

# WIR

von den Werken der Knorr-Bremse

92/1968



H.v. Bodden

# WIR

VON DEN WERKEN DER KNORR-BREMSE



HERAUSGEBER:  
Knorr-Bremse Kommanditgesellschaft  
München/Berlin  
München 13, Moosacher Straße 80

SCHRIFTLÉITUNG:  
Renate Stapf  
München 13, Moosacher Straße 80  
Telefon: 35051

GRAPHIK:  
Müller-Woelk, München

DRUCK:  
Kastner & Callway  
München 80, Weihenstephaner Straße 27  
Telefon: 450361

Artikel ohne Namentangabe: Stapf, München

92 AUGUST 1968

Die Geschäftslage unserer Konzerngesellschaften	3
Mit Computern lagern, fertigen und anbieten	4
50. DLG-Ausstellung in München	5
„Marketing“ als Unternehmensaufgabe	6
Was wünscht man sich am Arbeitsplatz?	8
„Prominentes Entwicklungsteam“	9
Wertanalyse – ein Instrument der Kostensenkung	10
IHK sprach MWM-Lehrlinge frei	11
2 Tonnen Luftfracht – nichts Besonderes mehr	12
Ein Hobby für harte Männer: Rallyefahren	13
Das erste Jahrhundert der Gastarbeiter	14
Unsere Jubilare	15
Unser Kreuzworträtsel	15
Jugend wandert – auf die Rautalm	16

Die Allensbacher Meinungsforscher, die nach allem fragen, was die Menschen heutzutage bewegt, von der Raumfahrt bis zur Pille, haben – kaum daß unsere Reisekoffer ausgepackt sind – den Komplex „Urlaub 1968“ durchleuchtet. Die Ergebnisse sind recht interessant, einige stimmen nachdenklich, manche lassen uns schmunzeln.

Von den insgesamt 2000 Befragten über 16 Jahre, die repräsentativ für die Bevölkerung der BRD einschließlich West-Berlin stehen, hatte immerhin ein ganzes Viertel der Erwachsenen in den letzten fünf Jahren überhaupt keinen Urlaub gemacht – weder im In- und Ausland noch zu Hause! Dabei gingen 7% mehr Frauen als Männer ohne Urlaub aus. Wahrscheinlich sind dabei viele Mütter mit kleinen Kindern. Unter den Gruppen fällt uns die derjenigen auf, die 60 Jahre und älter sind, in ihr blieben 44% ohne Urlaub. Vermutlich sind Ältere aus Gesundheitsgründen nicht mehr so reiselustig, sicher auch sparsamer, da die Einkünfte im Alter schmaler werden.

Von den Berufsgruppen schneidet die der landwirtschaftlichen Berufe am schlechtesten ab. 63% von ihnen mußten ganz ohne Urlaub auskommen. Sicher fehlt ihnen vor allem die Zeit. Außerdem kann der Bauer weder sein Vieh in den Urlaub schicken noch als Reisegepäck mitnehmen. Der Bauernhof hält halt seine Bewohner gefangen. Es erstaunt dagegen keineswegs, daß die Beamten zu den urlaubsintensivsten Gruppen gehören! Übrigens machen die Selbständigen und Freiberuflichen weniger Urlaub als die Arbeiter, die mit 23% weit über den Landwirten liegen.

Eine andere Frage lautet: Verbringen Sie Ihren Urlaub lieber einfacher oder großzügiger? Die Mehrheit entschied sich für eine aufwendigere Erholung. Verständlich, denn der Urlaub ist der Höhepunkt des Jahres, für ihn wird gespart. Damit dürfte auch die Tatsache zusammenhängen, daß nur noch 17% Lust an Ferien im Zelt oder Wohnwagen haben. Doch fast 41% begnügen sich mit einfachen, kostensparenden Ferien. Das müssen nicht unbedingt nur Leute sein, denen es an Geld er mangelt. Viele werden nach dem Motto handeln: Warum in die Ferne schweifen... auf meinem Balkon kann ich mich besser erholen als in der Autoschlange, die nach Italien kriecht. Es ist nebenbei kein Wunder, daß die Mehrzahl der jungen Leute im Urlaub nicht mit der Mark geizt. Die meisten von ihnen brauchen noch keine Familie zu ernähren, viele wohnen noch im elterlichen Haushalt. 58% der Urlauber unter 30 bevorzugen komfortable Ferien. Gut so, denn Reisen bildet! Die Einwohner Nordrhein-Westfalens denken ähnlich. Die Mehrzahl ist für großzügigen Urlaub. Verständlich, wenn man sich an ihre Landschaft mit den Hochöfen, Fördertürmen und Kohlenhalden erinnert! Sie haben sich einen Himmel ohne Dunstglocke und frische Meeresluft verdient. Verständlich aber auch, daß sich die Bayern, die schon ihren Alltag in Deutschlands schönster Urlaubsgegend verbringen dürfen, mit nur 38% für aufwendigen Urlaub entschieden. Außerdem – man verdient in Bayern weniger als in NRW und ist auch seiner Natur nach bescheidener. Wer auf die Berge steigt, nimmt seinen Rucksack mit, und im Lokal tut's halt auch ein Leberkäs.

Aufschlußreich sind auch die Antworten auf die Fragen: Was machen Sie im Urlaub am liebsten? Das Schlaf- und Ruhebedürfnis der oft doppelt tätigen Frauen ist größer als das der Männer. Von den Landwirten sehnen sich im Urlaub 65% nach Ruhe. Das Haupturlaubsvergnügen der älteren Menschen sind Spaziergänge (75% der über 60jährigen!). Eine beliebte Urlaubsbeschäftigung der 30–44jährigen dagegen ist gutes Essen. In diesem Alter hat man es zu etwas gebracht und kann sich leisten. Allgemein hält der deutsche Urlauber von Kunststätten-Besichtigungen nicht sehr viel, und seltsamerweise treibt nur jeder fünfte im Urlaub Sport. Von den jungen Leute sind 51% auf Urlaubsbekanntschaften und geselliges Beisammensein aus. Ihr Verhalten ist genauso verständlich wie das der älteren Leute, die sich ihrerseits besonders wenig aus Urlaubsbekanntschaften machen. Auch die Bayern scheinen in den Ferien wesentlich weniger kontaktfreudig als andere Stämme unseres Vaterlandes zu sein. Aber das ist wohl nicht verwunderlich, denn in Bayern liebt man vor allem seine Berge. Und diese mit ihren schweigenden Gipfeln sind halt oft bessere Kameraden als die lauten Menschen... Nun ja, schon Fridericus Rex von Preußen meinte: „Jeder soll nach seiner Fassung selig werden!“ Wir möchten hinzufügen: „... und im Urlaub erst recht!“

DIE ZEITUNGEN UNTERSUCHTEN:

## Die Geschäftslage unserer Konzerngesellschaften

In den letzten Wochen wurden die Jahresabschlüsse der Motoren-Werke Mannheim AG und der Süddeutschen Bremsen AG für das Jahr 1967 in den Hauptversammlungen verabschiedet. Aus diesem Anlaß gab die Knorr-Bremse KG eine Pressenotiz heraus, die von den Wirtschaftsredaktionen in den Tageszeitungen veröffentlicht wurde. Das Zahlenmaterial wird natürlich für unsere Leser interessant sein.

Bei den deutschen Gesellschaften der Knorr-Bremse-Gruppe blieben die Umsätze im Jahre 1967 auf Grund der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung hinter dem Vorjahr zurück; sie betragen 386 (438) Millionen DM. Ohne Berücksichtigung der internen Lieferungen zwischen den Tochtergesellschaften ergibt sich ein Umsatz von 288 (320) Millionen DM; das ist ein Rückgang von 10%. Dieser Rückgang ist allein im Inlandsgeschäft entstanden und zwar vor allem im Behördengeschäft. Das Exportgeschäft hat sich dagegen leicht verbessert. Die Exportquote betrug 42 (36)%.

Der Auftragsbestand hat sich 1967 um 10% auf 97 (109) Millionen DM verringert. Daß der Rückgang im Rahmen blieb, ist den guten Export-Aufträgen sowie den im zweiten Halbjahr 1967 erfolgten bemerkenswerten Bestellzügen im Eisenbahn- und im LKW-Bremsen-Geschäft zu verdanken.

Am 31. Dezember 1967 wurden 7102 (7662) Personen beschäftigt. Wegen der geringeren Kapazitätsauslastung waren Entlassungen und vorübergehende Kurzarbeit in Teilbereichen von zwei Werken unvermeidlich. Aber bereits Ende des Jahres wurden auf Grund der Auftragsbelegung wieder Einstellungen vorgenommen. Heute bestehen in verschiedenen Betriebsbereichen Schwierigkeiten, das benötigte Personal zu bekommen.

Die Investitionen im Anlagevermögen betragen 14,0 (18,9) Millionen DM, die Abschreibungen 15,6 (16,6) Millionen DM. Die Rentabilität hat sich verschlechtert. In einzelnen Sparten des Gesamt-Programms mußten wegen der reduzierten Stückzahlen Verluste hingenommen werden. Wenn trotzdem bei fast allen Werken positive Ergebnisse erzielt wurden, so ist dies den gezielten Rationalisierungs- und Sparmaßnahmen zu verdanken.

Im laufenden Geschäftsjahr 1968 haben sich die Auftragsgänge bei fast allen Produkten verbessert. Es ist zu erwarten, daß auch die Umsätze im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres ansteigen werden. Zum Geschäftsverlauf der beiden Aktiengesellschaften ist im einzelnen folgendes zu sagen:

Die Gesamterlöse der Motoren-Werke Mannheim AG sind im Jahre 1967 um 11% auf 177 Millionen DM zurückgegangen. Der Rückgang betraf vor allem das Inlandsgeschäft und hier wiederum die Motoren für die Hersteller landwirtschaftlicher Geräte und die Industriebmotoren. Im Schiffbau und bei Stromerzeugungsanlagen konnten dagegen noch Steigerungen gegenüber dem Vorjahr erzielt werden. – Der Exportanteil im Umsatz betrug 51 (44)%.

