufwachsen", heisst es stattdessen. Man könnte es auch anders formulieren:

- Selbstbeherrschung soll nicht angeeignet werden.
- Die Verinnerlichung von Normen unterbleibt.
- Die Einordnung in die Gemeinschaft findet überhaupt nicht statt.

Sofort-Befriedigung

Dies bedeutet im Klartext, dass die Jugendlichen, psychologisch gesehen, gar nicht zu Erwachsenen werden. Sie reifen nicht, sondern bleiben in ihrem infantilen Stadium stecken, in dem beim Auftreten von Bedürfnissen jeweils deren sofortige Befriedigung verlangt wird. Triebstauungen sind in der Freizügigkeits-Gesellschaft verpönt, Spannungen gilt es zu vermeiden. Wenn sich Gelüste bemerkbar machen, sollen sie auch zum Zuge kommen. Dass Triebe zu bändigen seien, wird abgelehnt, Frustrationen auszuhalten ist falsch.

Wer sich diese Einstellung in ihren Konsequenzen überlegt, gelangt zum Schluss, dass das Ganze sogar noch schlimmer ist als Infantilismus. Es ist darüberhinaus geradezu eine Regression zum animalischen Verhalten. Denn das Tier ist sozu-

sagen ausschliesslich "instinktprogrammiert". Es folgt seinen angeborenen Trieben und kennt keinerlei Wertvorstellungen, die ihm sagen würden, dass das eine gut und das andere böse sei, dass vielleicht Triebverzicht erbracht werden müssten, um dafür andere Leistungen zu vollbringen. Es lebt in den Tag hinein und vollendet seine Existenz eben so, wie sie in ihm angelangt ist.

Unfähig zur kulturellen Leistung

Dass Kultur auch Beherrschung tierischer Triebe in sich schliesst, die im Menschen natürlich ebenso vorkommen wie in seinen biologischen Ahnen, wird geleugnet. Dies läuft aber natürlich darauf hinaus, dass grössere Kulturleistungen nicht mehr zustande kommen, sind die doch unweigerlich verknüpft mit

- Fleiss und Ausdauer, Energie und Aufopferung,
- der Anerkennung höherer Ziele mit dem Verzicht auf kurzfristigen persönlichen Lustgewinn
- und dem blossen Vermeiden von Unlust.

Dass dies einer Degeneration gleichzusetzen ist, bedarf kaum näherer Begründung. Gewiss, Freud hatte schon recht, wenn er vom "Unbehagen in der Kultur" sprach und damit meinte, der Mensch müsse sich Versagungen auferlegen.

Egoismus als Maxime

Wer aber glaubt, ohne sie auszukommen, bleibt ein reiner Egoist. Weil er nicht bereit ist, seine Gefühle zu beherrschen und es auch nie gelernt hat, ist mit ihm in einer Gesellschaft schwer zusammenzuleben. Seine Egozentrität veranlasst ihn ja auch nicht dazu, anderen etwas Gutes zu tun, sich für sie einzusetzen, auch wenn es auf Kosten des eigenen Wohlbefindens geht. Gemeinschaftsinn wird man von ihm nicht erwarten. Wie soll aber eine Gesellschaft in ihren verschiedenen Organisationen überhaupt funktionieren, wenn niemand gewillt ist, unangenehme Pflichten zu übernehmen? Das ist in der Tat nicht leicht einzusehen. Denn solche Aufgaben ohne monetäre oder sonstige Entschädigung gibt es immer und in Fülle. Nicht nur Kulturzerfall ist somit zu befürchten, sondern auch gesellschaftliche Desintegration.



USA USA USA

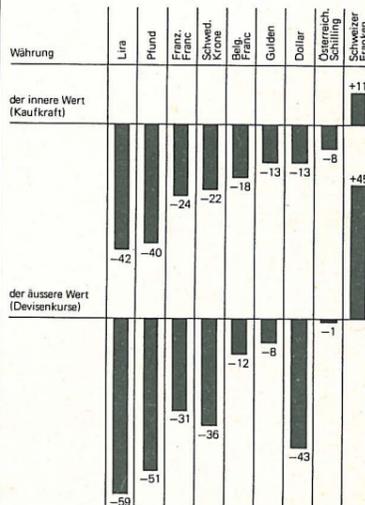
Ein Jahr nach der Einführung unserer B-Serie war es an der Zeit, unsere Vertreter auf der anderen Seite des Atlantik zu besuchen. Es galt, unseren Vertretungen, die von uns in der Zwischenzeit gesammelten Erfahrungen in Pflege und Unterhalt der B-Serie weiterzugeben.

