



Hauszeitung

Nr. 1 • Dezember 1962 • 4. Jahrgang



Wirtschaftliche Probleme 1962

Im zu Ende gehenden Jahr beschäftigten uns in der Schweiz vor allem zwei große wirtschaftliche Probleme: die Dämpfung der Konjunktur und die Auseinandersetzung mit der EWG. Die Notwendigkeit der Dämpfung der Konjunktur drängte sich anfangs des Jahres auf, angesichts des überaus rasch steigenden Lebenskostenindex und der Lage auf dem Arbeitsmarkt, die eine ständig höhere Zahl von ausländischen Arbeitskräften erheischte. Gegen diese unsere Volkswirtschaft bedrohenden Erscheinungen wurden vielfältige Abwehrmaßnahmen, ohne staatliche Intervention, getroffen. Die Banken hielten bei der Gewährung von Krediten zurück, die gesamte schweizerische Arbeitgeberschaft erklärte, auf Betriebsvergrößerungen einstweilen zu verzichten und auch in verschiedener anderer Hinsicht Maß zu halten. Zweifellos bedeutete dies für manche Unternehmung ein Opfer, weshalb zu bedauern war, daß es von Arbeitnehmer-

seite abgelehnt wurde, auch bei den Lohnforderungen und der Arbeitszeitverkürzung im Interesse der gesamten Volkswirtschaft Zurückhaltung zu üben. Um so mehr noch, als den allgemeinen Richtlinien zahlreiche Preisstopperklärungen von Verbänden und Unternehmungen folgten. Die Durchführung all dieser freiwilligen Abmachungen hat sich allerdings in zahlreichen Sektoren, so zum Beispiel im Wohnungsbau, als sehr schwierig erwiesen.

Unsere Firma hat sich im März zu den vom Arbeitgeberverband Schweizerischer Maschinen- und Metall-Industrieller herausgegebenen Maßnahmen zur Konjunkturdämpfung schriftlich verpflichtet. Den wichtigsten Bestandteil bildete die Verpflichtung der Firmen, von einer Erhöhung des Ende März 1962 vorhandenen gesamten Personalbestandes vorläufig für die Dauer eines Jahres, d. h. bis Ende März 1963, abzusehen. Zudem wurden die bestehenden Verbandsbestimmungen über die Anwerbung von Arbeitskräften verschärft und größte Zurückhaltung bei den Investitionen und der Preisgestaltung empfohlen. Leider erwies sich im Laufe der Zeit, daß sich der Personalstopp in unserer Firma bei der Arbeiterschaft nicht durchführen ließ; die Angestelltenzahl ist allerdings zurückgegangen. Die anfangs 1961 festgelegte langfristige Gesamtplanung konnte im Hinblick auf die großen Investitionen sowie die festen Lieferversprechungen gegenüber unseren Kunden nicht ohne schwerwiegende Rückschläge unterbrochen werden. Wir stellten deshalb an den Verband das Gesuch, die dringend nötige Erhöhung unseres Arbeiterbestandes zu bewilligen. Nach gründlicher Untersuchung wurde uns die Bewilligung im Oktober erteilt.

Das Problem EWG hat sich für unser Land erneut gestellt, als man einsehen mußte, daß die angestrebte Assoziierung zwischen EFTA und EWG praktisch nicht möglich werden konnte.

Seither bemühen sich die EFTA-Länder um einen Beitritt oder doch wenigstens um eine direkte Assoziierung mit der EWG. Die Schweiz muß darauf bedacht sein, eine Bindung mit dieser europäischen Institution ohne Preisgabe ihrer Neutralität zu finden, ein Unterfangen, das bisher keine großen Erfolgsaussichten gezeitigt hat. Durch die stufenweise Senkung und schließlich Aufhebung der Zölle innerhalb der EWG-Staaten aber wird unser Land, sofern es außerhalb der Organisation bleibt, von diesen Märkten verdrängt. Weniger denn je darf es sich leisten, hohe Preise zu fordern, womit die durch die Konjunkturdämpfung erhoffte Preistiefhaltung auch in das Problem der EWG hineinspielt.

Daß die beiden Probleme dieses Jahr eine endgültige Lösung finden würden, hat wohl niemand erwartet. Wohl ist der Index der Lebenshaltungskosten im Verlaufe dieses Jahres etwas langsamer angestiegen, und die Zahl der Fremdarbeiter hat weniger rasch zugenommen als im Vorjahr. Der lange Weg zur EWG ist nicht kürzer geworden; doch konnten immerhin zwei Bundesräte die besonderen Verhältnisse für die Schweiz vor dem Ministerrat in Brüssel darlegen, ohne daß bisher eigentliche Verhandlungen eingeleitet worden wären.

So bleibt uns für die Zukunft noch viel zu tun. Hoffen wir, daß eine allseits vernünftige Einstellung zum Wirtschaftsgeschehen in unserem Land und in den großen ausländischen Märkten zu einer für alle annehmbaren Lösung führe. Für uns gilt aber auch in Zukunft auf jeder Stufe und in allen Belangen Maß zu halten.

Wir wünschen allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit ihren Familien ein recht frohes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches und glückliches neues Jahr.

Für die Geschäftsleitung: Dr. P. Vogel

Problemi economici 1962

Quest'anno abbiamo prestato maggior attenzione a due problemi, alla repressione della congiuntura da un lato, e all'alterco col mercato comune dall'altro. La necessità della repressione della congiuntura si fece notare al principio di questo anno in vista dell'indice del costo dei viveri che aumentava sempre più notevolmente, e della situazione sul mercato del lavoro che acquistava sempre più lavoratori stranieri. Contro questi fenomeni che minacciavano la nostra politica economica furono presi molteplici provvedimenti di difesa senza intervento dello stato. Le banche diminuirono i loro crediti, l'organizzazione padronale dichiarò di voler rinunciare per il momento alle espansioni delle fabbriche e di voler moderarsi anche in altri punti di vista. Senza dubbio, questo significò per molte imprese un sacrificio, ed era deplorabile che il prestatore d'opera avesse rifiutato la ritenzione riguardante le pretese d'aumento di salario e l'accorciamento

del tempo di lavoro nel interesse di tutta la politica economica, tanto più quando seguirono numerose dichiarazioni d'impedimento dell'aumento del costo da associazioni ed imprese. L'esecuzione di tutti questi accordi volontari si è mostrata molto difficile in vari settori, per esempio nella costruzione delle case.