Die Auftragszüge verringerten sich um knapp 7%. Auch hierbei war das Ausland weniger betroffen als das Inland. Bei Industrie- und Stromerzeugungsanlagen waren im Auslandsgeschäft steigende Zugänge vor allem mit Groß- und Mittelmotoren zu erzielen. Der Anteil des Auslandes an den Zugängen betrug 53%.

Der Rückgang der Aufträge zwang dazu, im Herbst vorübergehend Kurzarbeit in einigen Teilbereichen einzuführen.

Für Löhne, Gehälter und soziale Leistungen wurden 45,4 (49,4) Millionen DM aufgewendet. Die Zahl der Beschäftigten verringerte sich im Laufe des Jahres um 8% auf 3169. Die Investitionen beliefen sich 1967 auf 7,9 (8,7) Millionen DM, die Abschreibungen auf 7,5 (7,4) Millionen DM. Es ist vorgesehen, aus dem Jahresüberschuß von 1,35 (1,35) Millionen DM – wie im Vorjahr – eine Dividende von 11% auf das Grundkapital von 12,15 Millionen DM auszuschütten.

Bei der Süddeutschen Bremsen AG München sind die Umsatzerlöse um 17% auf 85,8 Millionen DM zurückgegangen. Stark betroffen waren die Gebiete Eisenbahnbremsen und Dieselmotoren. Günstiger war dagegen die Geschäftsentwicklung bei LKW-Bremsen und Druckluftsteuerungen.

Dank der durchgeführten Rationalisierungs- und Sparmaßnahmen konnten die ungenügende Auslastung der Fertigungsanlagen und die Steigerungen bei Löhnen, Gehältern und allgemeinen Kosten z. T. ausgeglichen werden.

Ende 1967 waren bei der Süddeutschen Bremsen AG 2179 (2350) Personen beschäftigt. Es wurden 23,5 (27,5) Millionen DM für Löhne und Gehälter gezahlt sowie 5,6 (5,9) Millionen DM für gesetzliche und freiwillige soziale Leistungen aufgewendet. Die Investitionen betragen 3,2 (5,9) Millionen DM, die Abschreibungen 4,3 (5,9) Millionen DM. Aus dem erzielten Reingewinn von 1,71 (1,88) Millionen DM wurde eine Dividende von 11 (11)% auf das Grundkapital von 15 Millionen DM ausgeschüttet. Schl/ZV



## INTERESSANTE GÄSTE

empfang in den letzten Apriltagen die Geschäftsleitung unseres Tochterwerkes, die MWM Motores Diesel S/A in São Paulo. General Sarmiento und mit ihm der Generalvollmächtigte der Federal-Regierung von São Paulo, Herr Dr. Fábio B. O. de Andrada, wollten einmal persönlich die Produktionsstätten derjenigen Motoren besichtigen, von denen die brasilianische Armee so viel bezieht; MWM-Notstromaggregate für das Heer und MWM-Dieselmotoren für die Marine wurden in den letzten Jahren bereits in größeren Mengen geliefert.

Auf dem Foto v. l. n. r.:  
Peter Ludwigs, Dr. Fábio B.O. de Andrada,  
General Syseno Sarmiento, Harald v. Sydow



# MIT COMPUTERN LAGERN, FERTIGEN UND ANBIETEN

## Der rationale Betrieb

Unter dieser Überschrift berichtete die Zeitung „Blick durch die Wirtschaft“ am 28. 6. 68 über ein Seminar, das auf Anregung der IBM-Pressestelle Sindelfingen von der IBM (Internationale Büro-Maschinen-Gesellschaft) München veranstaltet wurde. Journalisten aus der Tages- und Fachpresse sollte einmal theoretisch und praktisch nahegebracht werden, wie lohnend, aber auch dringend es sein kann, das Überwachen und Steuern industrieller Betriebsvorgänge, insbesondere der Fertigung nebst Lagerhaltung und Materialbeschaffung, dem Computer zu übertragen. – Daß IBM zur Betriebsbesichtigung gerade die Süddeutsche Bremsen AG empfahl, ist eine besondere Auszeichnung; mit der Umstellung auf elektronische Datenverarbeitung ist man hier (wir zitieren wörtlich) „am weitesten von allen Fertigungsbetrieben in der Bundesrepublik fortgeschritten“. Im „Hotel Ambassador“ hielt Vorstandsmitglied Direktor Dr. v. Bandemer am ersten Tage des Seminars einen Vortrag, der allgemein beifällig aufgenommen wurde und den wir nachstehend auszugsweise veröffentlichen.

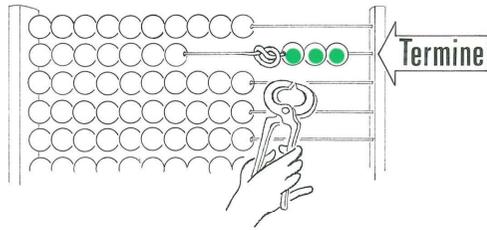
„Wie von jedem anderen Unternehmen verlangen unsere Kunden von uns in erster Linie Qualität und konkurrenzfähige Preise. Besonders auf dem Markt der LKW-Bremsen und der Druckluftsteuerungen kommt aber noch die Forderung hinzu, schnell zu liefern und die zugesagten Termine einzuhalten. Lieferfristen und Termintreue sind für uns eine wichtige Waffe im Konkurrenzkampf. Neben den Standardausführungen, die wir in größeren Serien fabrizieren, verlangen unsere Kunden die Produkte in vielen, auf ihre speziellen Bedürfnisse ausgerichteten Abwandlungen. Wir sind daher gezwungen, in der Konstruktion, im Angebotswesen und in der Fertigung schnell und flexibel zu sein.“

### Die Probleme der Fertigung

Wenn wir eine Anfrage erhalten und alle kaufmännischen und technischen Probleme gelöst sind, erhebt sich als nächstes die Frage nach dem Liefertermin. Ist das verlangte Produkt nicht auf Lager, so müssen wir wissen, welche und wie viele Teile dieses Gerätes eventuell vorhanden sind, bzw. beim Lieferanten oder unserer eigenen Fertigung bestellt sind. Wir müssen sodann wissen, ob wir die Kapazität für Fertigung und Montage haben und wie lange die Durchlaufzeiten sind. Das gleiche gilt sinngemäß für unsere Unterpelieferanten. Die Beantwortung der Frage nach dem Liefertermin wird zum Problem, wenn man, wie wir, etwa 10 000 verschiedene Geräte im Lieferprogramm hat, die ihrerseits aus etwa 50 000 verschiedenen Einzelteilen bestehen. Durchschnittlich sind bei uns etwa 35 000 verschiedene Arbeitsgänge in der Fertigung zu überwachen. Wir haben rund 20 000 verschiedene Kaufteile, die wir bei etwa 2000 Lieferanten einkaufen.

Ist der Liefertermin schließlich genannt, so müssen wir ihn einhalten, um den Kunden nicht zu verärgern. Das bedeutet: genaue Überwachung des Arbeitsfortschrittes und der Liefertermine unserer Lieferanten. Wir müssen über jede Verschiebung in dem Netzwerk von Terminen und Tätigkeiten sofort informiert werden und ihre Auswirkung auf sämtliche Endtermine kennen. Wir könnten diese Probleme umgehen, wenn wir grundsätzlich sämtliche Produkte unseres Lieferprogrammes in großen Mengen auf Lager hätten. Abgesehen davon, daß wir nicht genügend Kapital besitzen, um ein derartig großes Lager zu halten, wäre eine solche

Politik unwirtschaftlich und riskant. Unwirtschaftlich, weil in vielen Fällen andere Investitionen, wie z. B. der Kauf von Maschinen, die Errichtung von Gebäuden, die Finanzierung von Kundenforderungen und die Ausbildung unserer Mitarbeiter für uns wesentlich vorteilhafter sind, als eine fast 100%ige Lieferbereitschaft und Termintreue. Riskant wäre eine solche Politik, weil unsere Produkte dem technischen Fortschritt unterliegen und sich die Struktur der Nachfrage ändert. Wir können es uns nicht leisten, jedes Jahr für mehrere Millionen DM Material zu verschrotten. Die Bewältigung des Dilemmas zwischen Lieferbereitschaft und Kapitalbindung muß bei einer Vorhersage des Kundenbedarfs ansetzen. Dafür gibt es verschiedene statistische Methoden, die wir jedoch wegen der großen Menge verschiedener Erzeugnisse nur in geringem Maße anwenden können. Das Dispositionsproblem ist jedoch mit der Planung des Bedarfs noch nicht gelöst. Wir müssen entscheiden, in welchen Losgrößen wir fertigen. Da jeder Auftrag in der Fertigung gewisse einmalige Kosten verursacht, müßte man in möglichst großen Losen fertigen, damit diese Kosten – pro Stück gerechnet – möglichst niedrig bleiben. Die Fertigung in großen Stückzahlen hat zwar kostenmäßige



und produktionstechnische Vorteile, sie hat aber den Nachteil hoher Kapitalbindung und großer Lagerhaltungskosten. Der Konkurrenzkampf zwingt uns dazu, die Gesamtkosten zu minimieren. Dafür gibt es mathematische Methoden, die wir aber wiederum wegen der großen Anzahl von Teilen nicht anwenden können. Die große Anzahl von Buchungsvorgängen im Zusammenhang mit dem Dispositionsprozeß schließt nicht nur die Anwendung mathematischer Methoden aus, sondern bringt auch die Gefahr von Dispositionsfehlern mit sich, die uns ebenfalls Kosten verursachen.