Zu diesem Zwecke wurde in Kanada und USA je ein 5-tägiger Kurs organisiert. Unser Bild zeigt die Techniker aus New York, Los Angeles und Nashville, zusammen mit unserem Instruktor. Einmal mehr zeigte es sich sowohl in Toronto als auch in Nashville, dass solche Instruktionkurse neue Impulse auslösen, die sich sehr zu Gunsten unserer Revox Produkte auswirken.

Renaud Delapraz

Im Vergleich zur DM...

... sank zwischen Ende 1972 und Herbst 1978:



Wie jede Münze, so hat auch jede Währung zwei Seiten: einen inneren Wert (Kaufkraft) und einen äusseren Wert (Devisenkurs). Die Entwicklung des inneren Werts zeigt an, wie sich der Preisanstieg auf die inländische Kaufkraft des Geldes auswirkt. Verliert eine Währung an innerem Wert, so sinkt auch ihre Bewertung im Ausland. Dies spiegelt sich in den Devisenkursen wider, und die Regel ist: Je mehr innerer Wertverlust, um so stärker sinkende Devisenkurse. Unser Schaubild zeigt diese Zusammenhänge für neun wichtige Partnerländer der Bundesrepublik. Deren Währungsentwicklung ist gemessen an der Entwicklung des DM-Wertes. Beim Vergleich des inneren Wertes der Währungen ist also berücksichtigt, dass auch die DM infolge des deutschen Preisanstiegs an Wert verlor, aber die italienische Lira beispielsweise verlor demgegenüber noch 42 % mehr, das britische Pfund 40 % mehr.

Weit stärker als der innere Wertverlust ist der äussere Kursrückgang des Dollars. Er ist eine Folge der ungezählten Dollar-Milliarden (sie werden auf 400 Milliarden geschätzt), die seit Jahren auf den Devisenmärkten der Welt vagabundieren – Dollars mit denen die USA ihren Einfuhrüberschuss, insbesondere ihre Öleinfuhren, finanzieren. Abgesehen vom Schweizer Franken, haben fast alle Währungen gegenüber der DM erheblich an Wert verloren, was einerseits die relative Stabilität der DM beweist, andererseits aber die deutsche Ausfuhr verteuert – ohne freilich ihren Anstieg stoppen zu können.

Auswirkungen auf Revox-Produkte

Diese Verschiebungen zwischen der Kaufkraft einer Währung und den Geldkosten, zu denen man DM kaufen oder fremde Währungen verkaufen kann, haben auch Einfluss auf unser Exportgeschäft. So war in USA die Verteuerung zwar 13 % höher als in Deutschland, Exporte von Deutschland nach USA wirkten sich aber für die Amerikaner um 43 % verteuert aus. Das bedeutet, dass man bei gleichem Verkaufspreis ab Fabrik in DM, 43 % mehr Dollar aufbringen muss als vor vier Jahren. Dazu kommen dann geringe Preiserhöhungen ab Fabrik noch hinzu. Alles zusammen führt dann zu dem Ergebnis, dass für den Amerikaner der Kaufpreis für REVOX-Geräte innerhalb von vier Jahren mehr gestiegen ist, als sein Einkommen aus Lohn oder Gehalt, nach Abzug von Steuern, Krankenkasse, Sozialversicherung usw. Daraus kann man den Schluss ziehen, dass sich die Amerikaner heute weniger Luxusgüter erlauben können als vor vier Jahren, weil ihre Einkommen nicht in gleicher Masse gestiegen sind wie der Einkaufspreis für Waren aus Deutschland – eine Tatsache, die wir im Export aber nicht nur in Amerika zu spüren bekommen.

Karl Kuntz

5. Revox-Orientierungsfahrt in Bonndorf 1978

Veranstalter der IV. Orientierungsfahrt war Werk Bonndorf.