La nostra ditta si è impegnata quest'anno in marzo ai provvedimenti rilasciati dalla organizzazione padronale degli industriali svizzeri di macchine e di metallo per la repressione della congiuntura. L'integrante di maggior importanza era l'impegno di prescindere per la durata di un anno da un aumento dell'effettivo del personale a partire dal 1 aprile 1962 fino alla fine di marzo 1963. Inoltre i regolamenti esistenti della associazione furono inaspriti, e la massima ritenzione negli investimenti e nell'assetto dei prezzi fu raccomandata. Sfortunatamente si verificò che nella nostra ditta non si poteva più andare avanti senza assumere nuovi operai. In cambio l'effettivo degli impiegati è diminuito. Il progetto generale a lungo termine stabilito a principio del 1961 non poté essere interrotto senza gravi contraccolpi considerato gli investimenti e le promesse di consegna ai nostri clienti. Per questo motivo ponemmo la domanda all'associazione di permetterci l'aumento degli operai. Dopo un esame minuzioso il permesso ci fu dato in ottobre.

Il problema del mercato comune europeo (EWG) si è posto nuovamente per il nostro paese quando dovemmo riconoscere che l'associazione aspirata tra l'EFTA e l'EWG non era possibile. Da allora i paesi dell'EFTA si sforzarono ad ottenere un'adesione o almeno un'associazione diretta coll'EWG. La Svizzera deve trovare il mezzo di mantenere la sua neutralità associandosi a quest'istituzione europea, un'impresa che finora non ha maturato grandi prospettive fruttuose. Tramite l'abbassamento graduato ed infine l'abo-

lizione delle dogane entro gli stati dell'EWG, il nostro paese viene scacciato da questi mercati se rimane al di fuori dell'organizzazione. Meno che mai la Svizzera può permettersi di esigere prezzi alti con cui i prezzi a basso livello aspirati colla repressione della congiuntura s'intromettono nel problema dell'EWG.

Nessuno si sarà aspettato che questi due problemi abbiano trovato una soluzione definitiva ancora quest'anno. L'indice dei viveri è salito meno rapidamente in confronto all'anno scorso, ed il numero degli operai stranieri ha progredito più lentamente. Il lungo cammino all'EWG non si è accorciato; però 2 Consigli Federali sono riusciti a esporre la situazione particolare della Svizzera al Consiglio dei Ministri a Bruxelles, senza che siano state avviate delle trattative vere.

Così ci rimane ancora molto da fare. Speriamo che una concezione ragionevole dell'avvenimento economico nel nostro paese e nei grandi mercati stranieri conduca a una soluzione accettabile. Per noi vale ora saperci moderare sotto tutti di punti di vista.

Auguriamo a tutti i nostri colleghi e colleghe e alle loro famiglie buon natale e un felice anno nuovo.

Per la direzione: Dr. P. Vogel

Unsere Tochtergesellschaft in Amerika

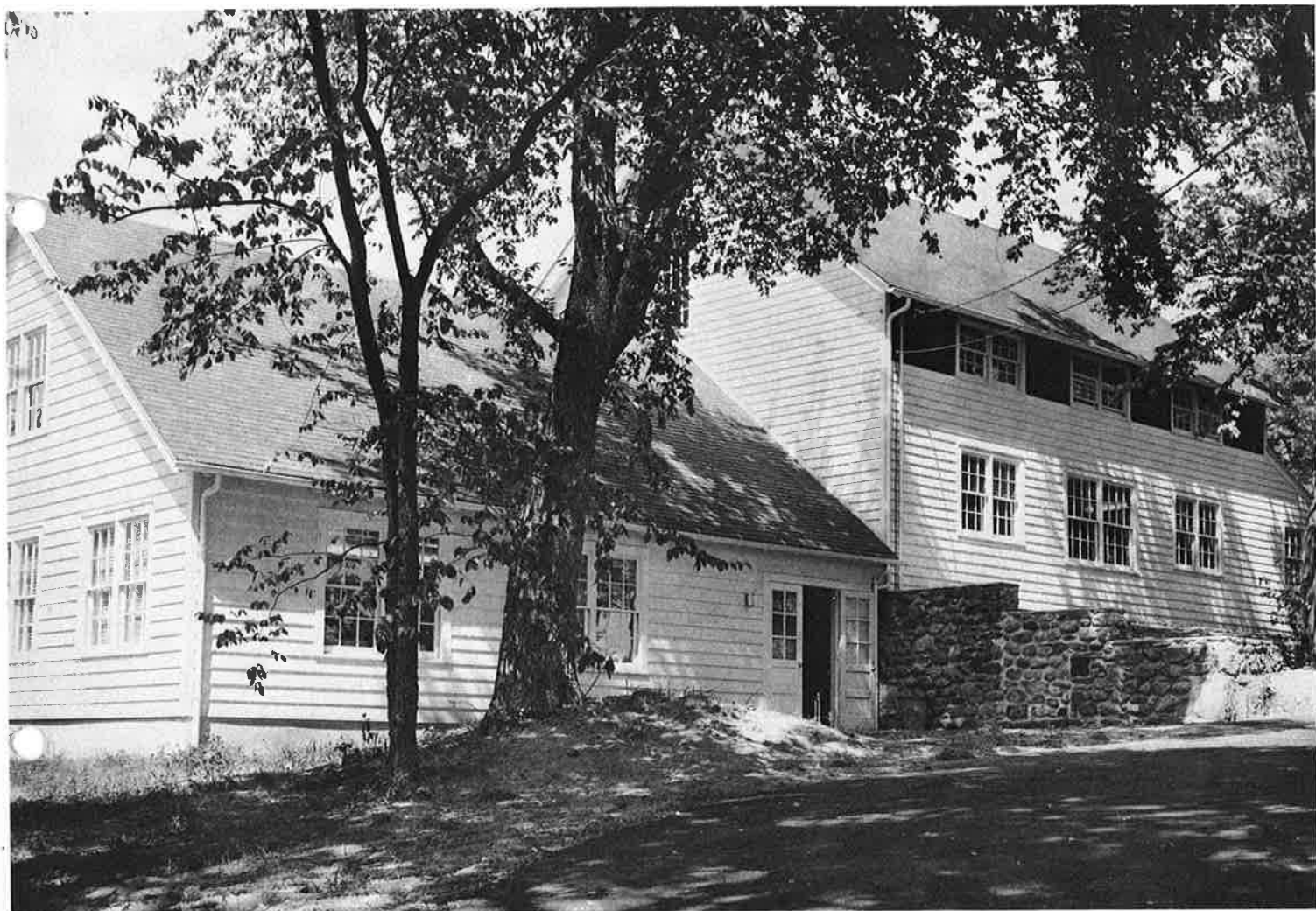
Der Verkauf unserer Produkte im Ausland geschieht im allgemeinen durch selbständige Vertretungen, die neben Kern meistens noch eine ganze Reihe anderer Firmen gleicher oder verwandter Branchen vertreten. Dieses System hat den Vorteil, daß sich die Verkaufskosten für die einzelne, vertretene Firma auf ein Minimum reduzieren, weil der Vertreter durch ein relativ großes Sortiment eine breite Basis hat und daher rationell verkaufen kann. Der große Nachteil für die vertretene Firma liegt darin, daß sich der Verkaufseinsatz des Vertreters auf verschiedene Artikel verteilt und daß er naturgemäß jene Artikel zu forcieren versucht, die ihm den besten Gewinn einbringen. Auch der Service für die verkauften Instrumente läßt oft zu wünschen übrig, insbesondere wenn kein in der eigenen Firma ausgebildeter Reparatur-Mechaniker zur Verfügung steht.