Eng verzahnt mit dem gesamten Bestellwesen ist die Fertigungsplanung. Zunächst einmal bedeutet es unnötige Kosten für uns, wenn wir Material und Teile bestellen, ohne in der Fertigung die nötige Kapazität zum richtigen Zeitpunkt zu haben. Umgekehrt kann die Fertigungsplanung nicht durchgeführt werden, ohne daß wir wissen, ob das nötige Material zum richtigen Zeitpunkt verfügbar sein wird. Abgesehen von dem Zusammenhang mit dem Bestellwesen ist die Fertigungsplanung für sich ein Problem. Die Forderung nach kurzen Lieferfristen und möglichst geringer Kapitalbindung zwingt uns dazu, bei der Planung auf minimale Durchlaufzeiten der Aufträge zu achten. Plant man die Fertigung nach diesem Prinzip, so kommt man in der Praxis in Konflikt mit der Forderung, die Kapazität möglichst gleichmäßig auszunutzen. Hier liegt ein höchst kompliziertes Optimierungsproblem vor, dessen zumindestens angenäherte Lösung erhebliche Kosten sparen und unsere Kapazität ohne Investitionen erhöhen könnte.

Ein sehr häufig auftretendes Problem bei uns ist das der Reihenfolge. Wenn an einem Kapazitätsgengpaß mehrere Aufträge warten, so muß entschieden werden, in welcher Reihenfolge die Aufträge bearbeitet werden sollen. In der Praxis werden solche Entscheidungen von untergeordneten Stellen nach unterschiedlichen Kriterien von Fall zu Fall vorgenommen. Es kommt auch oft vor, daß der Verkauf in solchen Fragen direkt in die Fertigungssteuerung eingreift, um z. B. einen besonders wichtigen Termin unbedingt zu halten. Die Bedeutung des Kunden ist zwar ein wichtiges, wenn auch oft subjektiv definiertes Dringlichkeitsmerkmal, es gibt aber vom Standpunkt des Unternehmers noch andere Gesichtspunkte, die bei der Menge der Entscheidungen nicht berücksichtigt werden können. Dazu gehören die Gewinnspanne des Erzeugnisses, die aufgelaufene Kapitalbindung und die bisher aufgelaufene Terminüberschreitung. Wir brau-

chen in der Praxis Regeln, nach denen wir im Sinne unternehmenspolitischer Ziele und nach betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen die Prioritäten bestimmen können.

### Der Computer – die Lösung?

Unter den beschriebenen Problemen kann man zwei Arten unterscheiden: Informationsprobleme und Planungsprobleme. Wir müssen Informationen ‚speichern‘ in Karteikarten, Listen usw. und müssen diese Informationen zur Verfügung haben. Für eine elektronische Datenverarbeitungsanlage ist das kein Problem. Auf der Basis schnell und vollständig greifbarer Informationen können wir das zweite, nämlich das Planungsproblem, versuchen zu lösen. Mit dem Computer hat der Unternehmer ein Instrument zur Verfügung, dessen Einsatz ihm die Gewähr gibt, daß Hunderte von Entscheidungen, die täglich zu treffen sind, immer wieder nach denselben Regeln gefällt werden, die er bestimmen kann. Der Computer sorgt dafür, daß sich die unternehmenspolitischen Entscheidungen bis in die kleinsten Verästelungen des betrieblichen Geschehens durchsetzen. Auch

bei sehr großen Datenmengen könnten moderne betriebswirtschaftliche Erkenntnisse im Sinne eines ‚scientific management‘ zur Lösung unserer Probleme eingesetzt werden. Vor allem aber: mit Hilfe des Computers könnten wir auf Veränderungen des Marktes und Wünsche der Kunden sehr schnell reagieren. Wir hätten außerdem die Möglichkeit, die Auswirkungen bestimmter Entwicklungen und Entscheidungen auf den Betrieb zu simulieren und damit besser zu planen.

Das Problem des Computer-Einsatzes liegt für den Unternehmer vor allem in dem großen Aufwand von Zeit und Geld, der für die Vorbereitung nötig ist. Die große Menge der zu bewältigenden Daten und die Anforderungen des Konkurrenzkampfes zwingen uns zum Computer-Einsatz. Wir sehen uns aber außerstande, die Vorbedingungen mit einem wirtschaftlich vertretbarem Aufwand zu schaffen. Aus diesem Dilemma kommen wir nur heraus, wenn uns die Computer-Hersteller nicht nur den Rechner, sondern auch die Lösung des Konzeptions- und Programmierungsproblems anbieten. Solche sozusagen ‚vorgefertigten‘ Lösungen gibt es in der Tat. Sie werden im Rahmen dieser Veranstaltung noch eingehend beschrieben.“

# Der AUFTRAGSSTAU entlud sich nicht

## 50. DLG-Ausstellung in München – Landwirtschaft noch zurückhaltend

„Besser als erwartet, doch nicht so gut wie erwünscht“, – das ist das allgemeine Urteil über die Jubiläumsschau der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft. Die deutschen Bauern ließen sich aus ihrer Auftragszurückhaltung noch nicht herauslocken. Die nicht abgeklingene Unruhe über die Zukunft der deutschen Landwirtschaft führte zur abwartenden Haltung, obgleich lebhaftes Interesse für alle Neuerungen sicherlich auf den im Vorjahr angestauten Nachholbedarf zurückzuführen ist.

Von der Besucherzahl her war die Münchner DLG-Ausstellung durchaus ein Erfolg. 1391 Aussteller, davon 279 aus dem Ausland, beteiligten sich. Darbieter und Messegäste aus 63 Ländern verdeutlichten indessen auch den ausgeweiteten Wettbewerb. Die deutschen Hersteller und Zulieferer von landwirtschaftlichen Maschinen, Fahrzeugen und Geräten bestätigten fast übereinstimmend, daß unmittelbare geschäftliche Belegungsimpulse ausblieben. Das rege Informationsbedürfnis läßt aber Erwartungen auf ein gewisses „Nachmessegeschäft“ offen.

### Schlepper „oben ohne“

Bewährtes und Neues reizte zur Schau an. Ferngelenkte – unbe-mannte – Ackerschlepper („oben ohne“ nannte sie treffend der Volksmund) wurden wohl mehr als attraktive Show empfunden, kaum als Kennzeichen dafür, daß die Zukunft schon begonnen habe. Daß der Bauer seßhaft, fest im Sattel bleiben möchte, brachten die im Wohlstandszitalter immer breiter werdenden Steuersitze auf den Traktoren unverkennbar zum Ausdruck.

### Ein neuer Stil an Information auf dem MWM-Stand

Sehr gut angekommen ist die ganz neue Art der Presse- und Besucherinformation. Sie gibt in ein Stück Firmengeschichte Einblick und flicht in lesenswerter Form die Erzeugnisbeschreibung mit den technischen Merkdaten ein. „Aus jahrelanger, tiefer Verbundenheit mit dem Produkt“ – wie er sagt – hat Günther Tunze diesen angenehm empfundenen neuen Stil geschaffen.

### MWM – der Tradition verpflichtet

Die MWM-Geschichte beginnt mit Carl Benz, denn aus der Abteilung „stationärer Motorenbau“ seiner Firma Benz & Cie ist die Motoren-Werke Mannheim AG als direkter Nachfolger hervorgegangen. Zielstrebige Forschungsarbeit führte schon 1909 zur 1911 patentierten

Vorkammer, die es überhaupt erst ermöglichte, kompressorlose Kleindiesel und schließlich fahrzeugaugliche Maschinen zu schaffen. Das hat den Dieselmotorenbau der ganzen Welt beeinflusst und die Motorisierung vieler Wirtschaftsbereiche gefördert. 1924 wurde die erste Diesel-Zugmaschine, das „MWM-Motorpferd“ herausgebracht, ein entscheidender Schritt zur Motorisierung der Landwirtschaft.

### MWM – seit Jahrzehnten im Dienste der Landwirtschaft

In Erkenntnis der Zukunftsaussichten des Dieselantriebs für den Schlepperbau hat sich MWM schon früh auf den reinen Dieselmotorenbau spezialisiert. So erschien z. B. 1933 die heute noch weit-hin bekannte Kleindiesel-Baureihe KD 15 mit ihren Weiterentwicklungen KD 215 und KDW 415 auf dem Markt. In den fünfziger Jahren entstanden die ersten luftgekühlten Motoren AKD 12 und parallel dazu die wassergekühlten Typenreihen KD 12 mit gleichen Zylinder-einheiten. 1959 lief das in seiner Grundkonzeption bis heute unverändert geliebte Baumuster KD/AKD 1105 (D 208/308) mit sofort einsetzendem großen Verkaufserfolg an. Die Zylinder-einheiten haben schon siebenstellige Größenordnung, seit MWM Kleindieselmotoren herstellt; davon fanden rund 80% in Ackerschleppern deutscher und ausländischer Traktorenbauer Verwendung.