Es meldeten sich 54 Fahrerteams zum Start, die sich folgendermassen zusammensetzten: Regensdorf mit 15, Säkingen mit 14, Bonndorf mit 11, Löffingen mit 9, Revox Rink mit 3 Teams, Ewattingen und Studer International AG je mit einem Team.

Am Samstag, 14. Oktober 1978 war es soweit, dass sich bei strahlendem Herbstwetter die Teilnehmer der Auto-Orientierungsfahrt am Start in Häusern trafen.

Die erste Runde war ca. 60 km lang, musste innerhalb 3 Stunden beendet sein – und führte durch die schönsten Gebiete des südlichen Hochschwarzwaldes.

Folgende Aufgaben mussten gelöst werden:

1. Posten Klosterweiherhof anfahren und ein Kreuzworträtsel lösen, dessen richtige Lösung den als nächsten anzufahrenden Ort ergab.
2. Schätzen der Höhe eines Denkmals und des eigenen Körpergewichtes.



3. Diese Aufgabe war typisch für den Schwarzwald, es musste eine Scheibe Holz abgesägt (max. 1 cm stark) und 5 einheimische Hölzer erraten werden.

4. In St. Blasien befand sich unmittelbar in der Nähe des berühmten Domes eine Statue, auf der eine Jahreszahl gefunden werden musste.

5. Im modernen Kurhaus wurden auf 2 Kegelbahnen, mit je 3 Wurf in die Vollen, die besten Keglerinnen und Kegler ermittelt.

6. Von hier führte der Weg über eine Passstrasse nach Aeule zur Gaststätte "Speck-Hüsl", wo ausserhalb der Wertung das Gewicht eines Schinkens zu schätzen war. Derjenige, der das Gewicht am besten geschätzt hatte, erhielt als Preis den 3526 g schweren Schinken.

7. Nun wurde das Heimatmuseum besucht, wo die Teilnehmer 5 Gegenstände, die nicht zu diesem Museum, sondern zu Revox gehörten, suchen und finden mussten. So befand sich eine Printplatte in einem alten Bauernschrank, ein Capstanmotor zwischen Handwerkzeug, unsere Orientierungsplakette an einer Schwarzwaldpuppe, etc.



8. Nach kurzer Fahrt durch schöne Tannenwälder wurde das Ziel in Ebnet bei Bonndorf erreicht. Zwei weitere Spiele (Torwandschiessen und Luftballon transportieren) beendeten die 1. Runde.

In der Mittagspause sorgten die Reservisten-Kameradschaft Bonndorf und die Pfadfinder, im Zelt des Postvereins Ebnet, für das leibliche Wohl der Gäste.



Die 2. Runde wurde vom ADAC-Ortsverein Bonndorf organisiert und im 2-Minuten Rhythmus in Ebnet gestartet.

Mit Hilfe eines Kartenausschnittes wurde der Studer-Parkplatz Bonndorf angefahren, auf dem ein Geschicklichkeitsfahren stattfand.

Nach Chinesensymbolen wurde Bonndorf kreuz und quer durchfahren. Weiter ging es über Boll, Münchingen zum Ziel Ewattingen. Auf der ganzen Strecke der 2. Runde gab es Zeitkontrollen und verschiedene Nummern mussten gefunden und notiert werden.



Gegen 20.00 Uhr wurden dann die Sieger bekanntgegeben und die Preise verteilt. Anschliessend sass man noch gemütlich zusammen und konnte sich von den "Strapazen" des Tages erholen.



Gesamtsieger und Gewinner des Wanderpokals: Team Hansueli Riesen/Gerhard Widmer, Regensdorf



Sieger 1. Runde: Team Werner Berchten/Bruno Ochsner, Regensdorf

Zum Abschluss der Orientierungsfahrt konnten die Teilnehmer beweisen, ob sie nach den Anstrengungen des Tages noch genügend Ruhe und Sicherheit hatten, um beim Luftgewehrschiessen Punkte zu holen.

Um 18.00 Uhr trafen sich alle Teilnehmer und Helfer zum gemeinsamen Nachtessen in Bonndorf. Eine grosszügige Spende von Herrn Studer ermöglichte es dem Organisationsteam, allen ein echtes "Schwarzwälder-Schinkenbuffet" servieren zu lassen.