Voraussetzung für eine eigene Verkaufsgesellschaft in irgendeinem Land ist einerseits ein großer, kaufkräftiger und möglichst stabiler Markt, andererseits eine möglichst vollständige, marktgerechte Artikelreihe sowie qualifiziertes Personal, das mit den Verhältnissen im betreffenden Land bestens vertraut ist.

Nach dem Zweiten Weltkrieg stellte sich für unsere Firma die wichtige Aufgabe, die Verkaufsorganisation im Ausland wieder aufzubauen. Während des Krieges unterbrochene Beziehungen mußten neu angeknüpft und neue Vertretungen in verschiedenen Ländern gesucht werden. In den Vereinigten Staaten von Amerika wurden vier neue Vertretungen aufgebaut, nämlich für Vermes-

sungsinstrumente, für Reißzeuge, für medizinische Apparate und für Feldstecher und Fernrohre. Während sich die drei letzteren im Rahmen unserer Liefermöglichkeiten befriedigend entwickelten, mußte jene für Vermessungsinstrumente abgelöst werden, da sie die großen Möglichkeiten, die sich in dieser Branche abzeichneten, nicht annähernd wahrnahm. Im Juni 1952 wurde mit der Reinhardt Co., Inc., New York, die bereit war, sowohl für den Verkauf als für den Reparaturdienst je einen Spezialisten zu engagieren, ein neuer Vertretervertrag abgeschlossen. Leider mußte dieser anfangs 1954 infolge einer Sanierungsaktion des Reinhardt-Konzerns aufgelöst werden. Nun war für uns die Zeit gekommen, zu entscheiden, entweder eine neue Vertreterfirma zu suchen oder eine eigene Verkaufsgesellschaft zu gründen. Nachdem die erste Voraussetzung eines immensen Marktes erfüllt war und das Fachpersonal, das unsere Vermessungsinstrumente bei Reinhardt betreute, sich bereit erklärte, in die neue Firma überzutreten, war der Entschluß rasch gefaßt. Am 23. Februar 1954 wurde beim Secretary of State des Staates New York die *Kern Instruments, Inc.* mit einem Aktienkapital von \$ 50000.- eingetragen. Da die Lokalitäten an der Beaver Street in New York, insbesondere für die Reparaturwerkstatt, infolge der schlechten klimatischen Verhältnisse, verbunden mit Staub und Rauch, denkbar ungeeignet waren, suchte man außerhalb von New York geeignete Räume zu mieten.

In *White Plains*, einer verkehrstechnisch günstig gelegenen, aufstrebenden Stadt, etwa



Der neue Sitz der Kern Instruments, Inc. in Port Chester, Links die
Werkstätte, rechts das Bürogebäude.

Eingangshalle

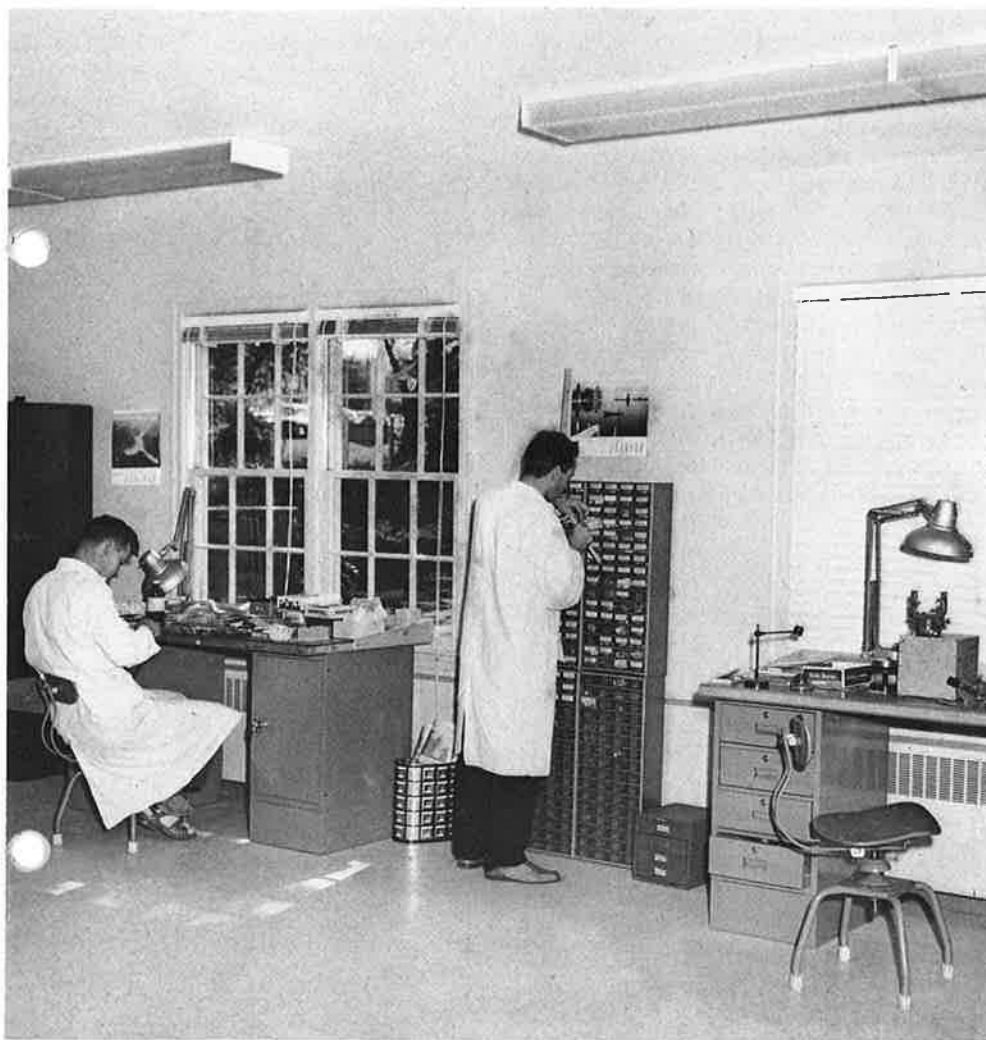


40 km nördlich vom Zentrum New Yorks, wurde im Mai 1954 das amerikanische Hauptquartier unserer Firma aufgeschlagen. Zwar war der Anfang sehr bescheiden. Im Keller eines sechsstöckigen Wohn- und Geschäftshauses an der Grand Street wurde die Reparaturwerkstatt mit Lager und Packraum eingerichtet und im ersten Stock eine Dreizimmerwohnung für die Büros und die Ausstellung zurechtgemacht. Der Personalbestand setzte sich damals aus einem halbamtlichen Geschäftsführer, einem Verkaufschef, einem Reparatur-Mechaniker und einer Sekretärin zusammen. Die erfreuliche Entwicklung in den folgenden Jahren führte zu immer größerem Raummangel, besonders in der Werkstatt, so daß man sich letztes Jahr auf die Suche nach einer eigenen Liegen-