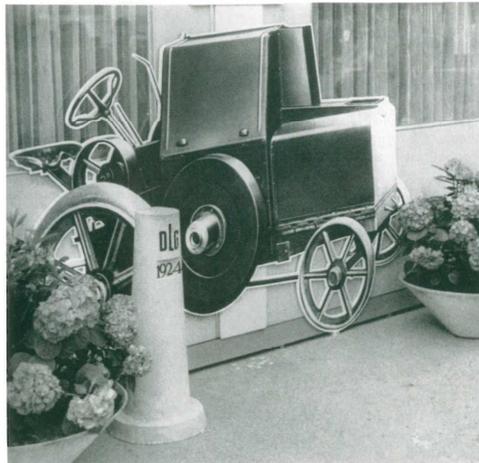
Foto | oben:  
Jungbauern – lernbegierig und fortschrittlich.  
Unten: 50 Jahre Dieselmotoren für die  
deutsche Landwirtschaft

## MWM – fortschrittlich im Motorenbau

Schon immer auf die vielseitigen Bedarfswünsche der Landwirtschaft abgestimmt, wurde das Bauprogramm jetzt durch die Entwicklung der neuen Baureihe D 225/325 vervollständigt. Bei der konstruktiven Auslegung der erstmals einem großen Interessentenkreis vorgestellten „Motorenfamilie“, die Zwei-, Drei-, Vier- und Sechszylinder umfaßt, wurde nicht nur Wert darauf gelegt, daß Abmessungen und Gewichte möglichst dem Vorgängertyp D 208/308 entsprechen; darüber hinaus konnten in Sinne eines konsequenten „Baukastensystems“ zahlreiche vorhandene Serienteile unverändert übernommen werden. Die bei aller Robustheit leichten, kompakten Maschinen kommen den Vorstellungen der Gerätekonstrukteure entgegen. D 225 (wassergekühlt) und D 325 (Luftgekühlt) haben 120 mm Hub und 95 mm Bohrung, so daß sich vom Zwei- bis zum Sechszylinder folgende Abstufung der Hubräume ergibt:  
Zweizylinder 1,7 Liter; Dreizylinder 2,55 Liter; Vierzylinder 3,4 Liter; Sechszylinder 5,1 Liter.  
Die wassergekühlten wie die luftgekühlten Versionen (mit weitgehend gleichen Anschlüssen, Einbaumaßen und Konstruktionsteilen) überdecken bei Drehzahlen von 1500–2800 U/min einen Leistungsbereich von 17 bis über 100 PS.

### Ein engmaschiges Programm für breiten Bedarf

In Kombination mit den unverändert weiter produzierten D 208/308-Motoren (Leistungsbereich ohne Aufladung 15–93 PS) ist so ein engmaschiges Typenprogramm entstanden, das es ermöglicht, nicht nur für jedes landwirtschaftliche Gerät, sei es nun Ackerschlepper, Mährescher, Schmalspurfahrzeug, Beregnungsanlage, Ladewagen usw., sondern auch für viele andere Verwendungszwecke die in Leistung und Drehzahl bestgeeignete Maschine zu liefern, wobei jeweils (auch dies ist eine Besonderheit, die MWM bieten kann) Wasser- und Luftkühlung mit identischer Leistung zur Auswahl stehen. Alle MWM-Kleindieselmotoren arbeiten nach dem direkten Einspritzverfahren und zeichnen sich durch hohe spezifische Leistungen, niedrige Wärmebelastung, gute Kaltstartfähigkeit sowie geringen Kraftstoffverbrauch aus. Dank fortschrittlicher Konstruktion und laufend verbesserter moderner Fertigungsmethoden wurde ein Qualitätsstandard erreicht, der bei einer der ältesten Motorenfabriken der Welt bereits zur Tradition geworden ist und den MWM-Erzeugnissen nicht nur in der deutschen Landwirtschaft, sondern darüber hinaus in mehr als 120 Ländern der Erde den Ruf der Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit verschafft hat.



DLG 1924 – der erste Schlepper mit Dieselmotor: MWM-„Motorpferd“

### Auch das interessierte die DLG-Besucher

Das MWM-Produktionsprogramm beschränkt sich natürlich nicht nur auf wasser- und luftgekühlte Kleindieselmotoren, sondern umfaßt auch eine Vielzahl anderer Anwendungsgebiete in einem Leistungsbereich bis zu 2260 PS. Es seien hier nur Baumaschinen-, Lastwagen-, Bootsantriebe und Diesel-Elektroaggregate bis etwa 2000 KVA genannt.

Bei der DLG dabei zu sein, ist für MWM durch ihre geschichtliche Verbundenheit mit der Landwirtschaft so selbstverständlich, daß diese Tatsache erst zum Schluß unseres Berichts erwähnt werden kann. Überall, wo die „Wanderschau“ DLG an wechselnden Ausstellungsorten die technische Entwicklung auf dem Landwirtschaftssektor dokumentierte, war MWM vertreten. So wird es auch künftig sein, denn MWM-Motoren sind für die agrarische Motorisierung ein selbstverständlicher Begriff für Tradition und Fortschritt. JHB

## »MARKETING« als Unternehmensaufgabe

Eine nicht verkaufte Maschine ist Schrott!  
Heute findet man keine Märkte mehr,  
man muß sie sich machen! –

### Neues Wirtschaftsdenken

Die fast zwei Jahrzehnte andauernde Hochkonjunktur, aus dem Nachholbedarf fast des gesamten Weltmarktes entstanden, ist vorbei. Um im scharfen Wind des Wettbewerbs bestehen zu können, muß jeder wieder hinter den Einzelauftrag her sein. Darüber jedoch soll eine feste Konzeption stehen, eben das „Marketing“, die schöpferische aktive Marktgestaltung. Auf diesen Brennpunkt konzentriert sich das absatzwirtschaftliche Denken. Daß man ihm nicht mit übertriebenen Erwartungen begegnet, eher die so verschiedenen Marktorganismen richtig zu erkennen versucht, sie mit täglich neuem Elan und produktiven Gedanken zu pflegen hat, kennzeichnet das Marketing als eine schwere unternehmerische Aufgabe. Sie birgt eine Unzahl von Möglichkeiten für Erfolg oder Scheitern, für Fehler und Treffer in sich. Es geht darum, andersartig als bislang zu planen und zu handeln, neue Gleise das Wachstum, neue Vertriebswege zu finden.

Wenn das Pressezeitalter das nicht verkaufte technische Erzeugnis als Schrott bezeichnet, so wird damit nicht allein das unvorstellbar schnelle Veralten zum Ausdruck gebracht, viel stärker das Erfordernis, aus Wirtschaftlichkeitserwägungen die Fertigungskapazität unbedingte „an den Mann zu bringen“. Absatz bringt Wertzuwachs und

erfordert wegen seines Anteils am Gesamtprozeß der Ertragsbildung einen vorderen Platz in der Rangfolge der betriebswirtschaftlichen Funktionen.

Dabei ist in alle Verkaufsbemühungen die gleiche Planmäßigkeit einzupflanzen, wie sie anderen betriebswirtschaftlichen Funktionen längst innewohnt. Daß der methodische Aufbau die „Durchforstung“ des innerdenklichen, für die MWM-Motoren auf Verbraucherchancen bezogenen Marktes zum Anlauf nützte, ist natürlich. Ebenso verständlich aber, daß er

### kein Modell für Auslandsmärkte

abgibt. Wir haben uns, wie es das Pressezeitalter ausdrückt, den Markt für unsere Erzeugnisse selbst zu machen. Jeder Markt ist anders nach seinem Standort, seiner speziellen Wirtschaft, nach der Haftstärke der Konkurrenz, nach der langfristigen Entwicklung des Marktes mit Trendfeststellungen, nach der Beurteilung der Wirtschaftskraft und vor allem durch seine Bevölkerung. Bei unserer Erforschung, Erkundung und Beobachtung eines Marktes reicht die Aufgabenstellung, einen Markt „aufzubauen“, viel weiter als bis zur Meisterung konkurrenzwirtschaftlicher Situationen. Auf marktgestaltende Ideen kommt es an. Sie verkaufen sich und die von ihnen getragenen Güter. MWM ging mit ihnen auf die Märkte. Die Markterkundung wurde intensiviert und lieferte die zur Entscheidung erforderlichen Aussagen. Unterschiedlichste neue Wege boten sich an. Ausgetretene Pfade, die traditionell über selbständige Landesvertreter vielerorts in die Stagnation verließen, wurden verlassen. Vor allem dann, wenn die MWM-Erzeugnisse neben vielen „vertretenen“ anderen Wirtschaftsgütern unter „Ferner liefern“ rangierten und nicht den von ihnen benötigten Verkaufseinsatz erfuhren. In einigen Fällen ist der Wechsel zu resamen Interessenswähmern erfolgt, in anderen hat die MWM eigene Verkaufsgesellschaften aus ausländischer Beteiligung ins Leben gerufen, in Brasilien sogar ein eigenes Werk. Im weiträumigen Bereich der fernöstlichen Kontinental- und Inselwelt regen die von MWM entsandten Verkaufsdirektoren die Bemühungen der Verkaufsfirmen an, pflegen Kontakt mit ihnen und auch unmittelbar mit den Bedarfsträgern. Das Netz von jungen Verkaufsdelegierten wird laufend erweitert. Wieder andere Märkte lassen die Übereinkunft mit Vertragsfirmen für Vertrieb, Montage und Kundendienst als geeignetste Vertriebsform erscheinen.

In einigen Ländern, die ein hohes Maß nationaler Fertigung anstreben, stehen prohibitive Maßnahmen dem Import von Erzeugnissen auch bester Qualität gegenüber. Um diese Märkte überhaupt in die Kontaktsphäre einzubeziehen, bleibt nur der Weg, dort die MWM-Motoren in Lizenz fertigen zu lassen.

Firmen, die einander im Erzeugnis ergänzen, wie z. B. Traktoren und ihre Dieselmotoren, suchen – über die Grenzen ihrer Erzeugungsländer hinweg – den Zusammenschluß zur konsortialen Großraumbewirtschaftung. Sie finden sich, gemeinsam mit der Nationalwirtschaft des Verbraucherlandes z. B. zu einem „Industriekombinat“ zusammen, stimmen ihr Erzeugnisprogramm aufeinander ab, steuern den „Know-how“ – ihr besonderes erzeugnistechnisches Wissen – bei, vergeben Fertigungslizenzen und bilden sogar die Belegschaft nach einem methodischen Plan aus. Diese jüngste Art der Wahrung von Marktbelangen einschließlich des Kundendienstes sieht als Endstufe die Angebotskonzentration und den gemeinschaftlich durchzuführenden Vertrieb vor.