Richtfest bei Studer Revox Löffingen



Mit 2 Wochen Vorsprung auf den sehr knapp bemessenen Terminplan wurde der Rohbau des Verwaltungsgebäudes erstellt und am 17. November 1978 mit dem Richtfest gefeiert.

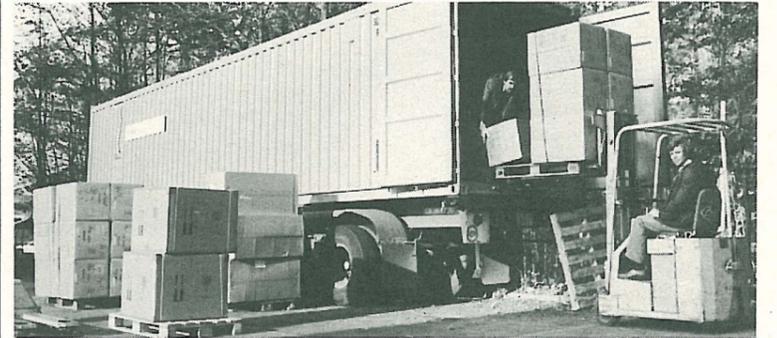
"Eine Bereicherung für die wirtschaftliche Entwicklung und des baulichen Gesamtbildes Löffingens" nannte Bürgermeister Dr. Dieter Mellert den in nur 4 1/2 Monaten errichteten Rohbau des Verwaltungsgebäudes der Firma Willi Studer, dessen Richtfest am 17. November 1978 gefeiert werden konnten. Erwartet wird, dass der Bau bis Juni 1978 bezugsbereit sein wird.

Karl Kuntz



Unser Bild zeigt (v.l.n.r.) Willi Studer, Karl Kuntz und Bürgermeister Dr. Mellert.

وزارة الاعلام
مكتب وكيل الوزارة للشؤون الادارية
Im Namen Allah's — Kingdom of Saudi Arabia Ministry of Information



Das Grossprojekt in JEDDAH, Saudi-Arabien, nimmt von Tag zu Tag mehr Form an. Nach fast drei Monaten Installationszeit ist bereits das Studio 3 in Betrieb, und der Editing Room 1 sowie das Studio 4 sind in der Schlussphase der Installation.

275 Colis mit einem Gesamtgewicht von ca. 20 t sind bereits nach Saudi-Arabien geschickt worden, ein Teil per Luftfracht, ein Teil auf der Strasse und auf dem Wasserweg. Die Route führte über die Alpen durch Norditalien zur Lagunenstadt Venedig, wo dann der Container auf ein Schiff verladen wurde.

Der jugoslawischen Küste entlang, vorbei an Albanien, Griechenland und der Ferieninsel Kreta ging der Weg noch ein beachtliches Stück durch das Rote Meer bis zum Bestimmungshafen Jeddah. Ein Sattelschlepper brachte das Material zum Rundfunkgebäude, wo das Installations-Team seine Arbeit aufnahm.

Mitte September ging das Team auf die Reise nach Saudi-Arabien. Auszugsweise der Bericht von Herrn Zürcher, Teamleiter: "Burka – Inshaallah" – (morgen, wenn Gott will) !!

Diese werden die Worte sein, die wir in den nächsten Monaten am häufigsten von unseren saudiarabischen Freunden hören werden; doch davon wissen wir im Moment noch nichts. Wir schreiben den 20. September 1978. Zu fünft stehen wir am Flughafen Kloten, in jeder Hand einen Koffer und warten gespannt, ob es dieses Mal (nach 3 Generalproben) mit den Visas endlich klappen wird.

Tatsächlich, es klappt. Herr Hafner bringt uns die Pässe. Jetzt kann wirklich nichts mehr schief

gehen. Nach einem ruhigen Flug mit DC10, unter sehr guter Betreuung, von einer Folklore-Gruppe begleitet, mit Kino und Tanz an Bord, landen wir um 22.30 h auf dem Flughafen von Jeddah. Feucht-heisse Luft schlägt uns entgegen, wir sind sofort durch und durch nass. Pass- und Impfkontrolle und ... schon die erste Panne: unser Jüngster hat den Impfschein in den Koffer verstaut, welchen er eben nach dieser Impfkontrolle erst wieder in Empfang nehmen kann. Was nun? – Ärmel hoch und eine neue Impfung verpassen lassen.