schaft machte, wobei der Raum nördlich von New York, das sogenannte Westchester County, ins Auge gefaßt wurde. Nach längeren Bemühungen gelang uns im Sommer 1961 der Ankauf einer Liegenschaft von 33,5 a mit einem älteren, im amerikanischen Kolonialstil gebauten Wohnhaus in *Port Chester*, einer Stadt am Long Island Sound (Meeresarm), wiederum etwa 40 km von New York entfernt. Mit einem Architekten wurde sofort die Planung an die Hand genommen und vorerst grundsätzlich entschieden, den gefälligen Charakter des Baus zu erhalten und eventuelle Neubauten im gleichen Stil auszuführen. Das zweigeschossige, vollständig unterkellerte Wohnhaus wurde mit wenigen Mitteln in ein Bürogebäude umgewandelt. Im Erdgeschoß gelangt

man durch den Eingangsvorraum mit Garderobe in eine große Halle, die sowohl als Ausstellungs- wie auch als Büroraum dient; im weiteren enthält dieser Boden ein Konferenzzimmer, ein Büro für die Buchhaltung, einen Lagerraum für Büromaterial, Prospekte, Adressiermaschine usw. sowie eine Küche. Im ersten Stock finden wir drei geschlossene und zwei offene Büroräume. In jedem Stock sind selbstverständlich die nötigen sanitären Installationen vorhanden. Vom Erdgeschoß führt eine Treppe in die vollständig neugebaute Reparaturwerkstätte hinunter, die, da das Terrain abfällt, auf gleicher Höhe wie das Kellergeschoß des Bürotraktes liegt. Dieser im Innern modern ausgestattete Neubau enthält die eigentliche, sehr geräumige Reparaturwerkstatt, die völlig klimatisiert ist, einen separaten Maschinenraum, einen Raum für die Oberflächenbehandlung und einen Pack- und Speditionsraum mit eigener Zufahrt für die Lastwagen. Von diesem Raum gelangt man in den Keller des Bürotraktes, der als Lagerraum ausgebaut wurde. Die Raumverhältnisse wurden derart konzipiert, daß für lange Jahre mehr als genug Reserve vorhanden ist. Im Laufe des Monats Juni 1962 wurden die neuen Gebäude bezogen, und am 2. August 1962 fand die offizielle Einweihung statt, an der die lokalen Behörden, mit dem Bürgermeister an der Spitze, die am Bau beteiligten Unternehmer, die Presse u. a. m. teilnahmen. Ein zweiter Empfang wird später für die Hauptkunden und Untervertreter arrangiert. Die *Verkaufstätigkeit* der Kern Instruments, Inc. richtet sich im wesentlichen auf zwei

Reparaturwerkstätte



große Abnehmergruppen: den Zivilmarkt und das Regierungsgeschäft. In den ersten Jahren ging es darum, den Namen Kern in diesem gewaltigen Land einigermaßen bekannt zu machen. Dies war mit viel Aufklärungsarbeit, Geduld und großen finanziellen Opfern verbunden und stellte sowohl an den Durchhaltewillen des Personals in Amerika als auch an die Finanzierungsmöglichkeiten in Aarau hohe Anforderungen. Das Geschäft war in diesen ersten Jahren auf den Zivilmarkt beschränkt, und es wurde namentlich bei den Universitäten und technischen Hochschulen viel Pionierarbeit geleistet. Später kam das Regierungsgeschäft, d. h. vor allem die unter Regierungskontrakt stehende Industriekundschaft dazu. Wir verweisen diesbezüglich auf den Artikel in der März-Ausgabe 1962 unserer Hauszeitung mit dem Titel «Kern-Vermessungsinstrumente in der amerikanischen Raketen- und Flugzeugindustrie». Diese Gruppe entwickelte sich derart gut, daß der Zivilmarkt prozentual immer mehr abnahm.

Die Verkaufstätigkeit auf dem immensen amerikanischen Markt ist selbstverständlich allein von Port Chester aus nicht möglich. Deshalb wurden in den wichtigsten Gegenden der USA Untervertreter eingesetzt, die in den ihnen vertraglich zugesicherten Staaten für den Verkauf, insbesondere im Zivilmarkt, verantwortlich sind. Sobald die neuen Instrumententypen zur Verfügung stehen, die den besonderen Bedürfnissen des amerikanischen Zivilmarktes besser entsprechen, soll die Verkaufsorganisation in dieser Richtung weiter ausgebaut werden.

Neben der erfolgreichen Verkaufstätigkeit entwickelte sich auch die Reparaturwerkstatt schon bald sehr ansprechend. Zu den reinen Reparatur- und Servicearbeiten an Kern-Instrumenten (es werden nur eigene Produkte angenommen) kamen bei gewissen Industrieraufträgen Sonderwünsche auf Abänderungen und Ergänzungen unserer Standardtypen. Diese konnten durch unser qualifiziertes, in Aarau ausgebildetes Personal gut bewältigt werden.

Die heutige *Organisation* der Kern Instruments, Inc. ist einfach, aber zweckentsprechend. Die geschäftsführenden Aufgaben werden von zwei leitenden Personen ausgeübt, wobei die eine mehr in technischer Hinsicht, auf die Industriekundschaft ausgerichtet, wirkt, während die andere die kommerziellen Aufgaben und den Verkauf an den Zivilmarkt betreut. Beide müssen sich aber ergänzen und notfalls gegenseitig ersetzen können. Die Planung und Budgetierung sowie Probleme von großer Tragweite werden jeweils mit dem «President» in der Schweiz behandelt und festgelegt. Leider wird uns der bisherige kommerzielle Leiter, Herr Dr. F. E. Davatz, nach mehr als zehnjähriger erfolgreicher Tätigkeit im Verkauf von Kern-Vermessungsinstrumenten in Amerika verlassen, um in die Schweiz zurückzukehren. Wir sind ihm für die große Arbeit, insbesondere in den Anfangsjahren, sehr zu Dank verpflichtet.

Herr Hans Wehrli, der sich vorwiegend mit den technischen Problemen befaßt, wird demnächst zehn Dienstjahre in Amerika feiern können. Er wird auf den 1. Januar

1963 zum Vice-President befördert. Für die kommerziellen Aufgaben wird am 1. Februar 1963 Herr Peter P. Morf, der eine langjährige USA-Praxis hinter sich hat, in die Kern Instruments, Inc. neu eintreten. Der Reparaturwerkstatt steht als Service Manager Herr Willi Muggli vor, dem als Mitarbeiter die Herren Robert Wirz und Hans Rieder zur Seite stehen. Die Buchhaltung, Korrespondenz, Sekretariats- und übrigen Büroarbeiten werden von Amerikanerinnen erledigt. Wir schätzen uns glücklich, in allen Sparten über sehr gutes, qualifiziertes Personal zu verfügen.