Solche Konzentration bedeutet im harten Ringen um den Markt wirtschaftliche Stärke. Für MWM ist es eine Existenzfrage, in diese Kooperation einbezogen zu sein, um aus dem großräumigen Marketing der Zukunft nicht abgedrängt zu werden.

### „Der Mensch – Maß aller Dinge“, auch im Marketing

Die Sachinvestitionen in diese modernen Vertriebssysteme und -wege sind erheblich; sie müssen wohl abgewogen im Verhältnis zur Marktbedeutung, zur Intensität der Marktbeziehungen und zum Marktanteil stehen. Schwieriger ist die personelle Investition, der Einsatz geeigneter Menschen. Ihre Befähigung bestimmt die Erfolgserwartungen. Von der Persönlichkeit des Verkäufers bzw. Verkaufsdelegierten, den wir – nachdem er für seinen Einsatz in Mannheim „aufgebaut“ und gerüstet worden ist – hinaus schicken, hängt es wesentlich ab, wie fest wir unseren Fuß auf einen Markt zu setzen vermögen.

Manch einer, der gutgekleidete Herren mit Prospekttaschen und großen Wagen sieht, denkt an schöne Reisen und fette Provisionen. „Außenvertreter müßte man sein!“ er vergißt, daß Repräsentieren und sicheres Auftreten allein keinen Verkaufserfolg bringen. Erst durch ganz solides Fachwissen, auch der technischen Kenntnisse „seiner“ Erzeugnisse und der Konkurrenzprodukte stellen sich Erfolg und Anerkennung ein. Und auch das nicht für ewig. Der verhandelnde Verkäufer muß „immer am Ball bleiben“, hart arbeiten, ständig die Augen offenhalten, ob und wo sich ein Bedarfsfall ankündigt. Er muß schnell entschlossen, beharrlich und nimmermüde hinter jeder Chance her sein. Auf enge Zusammenarbeit mit dem Stammesmannheim ist er angewiesen. Auch der Verkäufer am Schreibtisch wächst immer mehr aus der passiven Rolle des Sachbearbeiters heraus. Er entscheidet über den Wirtschaftserfolg mit. Für den, der „draußen“ ist, genügen kaufmännische Grundkenntnisse nicht; er muß sie ergänzen und vervollkommen. Unerläßliche Voraussetzung sind Fremdsprachen einschließlich der fachtechnischen Terminologie, auch das Wissen um die Probleme der Volk- und der Betriebswirtschaft, u. a. der Wirtschaftsgeographie zur Beurteilung von Standortfragen und des Wirtschaftsstands, die Kenntnis von Finanz-, Schutz- und Prohibitivzöllen, der Mentalität des Landes, seiner Bevölkerung und der landesüblichen Geschäftspraktiken. Die Formen der Finanzierung und der diesbezüglichen Abwicklung durch Dokumentengeschäfte mit ihren Kommissamenten, Frachtriefen, Versicherungspapieren, Lagerscheinen, Handelsrechnungen, Konsultatsakturen, Ursprungszeugnissen und Akkreditiven müssen ihm geläufig sein. Wertvoll ist das Wissen um bilaterale und multilaterale Handelsabkommen, auch solchen des ausländischen Wettbewerbs. Unerläßlich ist der Kontakt zu maßgebenden Vertretern der Verwaltung, der Zugang zu wirtschaftsstatistischen Quellen, zum Transit- und Zwischenhandel, das fundierte Wissen über die Verkaufs-, Abnahme-, Preis- und Währungsrisiken. In Konsortialgeschäften hat er „seinen Mann zu stehen“; die Technik langfristiger Abschlüsse, ihrer Finanzierung und Abwicklung ist auf dem Weltmarkt „tägliches Brot“. Orientierung über Branchen, Ausschreibungen, Informationen sind für die Geschäftsabhandlung das Grundvokabular. – Noch entscheidender aber kommt es auf das Verkaufsgespräch an, denn

### Verkaufen ist ständig angewandte Psychologie

Jeder Verkauf ist ein Sonderfall, jeder neue Partner im Verkaufsgespräch ist von anderer Wesensart. Das verlangt die rechte Einstellung auf die Einzelpersonlichkeit, um überhaupt „anzukommen“. Das Kaufmotiv ist vorsichtig zu erforschen, auf das geistige und seelische Prestige ist einzugehen. Man muß sich darüber klar sein, wie die eigene Haltung vom Kunden her gesehen wird. Hiervon kann auf jeder hinaus das Klima des Geschäftsverkehrs bestimmt werden. Nirgendwo kommt die Unterschiedlichkeit menschlichen Wesens stärker zum Ausdruck als „im Umgang mit Menschen“ im weltweiten Raum. Wir können hier nicht alle Gradierungen der Verhaltensweisen aufführen. Bildungsbemühungen und gereifte Lebenserfahrungen geben dafür den Weisungsrahmen in dickeblättriger Literatur. Der Primat, das Allesentscheidende guter Verkäufer- und Käuferpsychologie, sei jedenfalls herausgestellt.

Von diesem menschlichen Standort aus hat „der Mann draußen“ seinen Arbeitsplan aufzustellen. Er muß sich dessen bewußt sein, daß er der „verlängerte Arm“ in den Konzeptionen seiner Geschäfts- und Verkaufsführung ist. Überall, wo er auftritt, gilt er als Repräsentant seines Stammhauses, der MWM, vermittelt er Vorstellungen von Weisheit und Warengüte, knüpft er neue Verbindungen an, pflegt und festigt er bewährte Beziehungen. Und überall sind es zwischenmenschliche Kontakte. Zur „richtigen Nase“ für Geschäftsmöglichkeiten kommt die Wendigkeit mit psychologischer Gabe. Immer noch hat das gesprochene Wort die größte Überzeugungskraft. Daher ist es auch das beste Mittel für die Führungskraft draußen: denn Führen heißt schließlich nichts anderes, als Menschen zu überzeugen.

### Dienen, um zu verdienen

Die französische Sprache nennt treffender, als wir es tun, den Kundendienst einen „Service après vente“, das Dienen nach dem Verkaufen, um damit auszudrücken: Für bedeutende Industrierzeugnisse hört die Betreuung auch des einzelnen Kunden nicht mit dem Ausschreiben der Verkaufsrechnung auf. Unser Verdienen bedingt das Dienen, um nicht das bedrückende Gefühl wie in manchen Warenhäusern zu gewinnen, zum Kaufen mit der Rolltreppe herangefahren zu werden, nach erleichtertem Portemonnaie jedoch die Treppentendenzen abwärts laufen zu dürfen.

Guter Kundendienst ist die selbstverständliche Voraussetzung, überhaupt Verkaufsgeschäfte zu machen. Je besser der Ruf eines Unternehmens ist, je verbreiteter seine Erzeugnisse sind, um so größer sind die Erwartungen an den Kundendienst, d. h. die Garantie für Beratung, Qualität, für prompte Schadensbehebung und Ersatzteilversorgung durch ein dichtes Netz von Montagediensten und Ersatzteil-Bereitschaftslagern.

In dieses Dienen ist der von MWM auf die Auslandsmärkte entsandte Vertreter, Außenendienstverkäufer und Verkaufsdirektoren einbezogen. Überall dort, wo wirtschaftskundige, weltoffene, zur Verantwortung wie zum Dienst am Kunden bereite Fachleute gebraucht werden, ist ihr Arbeitsplatz. In den vielen neuen, der modernen Entwicklung Rechnung tragenden Vertriebskonzeptionen bleibt diese Haltung der auf fünf Kontinenten tätigen Repräsentanten des Hauses MWM auch weiterhin beständig. JHB



Fragen Sie ein sechsjähriges kleines Mädchen, welchen Beruf es einmal ergreifen möchte, und es wird wahrscheinlich antworten: „Süßlingsschwester. Kleine Babies sind so süß.“ Es denkt dabei an seine Lieblingspuppe und wieviel schöner es wäre, wenn sie auch noch lachen und weinen, mit den Händchen greifen, Fläschchen trinken und die Windeln naßmachen könnte... Ein Junge entsprechenden Alters möchte natürlich Lokomotivführer oder Weiltumsegler werden, um echten Indianern die Hand schütteln und Krokodile mit dem Taschenmesser zur Strecke bringen zu können.

Sechs Jahre später würde das Mädchen vielleicht – voller Verehrung für ihre Lehrerin – später selbst gern Kinder unterrichten oder als Kinderärztin tätig sein; der Junge hingegen sieht sich als Auto-Mechaniker oder – noch besser – als zweiter Uwe Seeler.