Am Flughafeneingang nimmt uns der STUDER-Vertreter, Said Saad, in Empfang und bringt uns ins BBC-Haus, unser neues Heim für die kommenden 6 Monate.

Für den Arbeitsweg stehen uns zwei klimatisierte Mazda Stationswagen zur Verfügung. Wir werden bald erleben, dass man ohne Fahrzeug nichts, aber auch gar nichts ausrichten kann. Das Fahren während der Stosszeit ist auch hier die Hölle, der Fahrstil ungewöhnlich. Auf meine Frage, wie man hier fahren lernt, erhalte ich zur Antwort: "... beim Fahren, auf der Strasse" – und genau so fährt man auch.

Wir müssen uns nun an die saudiarabischen Gepflogenheiten gewöhnen. Das Leben hier ist durchaus auszuhalten. Natürlich wird es in den Sommermonaten sehr heiss, doch sind alle Häuser klimatisiert. Mit den Einheimischen kann man gute Kontakte pflegen – Voraussetzung dafür ist gegenseitiges Verständnis. Das Jeddah Projekt verlangt von beiden Seiten Ausdauer und Einsatz, der sich letzten Endes jedoch auszahlt.

Rolf Breitschmid

Fische auf Microfiche im zoologischen Museum



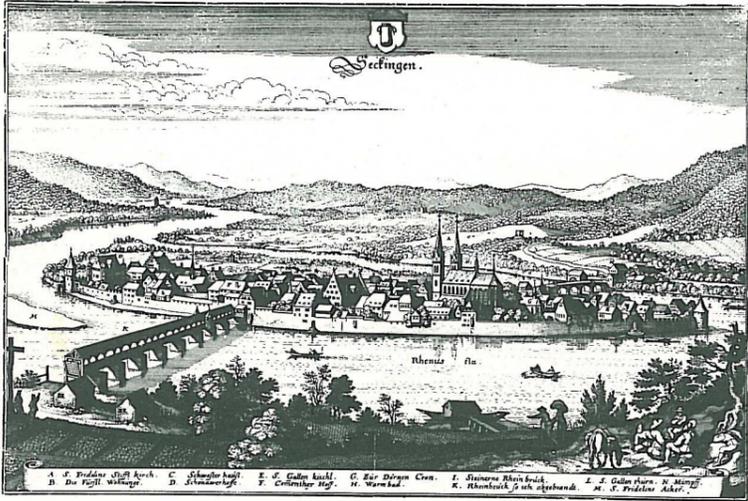
Geräte: Audiocard-Monitor mit 60er Tastatur

Im zoologischen Museum der Universität Zürich kann der Besucher seit geraumer Zeit, die in den einheimischen Gewässern lebenden Fische, im Audiocard betrachten.

Die Mehrheit der in diesem Museum ständig gezeigten Tonbildschauen werden im übrigen mit REVOX C88 Kassettengeräten gesteuert.

Paul Küng

Auf den Spuren des Heiligen Fridolin



Um das Jahr 500 n.Ch. wanderte ein irischer Mönch namens Fridolin rheinaufwärts und kam eines Tages zu einer schönen Insel mitten im Strom; und da er sich dort sicher vor den wilden Fricktälem und Hotzenwäldern fühlte, begann er von hier aus die Alemannen zum christlichen Glauben zu bekehren. Die Zeit war offenbar günstig zum Missionieren, denn unsere Vorfahren fanden bald Gefallen am neuen Glauben und den vorbildlichen Tugenden des Hl. Fridolin. – Walhall war weit weg, und die germanischen Götter hatten sowieso mehr im Norden zu tun – und Fridolin fand immer mehr Gefallen an seiner neuen Betätigung und an der lieblichen Landschaft – kein Vergleich mit dem fernen Irland! – so dass er, voll Tatendrang wie er war, gleich zwei Klöster auf der Insel gründete. Eines für Frauen und eines für Männer. Da so etwas natürlich nicht gut gehen konnte, mussten die Mönche schon bald feststellen, dass sie neben den immer reicher und mächtiger werdenden Nonnen keinen Platz mehr hatten und gaben auf. Das Frauenkloster zu Säckingen aber schwang sich zu sagenhafter Blüte empor. Die Äbtissinnen und Nonnen waren weit und breit beliebt und geachtet, so dass um das Jahr 750 der reiche Herr Urso aus Glarus grosse Ländereien dem Frauenkloster Säckingen vererbte. Dessen Bruder Landolf aber focht diese Schenkung an, denn er wollte einen Teil des brüderlichen Erbes für sich haben. Da erschien aber der Hl. Fridolin.