Die zukünftige Entwicklung der Kern Instruments, Inc. darf als vielversprechend beurteilt werden, auch wenn vielleicht vorübergehende Schwankungen, die der amerikani-

sche Markt immer wieder mitmacht, nicht zu vermeiden sein werden. Ein *gutes Produkt*, *gutes Personal* und ein *großer Markt* sind unsere Aktiven!

Dr. P. Vogel

Prüfeinrichtungen



Advent – Weihnachten

Wer freut sich nicht auf Weihnachten! – Vier Tage frei! – Wie verbringen wir sie? Weihnachten ist das Fest der Versöhnung. Gott hat sich mit den Menschen versöhnt, indem er seinen Sohn auf die Erde schickte. Deshalb ist Weihnachten für uns das Fest geworden, wo wir uns auch untereinander versöhnen wollen, das Fest der Liebe. Mit den kleinen und größeren Geschenken bringen wir unsere Liebe zu unseren Angehörigen und Freunden zum Ausdruck. Es sind Zeichen der inneren Zuwendung. Wir möchten einander mit den Geschenken und der Weihnachtsfeier Freude bereiten. Wie tun wir das, damit Weihnachten wirklich zum *Freudentest* wird? – Wir müssen herausfinden, womit wir unseren Nächsten erfreuen können. Dazu ist es nötig, daß wir uns in

seine Welt hineindenken, um zu merken, was ihm entspricht und ihn freut. Das braucht Zeit und Phantasie. Es wäre müheloser, sich einfach im Dezember einen halben Tag zu reservieren, um dann in der Fülle des Warenhauses alle Geschenke rasch einzukaufen. Aber ein persönliches Geschenk muß persönlich ausgedacht sein. Wir müssen uns den vorstellen, der das Geschenk bekommt. Lohnt sich heute dieser Zeitaufwand in der allgemeinen Zeitknappheit? – Vielleicht ist aber die Vorbereitungszeit, der Advent, wichtiger als die Geschenke selber. Es ist eine Zeit, in der sich unser Sinnen und Denken auf Weihnachten ausrichten soll.

Auch die Kinder sollen an unseren Weihnachtsvorbereitungen teilhaben und am Weihnachtsfest mitgestalten können. Das Kind soll Weihnachten nicht nur als die Erfüllung seiner Wünsche vor sich sehen, sondern soll vielmehr miterleben, daß Freude bereiten zur größten und wahrsten Freude werden kann.

Die trüben Abende und Sonntage können unvergeßlich bleiben, wenn im trauten Familienkreis Weihnachten vorbereitet wird. Aus Strohhalmen oder Goldfolien lassen sich hübsche Sterne basteln. Wenn man sie frei aufhängt, werden sie durch die Wärme des Kerzenlichtes leise bewegt.

Die selbstbemalte Kerze im selbstverfertigten Kerzenhalter wird der Mutter oder der Gotte eine besondere Freude bereiten. Aber das soll natürlich ein Geheimnis sein. Und die Mutter soll sich hüten, hinter die Geheimnisse kommen zu wollen.

Das Apfelmännchen mit dem weißen Watte-

bart und der spitzen, farbigen Papiermütze, die stolz in die Höhe ragt, hat bereits am Chlaustag den Tisch geschmückt; da aber der Samichlaus bis an Weihnachten unterwegs sein muß, um alle Kinder auf der ganzen Welt zu erreichen, darf auch das Apfelmännchen bis an Weihnachten bei uns bleiben.

Der einsamen, kranken Großmutter im Nachbarhause dürfen die Kinder das Lämpchen aus Goldfolie, beleuchtet mit einer Rechaudkerze, bringen. Die Mutter hat ihnen dazu noch ein Säcklein Weihnachtsguetzli bereitet gemacht. Der Vater sieht den Kindern nach. Im dunklen Gang wird das Lämpchen angezündet. Peter spielt auf der Blockflöte, und Trudi singt mit klarer Stimme die alten Weihnachtslieder. Die Großmutter kennt die Lieder. Auch sie hat sie in ihrer Kindheit schon gesungen. Vieles hat sich seit jener Zeit geändert, aber die wahre Weihnachtsfreude ist gleich geblieben.

Vier Tage frei an Weihnachten! – Verbringen wir sie damit, einander still Freude zu bereiten, und können wir uns zurückziehen aus dem Lärm unserer Zeit?

H. Müller

Reise-Eindrücke von der Türkei

Wer sind eigentlich die Türken? Die Bevölkerung dieses Landes wird auf 28,5 Millionen geschätzt, und sie lebt zu 90 % im asiatischen Teil. Fast 94 % sind Türken, etwa 5 % Kurden, der Rest Tscherkessen, Griechen, Araber, Lasen, Georgier und Armenier. Sie bewohnen 780 000 km², was etwa flächenmäßig dem Umfang Frankreichs und der Bundesrepublik Deutschland entspricht. Der europäische Teil, mit einer Ausdehnung von 23 458 km², weist eine entsprechend hohe Bevölkerungsdichte von 121 Einwohnern pro km² auf. (Schweiz: 132 Einwohner pro km².) Beim Überfliegen der weiten Gebiete Anatoliens beeindruckt die äußerst dünne Besiedlung.

Das äußere Bild in den beiden besuchten Städten Ankara und Istanbul könnte eigent-

lich zur Ansicht verleiten, daß es in der Türkei nicht den in den anderen Ländern des Orients so auffälligen Gegensatz zwischen arm und reich gibt. Dieser erste Eindruck gilt aber keineswegs für das ganze Land. Bei einer Fahrt über Land fällt auf, daß die Bevölkerung nicht in Wohlstand lebt, sondern zum Teil sogar in ausgesprochener Armut. Die Türkei ist nicht etwa arm an Bodenschätzen. Es gibt dort Kohle, Eisen und vor allem Chromerze. Die Landwirtschaft, die nicht genügend hergibt, und von welcher heute noch 70 % der Bevölkerung leben, produziert Haselnüsse, Baumwolle, Tabak, Rosinen, Wolle und Getreide. Die Kargheit des Bodens verursacht eine ausgesprochene Landflucht.