Die Eltern lächeln über die Zukunftspläne ihrer Sprößlinge. Sie kennen das Leben und wissen, daß Kinderträume nur seltene Wirklichkeit werden und daß es später schon Glück genug bedeutet, wenn man sich überhaupt in der Jugend für einen Beruf entschieden hat, der einen für die nächsten vierzig Jahre ausfüllt. Sie wissen auch, daß es oft allein die Umstände am Arbeitsplatz sind, die einem dann den Berufsalltag angenehm oder zumindest doch nicht unerträglich machen. Und da gibt es eine Reihe von Komponenten, die dazu beitragen: sympathische Kollegen, eine interessante Arbeit und natürlich, für alle Mühe und Arbeit, eine entsprechende Bezahlung. Das IFAK-Institut Wiesbaden stellte kürzlich einem repräsentativen Querschnitt von Berufstätigen beiderlei Geschlechts die Frage: „Was wünscht man sich am Arbeitsplatz?“ An Hand eines sogenannten „Kartenspiels“, in dem jede Karte mit einem der in der Tabelle unten aufgeführten „Arbeitsplatzmerkmal“ beschriftet war, sollten sich die Befragten präzise zu diesem Thema äußern. Die Frage nun lautete genau:

„Welche Gesichtspunkte sind Ihrer Meinung nach für die Berufsarbeit eines Menschen am wichtigsten? Hier auf diesen Kärtchen sind sieben Gesichtspunkte aufgeführt. Bitte nennen Sie die drei Gesichtspunkte, die Ihnen am wichtigsten erscheinen, und zwar in der Reihenfolge der Wichtigkeit.“

Eine Mehrheit von 7 von 10 Befragten stellte den materiellen Gesichtspunkt „Höhe des Verdienstes“ entweder an die Spitze der gewünschten Eigenschaften oder zählte ihn doch wenigstens unter den drei wichtigsten Punkten auf. An zweiter Stelle folgte die Sicherheit des Arbeitsplatzes, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß die Befragung 1967 stattfand, zu einem Zeitpunkt also, zu dem die Problematik dieses Merkmals vielen wieder neu zu Bewußtsein gekommen war.

Die folgende Tabelle zeigt, mit welcher Häufigkeit die einzelnen Eigenschaften innerhalb jeder der drei Placierungsmöglichkeiten auftreten (jede Placierungsmöglichkeit = 100%):

Rangfolge nach der Häufigkeit der Einstufung „an 1. Stelle“	Wichtigste Arbeitsplatzmerkmale		
	an 1. Stelle	an 2. Stelle	an 3. Stelle
	%	%	%
1. Höhe des Verdienstes	32	22	16
2. Sicherheit des Arbeitsplatzes	25	17	14
3. Verantwortungsvolle, interessante Arbeit	16	10	12
4. Gute Zusammenarbeit, gutes Betriebsklima	11	20	18
5. Aufstiegsmöglichkeiten	10	17	17
6. Sozialleistungen des Betriebes	2	8	12
7. Angenehme, ruhige, nicht anstrengende Arbeit	2	3	6
Weiß nicht / keine Angaben	2	3	5
	100	100	100

Da jeder Befragte nur drei Merkmale auswählen konnte, die übrigen vier also „wegfielen“, läßt sich unter Zusammenfassung der Placierungen an 1., 2. und 3. Stelle für jedes Merkmal der Anteil der Befragten, die es *überhaupt* eingestuft hatten, dem Anteil derer, die es *nicht* zu den drei wichtigsten gezählt hatten, gegenüberstellen. Die Rangfolge der Merkmale verschiebt sich dabei geringfügig gegenüber der vorigen Darstellung, und zwar zugunsten von „Aufstiegsmöglichkeiten“ und „Gute Zusammenarbeit/ Gutes Betriebsklima“, während „verantwortungsvolle, interessante Arbeit“ vom 3. auf den 5. Platz absteigt:

Arbeitsplatzmerkmal	Zu den drei wichtigsten gerechnet (darunter: an 1. Stelle) %	Nicht zu den drei wichtigsten gerechnet / keine Angabe %	Alle drei wichtigsten gerechnet %
1. Höhe des Verdienstes	70 (32)	30	100
2. Sicherheit des Arbeitsplatzes	57 (25)	43	100
3. Gute Zusammenarbeit / gutes Betriebsklima	50 (11)	50	100
4. Aufstiegsmöglichkeiten	44 (10)	56	100
5. Verantwortungsvolle, interessante Arbeit	38 (16)	62	100
6. Sozialleistungen des Betriebes	22 (2)	78	100
7. Angenehme, ruhige Arbeit	10 (2)	90	100

Eine deutliche Abgrenzung der Meinungen bei der Bewertung von Arbeitsplatzmerkmalen besteht innerhalb der Arbeitnehmererschaft zwischen Angestellten einerseits und Arbeitern andererseits:

Arbeitsplatzmerkmale	Anteil derer, die das Merkmal zu den „drei wichtigsten“ zählen. (Daneben: Anteil der Placierungen an erster Stelle)	
	Arbeiter %	Angestellte %
1. Höhe des Verdienstes	74 (36)	66 (26)
2. Sicherheit des Arbeitsplatzes	65 (31)	46 (16)
3. Gute Zusammenarbeit, gutes Betriebsklima	48 (10)	54 (14)
4. Aufstiegsmöglichkeiten	37 (7)	51 (14)
5. Verantwortungsvolle, interessante Arbeit	29 (9)	53 (26)
6. Sozialleistungen des Betriebes	29 (3)	14 (1)
7. Angenehme, ruhige Arbeit	13 (3)	8 (1)

Angehörige der Berufsgruppe (Mehrfachnennungen)

„Höhe des Verdienstes“ wurde von den Angehörigen aller Berufsgruppen häufiger als jedes andere Arbeitsplatzmerkmal zu den „drei wichtigsten“ gerechnet, und zwar von drei Vierteln der Arbeiter und von zwei Dritteln der Angestellten. An der „Sicherheit des Arbeitsplatzes“ liegt offenbar den Arbeitern weit mehr als den Angestellten, ebenso an den „Sozialleistungen des Betriebs“, die jedoch auch bei den Angestellten erst an vorletzter Stelle rangieren. Dagegen wurden „gute Zusammenarbeit, gutes Betriebsklima“ und „Aufstiegsmöglichkeiten“ von den Arbeitern weniger hoch bewertet als von den

Angestellten. Eine „angenehme, ruhige Arbeit“ zählten nur 13% der Arbeiter und 8% der Angestellten zu den wichtigsten Merkmalen des Arbeitsplatzes. Möglicherweise gilt den Befragten die Nennung eines derartigen Wunsches als Widerspruch zum anerzogenen Leistungsethos.

Eine Auszählung nach Altersgruppen zeigte gerade bei den im Vordergrund stehenden Arbeitsplatzmerkmalen „Höhe des Verdienstes“ und „Sicherheit des Arbeitsplatzes“ nur geringfügige Meinungsunterschiede. Am Betriebsklima ist vor allem den ältesten, an den Aufstiegsmöglichkeiten naturgemäß vor allem den jüngeren Befragten gelegen. Eine verantwortungsvolle Tätigkeit setzten zwar die jungen Befragten besonders häufig an die Spitze ihrer Wunschliste, führten dieses Merkmal aber unter den „drei wichtigsten“ Merkmalen kaum häufiger auf als die älteren Befragten. Mit Hilfe des Ausbildungsleiters unserer Lehrwerkstätte in München, Herrn Ing. Schmid, machten wir die Probe aus Exempel: 40 Lehrlingen der Südbremse wurde ein Fragebogen vorgelegt, auf dem sie sich – unbeobachtet und selbstverständlich ohne Namensangabe – durch

Testfragen:

Testfragen:	Arbeitsplatzmerkmale						
	an 1. Stelle	an 2. Stelle	an 3. Stelle	an 4. Stelle	an 5. Stelle	an 6. Stelle	an 7. Stelle
1. Sozialleistungen des Betriebes	5	5	10	12,5	27,5	25	15
2. Verantwortungsvolle, interessante Arbeit	12,5	15	17,5	25	12,5	17,5	—
3. Möglichst hoher Verdienst	20	25	17,5	15	10	12,5	—
4. Sicherheit des Arbeitsplatzes	25	12,5	7,5	22,5	15	15	2,5
5. Gute Zusammenarbeit, gutes Betriebsklima	17,5	20	7,5	12,5	22,5	17,5	2,5
6. Angenehme, ruhige, nicht anstrengende Arbeit	—	5	2,5	—	2,5	10	80
7. Aufstiegsmöglichkeiten	20	17,5	37,5	12,5	10	2,5	—

Übrigens: Was wünschen Sie sich am Arbeitsplatz?



## »PROMINENTES ENTWICKLUNGSTEAM«

überschrieben die Nachrichtendienste für die Fach- und Wirtschaftspresse eine Notiz, die sich mit einer internationalen Forschungs- und Entwicklungsarbeit beschäftigt, an der auch MWM beteiligt ist. Für den Leserkreis unserer Werkszeitung, dem größtenteils Fach- und Wirtschaftszeitungen wenig zugänglich ist, bringen wir hier die Veröffentlichung.

Die Firmen N. V. Philips' Gloeilampenfabrieken, Eindhoven (Holland), und die Allg. Deutsche Philips Industrie GmbH haben mit den Firmen MAN – Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG – und der Motoren-Werke Mannheim AG (MWM) einen Lizenzvertrag über den nach dem Stirling-Prinzip arbeitenden Heißgasmotor abgeschlossen, dessen besonderer Vorzug in der Geräuscharmut liegt. Dieses in jahrelanger Forschung erarbeitete Prinzip wird nunmehr auch in den Werken der genannten deutschen Partner bis zur Produktionsreife eines Motors weiterentwickelt.



## ACHTUNG, AUFNAHME!

So hieß es vor kurzem in der Versuchshalle des Reibungsprüfstandes der Knorr-Bremse. Die Filmstelle der Deutschen Bundesbahn arbeitet derzeit an einem Dokumentationsstreifen über hohe Geschwindigkeiten auf der Schiene, wie sie in Frankreich, Deutschland und vor allem in Japan seit einiger Zeit gefahren werden. Das Problem der Bremse gewinnt dabei zunehmend an Bedeutung. Auf dem Reibungsprüfstand im Münchner Werk wurden deshalb einige Szenen über Bremsversuche und Stoppbremsungen aus 200 km/h gefilmt.