lin mit dem toten Urso an der Hand vor Gericht und Urso bezeugte dort die Richtigkeit der Urkunde. Landolf war durch dieses Wunder so stark beeindruckt, dass er nun auch seinen Grundbesitz im Glarnerland dem Kloster vererbte.



Zweigwerk Mollis CH

Ich möchte nun den beiden Brüdern unterstellen, dass auch ein Stück Weidland in Mollis dazugehörte, und zwar genau das Stück, auf dem unser Zweigwerk steht, das seinerseits mit der Herstellung des Tonarmes eine enge Verbindung zu unserem Zweigwerk in Säckingen, wo der REVOX Plattenspieler B790 montiert wird, aufrechterhält.

Vor 1200 Jahren waren es vermutlich die Vorgänger des heute berühmten Ziegenkäses, die damals von Mollis nach Säckingen geschickt wurden. Nur schade, dass der Weg von Mollis nach Säckingen nicht über Regensdorf führte, sondern über den Zürichsee, Limmat, Aare und Rhein. In diesem Falle nämlich könnte man beinahe von 1200jähriger Firmentradition sprechen – oder von einem neuen Wunder des Hl. Fridolin.

Per Huck

Ausflug der BSG Löffingen



Der Ausflug der Betriebssportgemeinschaft der Firma STUDER-REVOX führte in diesem Jahr in den nördlichen Schwarzwald. Als sich die Teilnehmer am Samstag um 6 Uhr früh trafen, war das Wetter nicht dazu angetan, einen Ausflug zu unternehmen. Die Stimmung der Ausflügler konnte dies jedoch nicht trüben. Auf der Fahrt gab es abwechselnd Sonnenschein und Regenschauer. Sie führte zunächst über Tribberg nach Gutach zu den Vogtsbauernhöfen. Nach der Besichtigung der Schwarzwaldbauernhöfe verschiedener Bauarten lud die BSG zu einem Vesper mit Obstwasser ein. Über Wolfach, Baiersbronn und Raumünzach wurde die Schwarzbachtalsperre erreicht. Die Weiterfahrt führte über die Bühlerhöhe zu dem bekannten Weinort Neuweier.

Im Gasthaus "Zum Lamm" wurde zu Mittag gegessen.

Nächster Ort und Hauptziel war die Stadt Baden-Baden. Bei herrlichem Sonnenschein konnte ein ausgedehnter Bummel unternommen werden. Hier war ausreichend Gelegenheit, die Einrichtungen der bekannten Kurstadt zu besichtigen oder in einem der zahlreichen Cafes gemütlich zu sitzen. Ein weiterer Aufenthalt war am späten Nachmittag am Mummelsee. Auf der Rückfahrt über die Schwarzwald-Hochstrasse bot sich ein herrliches Panorama. Bevor man in Richtung Heimat fuhr, kehrte man nochmals in Bad Peterstal ein.

Gegen 21 Uhr wurde wieder Löffingen erreicht und im Gasthaus "Linde" fand der harmonische Ausflug seinen Ausklang.

Gerold Bächle

Personalmeldungen

WIR GRATULIEREN

Im Laufe des Jahres 1978 feierten nachfolgend aufgeführte Mitarbeiter ihre langjährige Firmenzugehörigkeit. Herzliche Gratulation!