Als NATO-Partner unterhält die Türkei



Blick auf die Altstadt von Istanbul, mit ihren Moscheen und Minarets (Foto E. Brunner, Braunwald)

eine ansehnliche Armee, deren Umfang sich auf Grund des Straßenbildes ahnen läßt. Durch den Übergang von einem militärischen Regime auf die zivile Gewalt wird die Regierung vor beträchtliche Schwierigkeiten gestellt. Das Ausmaß der Arbeitslosigkeit ist äußerst beunruhigend. In den Hauptstraßen von Ankara und Istanbul stößt man bei jeder Tageszeit auf eine dichte Masse von auffallend jungen Männern. Erkundigt man sich etwas näher über die Tätigkeit dieser jungen Leute, so heißt es: «Vorwiegend Studenten.» Ob sie alle Studenten im Sinne des Wortes sind, oder ob es bei ihnen vorwiegend um die zahlreichen Begünstigungen geht, die durch die Immatrikulation an einer Hochschule erwachsen, bleibt dahingestellt. Immerhin muß gesagt werden, daß auch in der Türkei, wie in vielen orientalischen Ländern, ein bedeutendes Streben nach Bildung spürbar ist. Die Universitäten sind überfüllt. Das größte technische Institut in der Türkei, die Orman Fakültesi Büyükdere, Istanbul, an welcher vor zehn Jahren höchstens 150 Studenten immatrikuliert waren, bildet heute über 1000 Studenten als sogenannte Forstingenieure aus. Auch bei der Istanbul Teknik University folgen über 2000 Studenten den Vorlesungen. An dieser Universität werden hauptsächlich Zivilingenieure ausgebildet. An der Yıldız Teknik Okülü erwerben jährlich 200 Studenten ihr Diplom als Vermessungsingenieur. Daß es von ausschlaggebender Wichtigkeit ist, bei diesen Universitäten, aus welchen zukünftige Benutzer von Vermessungsgeräten hervorgehen, auch unsere Instrumente für Übungszwecke im Einsatz

zu haben, versteht sich von selbst. Der allgemeine Bedarf an Vermessungsgeräten an diesen Technischen Schulen ist bedeutend, doch fehlen die finanziellen Mittel. Länder wie Amerika und Deutschland übergeben im Rahmen von technischen Hilfeleistungen geschenkwise Geräte an Lehrinstitute und schaffen somit «good-will» bei der zukünftigen Elite des Landes, nicht nur für ihr Land, sondern auch für die entsprechenden Exportindustrien. Auch seitens der Schweiz kommt diesem Lande im Rahmen der Technischen Hilfe Unterstützung zu, jedoch vorwiegend in Form von Stipendien an türkische Studenten für Studien in der Schweiz. Weiter finanziert unser Land die Entsendung von schweizerischen Experten.

Nebst diesen Lehranstalten, bei welchen auch Kern-Geräte vertreten sind, und die wir laufend mit Anschaffungsmaterial, wie Prospekten, Diapositiven, Schnittzeichnungen, Filmen usw. versehen, sind die Hauptabnehmer von Vermessungsgeräten vorwiegend die verschiedenen Verwaltungsstellen, die Instrumente auf Grund von Ausschreibungen einkaufen. Diese deckten sich kurz nach dem Kriege bei der Konkurrenz mit bedeutenden Stückzahlen ein, die jeweils sehr kurzfristig geliefert werden konnten. Ganz besonders in Märkten wie der Türkei spielt die Lieferfähigkeit eine überwiegende Rolle. Der Abnehmer ist daran interessiert, die bestellten Geräte so rasch als möglich zu erhalten und einzusetzen, um seine Arbeit auszuführen. Unsere Schwierigkeiten, wie Personalmangel, verspätete Ablieferungen seitens der Untertierlieferanten usw., usw., sind für ihn unver-

stänglich. Das Geschäft fällt dem Fabrikanten zu, der eine leistungsfähige Produktion im Rücken hat und spezifikationskonforme Geräte zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten kann. Des öfteren lauten bei Ausschreibungen in diesem Lande die Spezifikationen auf ein Konkurrenzprodukt. Langwierige Interventionen durch die Vertretung bei denentsprechenden Verwaltungsstellen drängen sich dann auf, damit die technischen Daten allgemein gehalten werden.

Auf private Vermessungsbüros stößt man in der Türkei nicht. Die Führung des Katasters sowie die Nachtragsarbeiten werden von offiziellen Stellen durchgeführt. Alle anderen sich ergebenden Vermessungen obliegen direkt den größeren staatlichen Unternehmen.

Die Schaufenster der Läden, die Basars, sind gefüllt mit allen nur erdenklichen Waren. Das türkische Brutto-Einkommen pro Kopf der Bevölkerung beträgt aber nur \$ 200.— gegenüber \$ 1500 in der deutschen Bundesrepublik. Die Türken können also in ihrer Allgemeinheit die Waren, die angeboten werden, überhaupt nicht kaufen. Für den Vertreter einer Reißzeugfabrik ist es kein Problem, die Detailkundschaft innert kurzer Zeit zu besuchen. Wie in manchen Städten des Orientes, konzentrieren sich auch in Istanbul praktisch sämtliche Fachgeschäfte einer Branche im Handelszentrum oder im Basar auf zwei bis drei Straßen. Im Laufe eines Nachmittags können ohne weiteres über zwanzig Papeterien besucht werden, in welchen Reißzeuge zum Verkauf aufliegen. In den letzten zwei Jahren ist allerdings der



türkische Markt für Lieferanten der Freien Welt verschlossen geblieben. Die Läden sind überfüllt mit Reißzeugen tschechoslowakischer, polnischer und ungarischer Herkunft. Diese Zirkelwaren sind durchwegs minderwertiger Ausführung. Die Preise sind entsprechend; dreißigteilige Reißzeuge kosten um die zwanzig Franken. Fachgeschäfte, die in ihrem Assortiment auch Vermessungsgeräte führen, sind an einer Hand zu zählen. Zeiss-Jena beispielsweise hat eine offizielle Verkaufsgesellschaft mit Ladengeschäft. Photogrammetrische Büros, wie sie in der Schweiz und in unseren Nachbarländern tätig sind, trifft man in der Türkei nicht an. Das Monopol der Auswertung liegt bei der Armee und beim Katasteramt.

Die Aussichten für uns sind, gesamthaft gesehen, in der Türkei absolut nicht ungünstig. Nach wie vor besteht die Möglichkeit, bei größeren Ausschreibungen erfolgreich zu sein, besonders dann, wenn der Minuten-theodolit K I dem Vertrieb zur Verfügung stehen wird.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen – und diese Reise in die Türkei bestätigte es erneut mit bestechender Klarheit –, daß der Erfolg der Bearbeitung dieses Marktes hauptsächlich vom Vertrauen seitens des Abnehmers in unsere Firma, von der markt-konformen Ausführung unserer Geräte, die den Anforderungen des Kunden in jeder Hinsicht entsprechen müssen, und auch vom Preis sowie von der Lieferzeit abhängt. Dabei ist es selbstverständlich, daß der Kunde von uns auch einen leistungsfähigen Nachverkauf-Service erwartet.