# Wertanalyse – ein Instrument der Kostensenkung

## Beispiele aus der Praxis

Das zweite Wertanalyse-Seminar in unserem Werk am 6. Juni 1968 hatte die Aufgabe, das Wissen über die Wertanalyse (WA) zu erweitern und zu vertiefen. Nach Meinung der Teilnehmer ist es den beiden Herren von der AEG auch gelungen, mit Wort und Film das System der WA zu erläutern. – Für alle jene, die nicht teilnehmen konnten, möchten wir heute den Artikel aus Heft 88/1967 um einen praktischen Teil mit Beispielen erweitern.

### Die Grundfrage der Wertanalyse

stellt sich folgendermaßen: auf welche Weise werden die geforderten Funktionen mit den niedrigsten Kosten zuverlässig erfüllt? Daraus ergeben sich die drei schon bekannten Grundschritte:

- Funktion feststellen,
- Funktion bewerten,
- Alternativen entwickeln.

#### 1. Funktion feststellen

A) Die Grundfunktion bezeichnet das Ziel, das durch die Schaffung und/oder Verwendung eines Produktes, eines Teiles oder einer technischen Eigenschaft erreicht werden soll. Das Ziel darf nicht mit der tatsächlich ausgeführten Tätigkeit verwechselt werden. Wenn zum Beispiel als Hauptfunktion eines Deckels – Öffnung verschließen – festgestellt wird, so muß man über mehrere Stufen folgerichtig zu dem Schluß kommen: „Warum denn erst eine Öffnung aussparen, wenn sie nachher mit viel Aufwand verschlossen werden muß.“ Die richtige Definition der Hauptfunktion wäre also: Einbau ermöglichen oder Wartung erleichtern, usw. Für diese Hauptfunktion ließen sich dann bestimmt bessere und treffendere Alternativen entwickeln als für die erste, die falsche Funktionsfeststellung.

B) Nebenfunktionen werden nur durch die Teile, Elemente und/oder Merkmale einer Konstruktion gegeben, die absolut erforderlich sind, damit das Endprodukt mit der ermittelten Grundfunktion zuverlässig arbeitet.

C) Alle unnötigen Funktionen werden weggelassen, da für sie der Kunde ja kein Geld ausgeben will.

#### 2. Funktion bewerten

Hier gibt es zwei Verfahren:

A) die ungefähre Bewertung durch Vergleich

- mit den Kosten von vergleichbaren Eigengeräten
- mit Konkurrenzpreisen
- mit spezifischen Kilowerten;

B) die genauere Bewertung durch systematische Analyse, wobei die einzelnen Teile in ihre Haupt-, Neben- und unnötigen Funktionen zerlegt werden.

z. B. Gehäuse

- Hauptfunktion: Innenteile aufnehmen (Pappschachtel) 10%
- Hauptfunktion: Druck standhalten (10 Kp/cm<sup>2</sup> Kugelhörper) 55%
- Hauptfunktion: Rohrleitung verbinden (Gummischlauch) 5%
- Nebenfunktion: vor Schwallwasser und Steinschlag schützen (elastisches Plastikmaterial) 15%
- Nebenfunktion: Wartung erleichtern (Blechdeckel) 15%
- Kostenziel 100%

### 3. Alternativen entwickeln.

Hierzu drei Fragen:

- Können zur Funktionserfüllung kostengünstigere Konstruktionen entwickelt werden?
- Können preiswertere Materialien eingesetzt werden?
- Können vorteilhaftere Bearbeitungsverfahren angewandt werden?

Nach dieser schöpferischen Phase werden dann die besten Alternativen kalkuliert und ihre Werte in der Kostenvergleichskalkulation gegeneinander abgewogen. Die sich daraus ergebende Optimallösung wird dann detailliert und ausgeführt.

Ein weiterer Hauptbestandteil der Wertanalyse ist die neue persönliche und zwischenmenschliche Einstellung zu der umfassenden Aufgabe, Wertverbesserungen zu erzielen und alle damit zusammenhängenden Bemühungen zu organisieren. Kennzeichnend hierfür sind:

- Gruppenarbeit,
- kritische Einstellung und
- zukunftsorientiertes Denken aller Beteiligten.

Gruppenarbeit bedeutet, alle auftretenden Probleme gemeinsam, ohne trennende Abteilungsschranken, zu besprechen und zu lösen. Kritisch bedeutet, nichts solange als unverbesserbar ansehen, bis der klare Nachweis des Gegenteiles erbracht ist, und zukunftsorientiertes Denken schließlich soll besagen, daß wir die Vergangenheit ruhen lassen. Die Wertanalyse soll und darf keinen Tadel für Vergangenes aussprechen. Man kann niemanden dafür bestrafen, daß ihm früher kein leistungsfähigeres Werkzeug zur Erzielung eines besseren Wertes zur Verfügung stand. Diese menschlichen Seiten des Verfahrens gehören zu den wesentlichen Voraussetzungen für den späteren Erfolg.

Die folgenden Tabellen zeigen Beispiele aus unserer Fertigung: Nach Vergleich der eingeholten Angebote ergab sich für diese Stückzahl als günstigste Lösung die Ausführung 6, Al-Präteil.

Mit der Vorlage des abschließenden Berichtes sind die schematisierbaren Tätigkeiten des Verfahrens Wertanalyse abgeschlossen. Damit ist aber der Zweck der Methodik, die zuverlässigste Funktionserfüllung mit den niedrigsten Kosten sicherzustellen, noch nicht erreicht. Zur Ausführung bedarf es noch der entsprechenden Anweisungen seitens der Geschäftsleitung an die vollziehenden Verantwortungsbereiche wie Konstruktion, Planungsstellen, Einkauf und Fertigung.

J. A. Rucker, München

Arbeitskreis Wertanalyse		Information
Gegenstand	Kolben	
bisheriger NVP	-	
angestrebter NVP	2,50-3,00 DM	
vorraussichtliche Stückzahl	Losgröße 500 Stück, Jahresbedarf 2500 Stück;	
verkaufte Stückzahlen	-	
Hauptfunktion	wegabhängig drei Einströmschlitze steuern;	
Nebenfunktion	Luftdämpfung durch Puffervolumen;	
Einbauanforderungen	Funktionsstüchtigkeit in allen Einbaulagen, witterungsbeständig, Temperaturbereich -50°C, +100°C;	
Wünsche des Kunden	geringes Gewicht, kleinstmögliche Abmessung;	
bekanntere Schwierigkeiten	Dichtprobleme;	
Lebensdauer	20 Jahre, 4 Jahre Serviceintervall	
vergleichbare Fremderzeugnisse	Type XY von Firma Z zum Preis von ....DM	
TN 11	München, den	Blatt 1

Arbeitskreis Wertanalyse		Alternativen für: Kolben	zur Type ABC	1 Blatt 2/1
Durch was kann das Soll erfüllt werden?		Funktionsanalyse		
Weg	Nr.	Mittel	Grundfunktion	Zusatzfunktion
direkt steuern	1	zwei Scheibenkolben	ja	nein
	2	Topkolben und Scheibenkolben	ja	ja
	3	Hohlkolben	ja	ja
Indirekt steuern über Zusatzventile	4	zwei Ventile und Scheibenkolben	ja	bedingt durch Zylinderintervall
elektronenmechanisch	5	zwei Magnetvent.+Scheibenkolben	ja	ja
hydropneumatisch	6	zwei Zylinder + Tandemkolben	ja	ja
hydraulisch	7	zwei Scheibenkolben	ja	nicht erforderlich
				keine veränderliches Puffervolumen keine keine viel Steuerfähigkeit viel Steuerfähigkeit keine

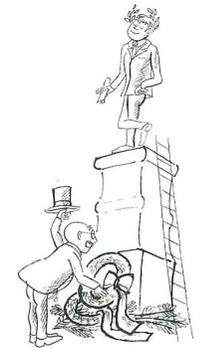
Arbeitskreis Wertanalyse		Alternativauswahl: Kolben	zur Type ABC	2 Blatt 3/1
Weg / Mittel	Nr.	Vorteil	Nachteil	
zwei Scheibenkolben	1	einfache Bauweise, leichte Bearbeitbarkeit;	Fertigungstoleranzen, kein Puffervolumen;	
Topkolben + Scheibenkolben	2	einfachere Form, zwei Teile, bessere Herstellung;	konstruktiv teuer, genaue Toleranzen, veränderliches Puffervolumen;	
Hohlkolben	3	billige Gesamtlösung, fixes Puffervolumen, keine unnötigen Funktionen, kleine Gesamt-toleranzen;	konzentrierte Form, schwierige Kernentfernung;	
Ventile + Scheibenkolben	4	gegenseitige Unabhängigkeit;	schwieriges aufeinander Abstimmen; konstruktiv Mehraufwand; großer räumlicher Platzbedarf, hohes Gewicht;	
elektronenmechanisch	5	exakte unabhängige Steuerung;	zu teuer, elektrische Steuerimpulse notwendig, schwieriger Montage;	
hydropneumatisch	6	große Kraftübersetzungen;	zu teuer, zweites Übertragungsmedium?	
hydraulisch	7	kleine Steuerkräfte;	zu kostspielig, Ablichtungsprobleme!	