20 Jahre WILLI STUDER

Regensdorf
Horst Schweitzer 24.2.1958

20 Jahre REVOX ELA AG

Regensdorf
Francesco Breda 11.9.1958

10 Jahre WILLI STUDER

Regensdorf
Walter Tschopp 3.1.1968
Hermann Stierli 1.2.1968
Heinz Maag 19.2.1968
Walter Schlienger 4.3.1968
Hans Schmid 1.5.1968
Gerhard Mäder 1.5.1968
Caterina Sicurella 10.6.1968
Hans Bucek 1.7.1968
Yvonne Stutz 11.7.1968
Luigi Maresca 5.8.1968
Gottfried Dätwyler 5.8.1968
Laszlo Waagthaler 2.9.1968
Heinz Stoller 2.9.1968
Petr Fiala 14.10.1968
Rudolf von Burg 25.11.1968

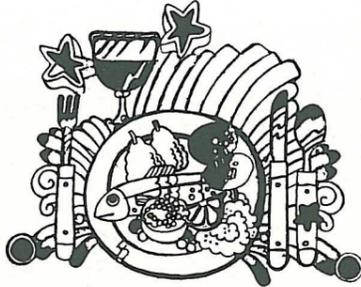
Löffingen
Regina Hüls 2.1.1968
Gertrud Schirmer 22.1.1968
Assunta De Rosa 22.1.1968
Marianne Egle 23.1.1968
Edeltraud Werne 1.2.1968
Ludwig Schelb 4.3.1968
Heiko Keller 15.3.1968
Edelbert Ruf 1.4.1968
Stalacht Dekidis 2.4.1968
Helga Berger 13.5.1968
Salvatore Cocuzza 10.6.1968
Rudolf Kaltenbach 18.6.1968
Friedrich Diesperger 18.6.1968
Christian Bayer 2.8.1968
Konrad Benz 12.8.1968
Josef Frei 12.8.1968
Herbert Geschwill 12.8.1968
Ingeborg Hasenfratz 19.8.1968
Giuseppa Cocuzza 19.8.1968
Doris Küssner 30.9.1968
Gisela Wölfl 1.10.1968
Sultana Babaiti 2.10.1968
Zitsa Leontaridoe 28.10.1968
Marlies Urban 4.11.1968
Brunhilde Knebelkamp 4.11.1968
Ursula Flesch 4.11.1968
Giuseppina Colucci 5.11.1968
Emanuela Montanile 5.11.1968

Bonndorf
Rudolf Bader 2.9.1968
Johannes Kobs 1.10.1968
Veronika Müller 1.10.1968
Isolde Friedrich 4.11.1968
Hedwig Vogelbacher 4.11.1968

Ewattingen
Lene Baumgärtner 2.9.1968
Anneliese Binninger 2.9.1968
Rosemarie Burger 2.9.1968
Franziska Dziewiecki 2.9.1968
Maria Heinemann 2.9.1968
Anni Huber 2.9.1968
Monika Kuttruff 2.9.1968
Else Pohl 2.9.1968
Gerda Schmidt 2.9.1968
Doris Burger 2.9.1968
Doris Keller 19.11.1968

10 Jahre REVOX ELA AG

Regensdorf
Vincenzo Di Benedetto 30.1.1968
Paul Küng 16.4.1968
Marcel Porchet 1.5.1968
Eric Meylan 1.5.1968
Josef Dörner 26.5.1968
Helmuth Camenisch 1.12.1968
Albert Berthod 1.12.1968



Kulinarische Schweizerreise

Kanton Tessin

Busecca alla Ticinese
5 Personen

500 g Kutteln vom Metzger (in 2 x 2 cm geschn.) 75 g Speckwürfel, etwas Olivenöl
250 g Kartoffeln, 250 g Karotten, 150 g Sellerie, 400 g Kabis, 250 g Lauch, 300 g Zwiebeln alles in Scheiben geschnitten. 2 Knoblauchzehen gehackt, etwas Tomatenpüree, 21 Bouillon, Gewürze: wenig Kümmel, etwas Safran, Majoran, Basilikum, Rosmarin; ger. Sbrinz.

Zubereitung:

Speck, Zwiebeln, Gemüse, Knoblauch in heissem Öl andämpfen, die geschn. Kutteln beifügen und gut durchdämpfen. Die Gewürze, das Tomatenpüree begeben und mit Bouillon aufgiessen, zugedeckt 30 bis 40 Minuten kochen. Kuttel soll noch ganz leicht "knackig" sein. Dazu geriebenen Sbrinz servieren.

Kanton Appenzell

Appenzeller "Chäs-Maggerone"
4 Personen

400 g Kartoffeln geschält, in Würfel von 1,5 x 1,5 cm geschnitten, Salz. 240 g Eierhörli, 250 g Rässchäs, 1 gr. Zwiebel, 100 g Butter oder Margarine.