Wir müssen uns deutlich vor Augen halten, daß unsere Geräte und deren Qualität die Summe der Arbeit unserer ganzen Belegschaft ist und daß die hierfür beanspruchte Zeit weitgehend den Preis sowie auch die Lieferfrist bestimmt. Auch in der Türkei wartet der Kunde nicht auf uns; was er will, ist ein für seine Arbeiten geeignetes Gerät, das auch preislich im Rahmen liegt. Für den Kunden ist logischerweise sein Auftrag der wichtigste, und er hat bestimmt kein Verständnis für unser vollgestopftes Auftrags-Portefeuille, respektive die langen Lieferfristen. Jeder an seinem Arbeitsplatz hat somit direkten Einfluß auf zwei der wichtigsten Faktoren im Vertrieb, nämlich auf den Preis und die Lieferfrist.

P. Neuwand

Uralte türkische Holzhäuser mit Haremsfenstern (Foto E. Brunner Braunwald)

Neuregelung des Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrags

Auf Neujahr 1963 tritt in unserem Lande das neue Bundesgesetz über den Abzahlungs- und den Vorauszahlungsvertrag in Kraft. Damit wird eine gesetzgeberische Lücke ausgefüllt, die vielen unserer Mitbürgern, vornehmlich aus bescheidenen Verhältnissen, schon oft zum Verhängnis geworden ist, denn Abzahlungs- wie Vorauszahlungsgeschäfte werden ausschließlich von Leuten getätigt, die nicht in der Lage sind, größere Aufwendungen bar zu bezahlen.

Die erwähnten Mißstände bei der bisherigen Regelung waren darauf zurückzuführen, daß das Abzahlungs- und Vorauszahlungsgeschäft in einem Maße von verantwortungslosen Elementen betrieben wurde, die sich nicht scheuten, Notlagen auszunützen, in die ihre Kunden geraten waren. Ihrem Tun soll mit der neuen Gesetzgebung ein Riegel geschoben werden, die weil seriöse Abzahlungs- und Vorauszahlungsunternehmen in ihren Rechten kaum mehr beeinträchtigt werden.

Nachfolgend zählen wir die hauptsächlichsten neuen Bestimmungen auf, die zum Schutze des Käufers neu gesetzlich verankert wurden:

Der Abzahlungsvertrag

Er ist nur gültig, wenn er schriftlich abgeschlossen wird, den Kaufgegenstand, die Höhe der Anzahlung, den Barkaufpreis und den Gesamtkaufpreis nennt und den Käufer auf das Recht aufmerksam macht, innert fünf Tagen nach Erhalt eines Vertragsexemplars auf den Vertragsabschluß zu verzichten. Die Verzichtserklärung ist schriftlich abzugeben; der Verkäufer seinerseits darf keine Entschädigung dafür verlangen. Ist der Käufer verheiratet, so bedarf der Abzahlungsvertrag zu seiner Gültigkeit überdies der schriftlichen Zustimmung des Ehegatten, falls die Eheleute einen gemeinsamen Haushalt führen und die Verpflichtung tausend Franken übersteigt. Bei einem minderjährigen Käufer ist die schriftliche Zustimmung des gesetzlichen Vertreters Gültigkeitserfordernis.

Der Käufer hat spätestens beim Erhalt der Ware eine Anzahlung von zwanzig Prozent des Barkaufpreises zu leisten. Die Restschuld muß innerhalb von zweieinhalb Jahren nach Vertragsabschluß getilgt sein. Liefert der Verkäufer, ohne die gesetzliche Mindestanzahlung erhalten zu haben, so verliert er den Anspruch auf den nicht bezahlten Teil.

Von den neuen Vorschriften ausgenommen sind u. a. Anschaffungen, bei denen der Gesamtkaufpreis höchstens Fr. 200.- und die Vertragsdauer höchstens sechs Monate betragen oder bei denen der Gesamtkaufpreis in weniger als vier Teilzahlungen, die Anzahlung inbegriffen, zu begleichen ist.

Die Vorschriften über den Abzahlungsvertrag gelten im übrigen auch für andere Rechtsgeschäfte, namentlich für Miet-Kauf-Verträge, soweit die Parteien damit die gleichen wirtschaft-

lichen Zwecke verfolgen wie bei einem Abzahlungskauf. Sie sind ferner sinngemäß anwendbar auf Darlehen, bei denen der Leihverleiher und der Verkäufer zusammenwirken, um dem Borger wirtschaftlich einen Abzahlungskauf zu ermöglichen.

Der Vorauszahlungsvertrag

Er wird vielfach auch als Sparvertrag bezeichnet und muß nun ebenfalls, soll er gültig sein, schriftlich niedergelegt werden und eine ganze Reihe bestimmter Angaben enthalten.

Bei einem überjährigen oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag hat der Käufer die Vorauszahlungen an eine dem Bankengesetz unterstellte Bank zu leisten, wo sie einem auf seinen Namen lautenden Konto gutzuschreiben und in der üblichen Höhe zu verzinsen sind. Der Käufer ist berechtigt, unter Einräumung der üblichen Lieferfristen und gegen Zahlung des ganzen Kaufpreises jederzeit die Übergabe der Ware zu verlangen. Hat er sich verpflichtet, für einen Höchstbetrag Ware zu beziehen, so ist ihm die gesamte Auswahl zu den üblichen Barkaufpreisen anzubieten, falls der Preis nicht schon im Vertrag festgesetzt worden ist.

Einen überjährigen oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag kann der Käufer bis zum Abruf der Ware jederzeit kündigen. Im Falle der Kündigung darf der Verkäufer ein Reuegeld von zweieinhalb bzw. fünf Prozent der Gesamtforderung verlangen, höchstens aber hundert bzw. zweihundertfünfzig Franken, je nachdem, ob innert Monatsfrist nach Vertragsabschluß oder später gekündigt wird.

Die Pflicht zur Leistung von Vorauszahlungen erlischt nach fünf Jahren. Nach Ablauf von acht Jahren hat der Verkäufer keine Möglichkeit mehr, die Erfüllung des Vertrages zu erzwingen, es sei denn, die Ware sei bereits abgerufen worden.

Herbstausflug der Abteilung MF

Im Frühjahr wurde in der Abteilung MF auf freiwilliger Basis eine Reisekasse gegründet, um im Spätsommer oder Herbst mit den entsprechenden Einlagen (Fr. 1.– pro Zahltag) einen gemeinsamen Ausflug machen zu können.