Zubereitung:

Die Kartoffeln und Hörli einzeln in Salzwasser kochen, dann auf ein Sieb schütten. Dann eine Gratinform ausfetten und lagenweise Hörli, Kartoffeln und Käse einlegen, bis die Form voll ist.

Die Zwiebeln emincieren (wie für Bratwurstzwiebeln) im Butter oder Margarine goldgelb braten und über die Platte geben; dann alles kurz gratinieren.

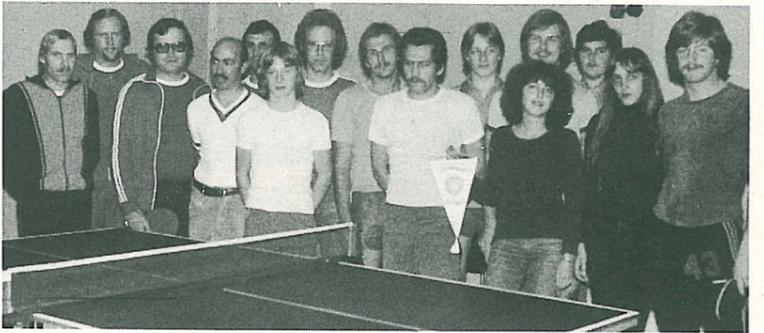
Dazu servieren wir Appenzeller Siedwürste oder grüne Würste.

N.B. Diese 2 Gerichte sind sehr preisgünstig.

Peter Angst



Tischtennis



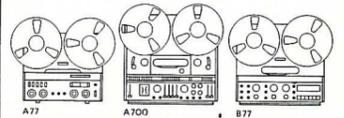
Zu ihrem ersten Tischtennis-Sieg kam die Betriebssportgemeinschaft in Löffingen. Gegner war die Betriebssportgemeinschaft der Firma Dunker aus Bonndorf. Der Sieg für die Studer-Tischtennispieler fiel mit 17 : 2 Punkten und 35 : 6 Sätzen überraschend hoch aus.

In dieser Begegnung zeigte sich, dass sich sämtliche Spieler in den vergangenen Monaten enorm verbessert haben und sich das regelmässige wöchentliche Training bezahlt gemacht hat.

Weltmeisterschaft im Revox-verkaufen

Zwischenstand nach 5 Monaten
30. November 1978

1. Juli bis 30. November 1978



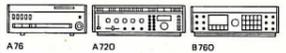
Tonbandgeräte
(A77/A700/B77)

- | | |
|----------------|----------------|
| 1. Deutschland | 10. Österreich |
| 2. Schweiz | 11. US-Truppen |
| 3. Frankreich | 12. Südafrika |
| 4. Holland | 13. Spanien |
| 5. USA | 14. Kanada |
| 6. Belgien | 15. Schweden |
| 7. England | |
| 8. Italien | |
| 9. Dänemark | |



Verstärker
(A78/A722/A740/B750)

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. Schweiz | 6. Belgien |
| 2. Deutschland | 7. Österreich |
| 3. Frankreich | 8. USA |
| 4. Italien | 9. Saudi-Arabien |
| 5. Holland | 10. Schweden |



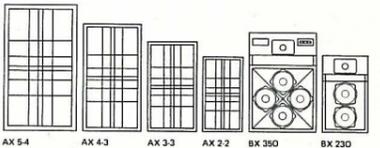
Tuner
(A76/A720/B760)

- | | |
|----------------|----------------|
| 1. Deutschland | 6. Frankreich |
| 2. Schweiz | 7. Österreich |
| 3. Italien | 8. USA |
| 4. Belgien | 9. England |
| 5. Holland | 10. US-Truppen |



Plattenspieler
(B790)

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. Schweiz | 6. Italien |
| 2. Deutschland | 7. Belgien |
| 3. USA | 8. Österreich |
| 4. Frankreich | 9. Holland |
| 5. Schweden | 10. England |



Lautsprecher-Boxen
(AX/BX)

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. Deutschland | 6. Belgien |
| 2. Schweiz | 7. England |
| 3. Holland | 8. Österreich |
| 4. Frankreich | 9. Saudi-Arabien |
| 5. Schweden | 10. Spanien |