Bereits im Juli nahmen die Reisepläne konkrete Formen an, wobei man sich auf folgende Route einigte: Aarau–Olten–Solothurn per Bahn, von da an mit dem Aare-Motorschiff nach Biel, Bielersee aufwärts nach Twann. Samstag, den 22. September, war es soweit. Frohgelaut fanden sich 34 Teilnehmer im Bahnhof Aarau ein. Da das Motorschiff für unsere Fahrt erst am Nachmittag zur Verfügung stand, mußte die Reiseroute umgestellt werden, worauf wir per Bahn zunächst nach Biel und nach einem zweistündigen Aufent-

halt weiter nach Twann fuhren. Das schöne Wetter ließ die Fahrt durch die bis in höhere Lagen angelegten Rebberge zu einem wahren Genuß werden. Im Gasthof «zum Bären» kam dann der hungrige Magen auf seine Rechnung, gewürzt mit dem bekannten Twanner Tropfen. Bald mußte von Twann Abschied genommen werden, denn der Kapitän des Aare-Motorschiffes erwartete uns um 14.30 Uhr zur Talfahrt nach Solothurn. Jeder Teilnehmer war von dieser interessanten und abwechslungsreichen Flußfahrt begeistert, und nur allzuschnell fand sie in Solothurn ihren Abschluß. Leider fehlte dort die Zeit, um auch die Sehenswürdigkeiten der Ambassadorsstadt zu besichtigen. Bald ging es wieder Aarau zu, wo bei einem gemütlichen Hock in einer hiesigen Gaststätte unser Ausflug einen würdigen Ausklang fand. Wenn diese Reise dazu beitragen kann, ein harmonisches Miteinander in feste, gute Kameradschaft zu fördern, dann darf ein solcher Festtag wiederholt werden; ein hohes Ziel wäre damit erreicht.

Rich. Suter

Das schwarze Brett



Walter Wehrli †

gestorben am
17. September 1962

Im Alter von 61 Jahren ist unser Mitarbeiter Walter Wehrli (Schreinerei) nach längerer Krankheit von seinem Leiden erlöst worden. Mit einigen Unterbrüchen arbeitete er während 37 Jahren in unserem Betrieb.

Walter Wehrli wurde als Sohn eines in der Firma Trüb arbeitenden Buchdruckers in der Milchgasse geboren. Von seinen vier Geschwistern ist ihm ein Bruder im Tode vorangegangen. Später siedelte sich sein Vater mit den Seinen in

Küttigen an, wo der Sohn Walter die Schulen besuchte. Dann erlernte er den Beruf eines Schreiners, dem er bis zu seinem Lebensende treu geblieben ist. 1948 kehrte er, von Erlinsbach herkommend, wieder in die Milchgasse zurück. Von den drei Kindern, die seine Frau ihm geboren hatte, blieb nur der Sohn Bernhard am Leben, der heute als Koch bei der Swissair tätig ist. Bei seinen Satus-Freunden war er gern gesehen, und als Materialverwalter waltete er in aller Treue bis zuletzt seines Amtes. Auch den Mitsängern im Arbeitersängerbund war er ein guter Kamerad. Dann kam die Krankheit über ihn, die ihm große Schmerzen bereitete, bis der Tod im Spital draußen sich seiner erbarmte.



Emil Wolf

*pensioniert am
31. August 1962
25 Dienstjahre
10. September 1962*

Nach mehrjährigem Auslandsaufenthalt trat Herr Emil Wolf 1937 als Mechaniker bei uns ein. Wohl seitens der Direktion als auch der Mitarbeiter erfreute er sich großer Beliebtheit. Als Mitglied des Stiftungsrates des Fürsorgefonds und der Arbeiterkommission (Präsident 1942 bis 1944) nahm er regen Anteil am geschäftlichen Geschehen. Für seinen Ruhestand wünschen wir ihm von Herzen alles Gute mit dem besten Dank für seine treuen Dienste.



Jolan Hagnauer

*pensioniert am
29. August 1962*

Frau Jolan Hagnauer trat am 23. April 1946 in unsere Firma ein und war in verschiedenen Z-Abteilungen beschäftigt, seit etwa zwölf Jahren in der Endkontrolle. Ein hartnäckiges Leiden zwang die wegen ihrer Zuverlässigkeit und ihrem bescheidenen Wesen geschätzte Mitarbeiterin, Ende August ihre Arbeit niederzulegen. Wir wünschen ihr im Ruhestand Linderung von ihrem Leiden und danken ihr für die unserer Firma geleisteten treuen Dienste.



Jakob Dössegger

*25 Dienstjahre
1. Oktober 1962*

Herr Jakob Dössegger trat am 1. Oktober 1937 als Hilfsmonteur in die Abteilung MF ein, wo er während 21 Jahren zur besten Zufriedenheit seiner Vorgesetzten wirkte. Infolge Umstellungen in der MF wechselte er 1958 zur OH als Einrichter und erwarb sich auch dort bald die Sympathien seiner Vorgesetzten und Kollegen. Wir danken dem Jubilar für seine guten Dienste und wünschen ihm weiterhin Befriedigung und Erfolg bei seiner Arbeit.



Hans Senn

*25 Dienstjahre
18. Oktober 1962*

Herr Hans Senn ist am 18. Oktober 1937 in unsere Firma, Abteilung ZP (Poliererci) eingetreten. Dank seiner Zuverlässigkeit, seinen angenehmen Charaktereigenschaften und seiner Tüchtigkeit konnte er sich in dieser Abteilung in kurzer Zeit zum Spezialisten emporarbeiten. Wir danken dem Jubilar für seine bisherigen guten Dienste und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg.



Karl Berner

*25 Dienstjahre
24. Oktober 1962*

Herr Karl Berner absolvierte von 1924 bis 1928 in unserer Firma eine Lehre als Feinmechaniker. Nach einem weiteren Jahr verließ er unsere Firma, um sich beruflich weiterzubilden. Seit seinem Wiedereintritt am 19. Oktober 1942 schätzen wir Herrn Berner als zuverlässigen und erfahrenen Mitarbeiter in der Theodolitmontage. Wir danken ihm für seine Tätigkeit recht herzlich und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg in unserem Betrieb.

Das hat es doch nur früher gegeben in unseren Gegenden: zu Weihnachten Schnee auf den Bäumen. Aber heute! Alles ist durcheinandergeraten. Sogar das Wetter. Keiner kennt sich mehr aus. Alles ist so anders, kompliziert und unbegreiflich geworden. Es könnte einem darob angst und bange werden. Gewiß, alles ist anders und schwieriger geworden. Verwirrend, wie das Geäst dieses Baumes. Anstatt zu schimpfen, wollen wir uns an Weihnachten auf das Einfache besinnen: Gott hat diese Welt lieb. Darum hat er Christus auf Erden geschickt. Er hält in seiner Liebe auch unsere heutigen komplizierten Verhältnisse in seiner Hand. So wie dieses verwirrende Geäst Teil eines sinnvollen Ganzen ist, wird unsere Welt von einem letzten Sinn getragen. Es besteht darum auch an Weihnachten 1962 ebensoviel Grund zur Freude wie damals, als es zu dieser Zeit noch Schnee auf den Bäumen gegeben haben soll.

F. Saarn, Pfr.