Arbeitskreis Wertanalyse		Alternativauswahl: Hohlkolben, Nr. 3	zur Type ABC	3 Blatt 3/2
Weg / Mittel/Material	Nr.	Vorteil	Nachteil	
Einstückkonstruktion aus: GG-25	1	geringe Formkosten, billiges Material, gute Bearbeitbarkeit, kurzspannendes Mat.;	umständliche Sandkernentfernung, hohe Einzelkosten, kein Korrosionsschutz;	
GM-35	2	höhere Festigkeit, gute Bearbeitbarkeit;	teures Material, Restschutz erforderlich;	
G-ALSi7Cu3	3	niedriges Gewicht, rostfreies Material, gute Bearbeitbarkeit;	teures Material, höherer Materialverschleiß;	
zweifellige Konstruktion aus: GG-ALSi7Cu3	4	größere Formgenauigkeit, weniger Ausschub, günstige Stückkosten;	höhere Formkosten, längere Lieferzeiten, höherer Materialverschleiß;	
GK-Mn60	5	gute Laufigenschaften, höhere Festigkeit, Korrosionsfreiheit, gute Bearbeitbarkeit;	größeres Gewicht, höhere Formkosten, teures Material;	
Al-Präteil	6	einfache Teile, niedrige Stückkosten, korrosionsfrei, geringerer Materialverschleiß;	Passungstoleranzen, höhere Montagekosten;	
Mn-Präteil	7	einfache Teile, gute Laufigenschaften, hohe Dauerstandsfestigkeit, korrosionsfrei;	teures Material, hohes Gewicht, mehr Montagekosten, Passungstoleranzen;	
Stbi.-Zielteil	8	günstige Stückkosten, gute Festigkeit, einfache Form;	Rostschutz, Nachbearbeitung erforderlich, hohe bucketgeschwindigkeit, K-Nutring-Führung aufgedunkelt, Passungstoleranzen;	
Polyacarbonat Makrolon GV	9	geringe Stückkosten, keine Bearbeitung, Korrosionsfreiheit, niedriges Gewicht;	geringe Formbeständigkeit, schlechte Alterungsbeständigkeit, hohe Formkosten;	
Polyamid 6,6-Nylon GV	10	niedrige Stückkosten, einfache Form, keine Bearbeitung, korrosionsfrei, niedriges Gewicht;	Alterungsbeständigkeit für 20 Jahre noch unbekannt, 1,5% Quellung bei 20°C und 65% relativer Luftfeuchtigkeit (standardisiert)	

## Leitgedanken für neuen Jahrgang des Berufsnachwuchses

IHK sprach kaufmännische, gewerbliche und technische Lehrlinge frei.

Die bestandene Gehilfenprüfung beendet noch nicht das Lehr- und Erziehungsverhältnis, sondern der gute Brauch, die Lehrlinge von ihrer Lehre „freizusprechen“, frei von gegenseitigen Rechten und Pflichten der beruflichen Grundausbildung, mit dem Anerkenntnis der berufsfachlichen Befähigung, einen „erlernten“ Beruf in einem Arbeitsverhältnis auszuüben. Die Industrie- und Handelskammer pflegt dieses Brauchtum in festlichem Rahmen. Vertreter der Behörden, Kammern, Verbände, der Wirtschaft und die Eltern der „frischgebackenen“ Gehilfen nehmen teil. Im Mannheimer „Rosengarten“, der „Guten Stube“ unserer regsamen Stadt an Rhein und Neckar, gestaltet Chor und Solisten des Friedrich-List-Wirtschaftsgymnasiums den festlichen Rahmen der Feierstunde für 1230 Lehrlinge mit Werken von Beethoven, Corelli und Chopin. In dieser Atmosphäre wurden sich die jungen Menschen des bedeutungsvollen Einschnitts auf ihrem Berufs- und Lebensweg bewußt. Der Wechsel in der Schuljahrsperiode (neuntes Schuljahr) hat zu einem Rückgang von rund 300 Absolventen diesmal geführt. Von 797 kaufmännischen und technischen sowie 433 gewerblichen Lehrlingen haben 89,4% die Prüfung bestanden. Die MOTORENWERKE MANNHEIM AG war hieran mit 25 gewerblichen, 9 kaufmännischen und 6 technisch-zeichnerischen Prüfungen beteiligt. IHK-Präsident Richard Freudenberg beglückwünschte die jungen Menschen, er dankte



den Eltern, Lehrfirmen und Ausbildern. Der Leistungsstand sei gut, die Ausbildung praxisorientiert gewesen. Das sei gut und gebe eine gesunde Grundausbildung. Doch das Leben bleibe ein ewiges Lernen. Das fachliche Können müsse in gesunde charakterliche Haltung eingefügt sein. Auf Berechtigungswesen, sich nur mit dem „Titel“ Geselle oder Kaufmannsgehilfe bezeichnen zu dürfen, käme es nicht an, sondern auf

die Bildung der Persönlichkeit mit wertvoller Leistung. Staatssekretär Börner aus Bonn erinnerte in seiner Festrede daran, daß Deutschland kein reiches Land von seinen Größenordnungen in Raum und Naturgegebenheiten her sei. Jeder Erfolg müsse durch den Erfindergeist der Ingenieure und den Wagemut der Kaufleute errungen werden. In 20 Jahren wirtschaftlichen Aufschwungs sei das moralische Bewußtsein nicht mitgewachsen. Es sei gefährlich, wenn jeder nur an sein eigenes Fortkommen denke. Der Nur-Fachmann sei für die Gesellschaft verhängnisvoll. Bei allem notwendigen Vorwärtstreben dürfe der Mitmensch nicht vergessen werden. Man möge wohl die Demokratie der Bundesrepublik Deutschland kritisieren, doch es habe noch nie soviel Freiheit für den Einzelnen gegeben. Aufgabe gerade dieser berufstätigen Jugend sei es, diese Freiheit zu gestalten und zu verteidigen. Im Bewußtsein dieser aus Rechten erwachsenen Pflichten möge die Jugend als Nachwuchs für Beruf und Lebensgemeinschaft ein wertvoller Faktor sein. Charakter, Fleiß und Tüchtigkeit bleiben unveränderlich das Fundament des Glücks. JHB

Was ich gehört habe, das vergesse ich, was ich gesehen habe, das behalte ich, was ich getan habe, das weiß ich. Chinesisches Sprichwort

## Bei MWM bitte vormerken: »TAG DER OFFENEN TÜR« AM 14. SEPTEMBER

Die Wünsche, wieder – wie vor zwei Jahren – den Familien unserer Belegschaftsmitglieder Gelegenheit zu geben, den Arbeitsplatz zu sehen, an dem der Vater, die berufstätige Mutter, der Sohn oder die Tochter beschäftigt sind, häufen sich. Auch die Werkspensionäre möchten mit ihren Angehörigen einmal wieder zu einem solchen Anlaß ins Werk kommen, um bei MWM „überall herumzugehen“, in die Werkstätten, Büros und Konstruktionsräume und sich zu informieren, was sich dort an Neuem tut. „Die Tür ist am 14. September 1968, von 9 bis um 14 Uhr, weit offen!“ In Begleitung eines Belegschaftsmitglieds mit Werksausweis können Sie durch alle Werkstore in unser Werk kommen und sich frei bewegen. Hinweistafeln und -pfeile werden das Zu-

rechtfinden im weiten Werksgelände erleichtern. Abteilungsleiter, Betriebsleiter, Meister und auch eine Anzahl Sachbearbeiter werden in ihren Arbeitsbereichen anwesend und zur Beantwortung von Fragen bereit sein. Unsere Parkplätze stehen Ihnen zur Verfügung. Im Speiseraum wird man sich vom Werksrundgang entspannen und auch mit einem Tellergericht wieder stärken können.

Vor zwei Jahren war die Jahreszeit spätherbstlich, fast schon winterlich rau. Diesmal wollen wir daher früher daran sein. 1966 kamen mehr als 4000 Interessenten. Auch jetzt rechnen wir mit vielen Besuchern. Also bitte vormerken: Samstag, den 14. September – OFFENE TÜR bei den Motoren-Werken. JHB

Kommt da einer zum Betriebsrat: „Was war denn bei euch los? Vorige Woche hatten ihr genau in der Mitte von allen Korridoren im Verwaltungsgebäude einen dicken weißen Strich gezogen. Und gestern habt ihr ihn wieder weggemacht!“ – „Ja, das war nötig, damit nicht diejenigen, die morgens immer zu spät kommen, mit denen zusammenprallen, die abends zu früh weggehen.“ – „Aha, und weshalb habt ihr den Strich dann wieder entfernt?“ – „Der war nicht nötig; denn wir haben festgestellt, daß es dieselben sind!“

**Auflösung des Kreuzworträtsels von Seite 15.**  
Waagrecht: 1. AG, 3. Massage, 7. Ba, 9. bis, 11. Ute, 12. Dur, 13. Gag, 15. gis, 17. Masuren, 21. Ob, 23. steil, 24. MA, 25. Ai, 27. ARD, 28. Mo, 29. stur, 31. sela, 33. Tand, 34. Leda, 35. Ti, 36. Ena, 38. Ra, 39. SE, 40. mikro, 42. Ur, 44. Bastard, 46. Sol, 47. Bad, 49. Mir, 50. Pol, 52. sie, 54. Ir, 55. Bonus, 56. As.

Senkrecht: 1. ab, 2. Gig, 4. Au, 5. Steuerfunktion, 6. Se, 7. Bus, 8. ar, 10. Sam, 12. Din, 14. Gas, 15. Gel, 16. Go, 18. STA, 19. RID, 20. ha, 22. Batate, 24. Moldau, 26. Juni, 28. Meer, 29. St, 30. RD, 31. SL, 32. Aa, 36. Eis, 37. Ara, 39. Si, 40. Mal, 41. Orb, 43. re, 44. Bor, 45. das, 46. Sir, 48. Dia, 49. mi, 50. Po, 51. Lu, 53. es.

## 2 TONNEN LUFTFRACHT- NICHTS BESONDERES MEHR

Was diese Riesenluftkruzer doch alles in ihrem Bauch aufnehmen können! Eilig wurde ein RHS 518-Achtzylinder als Ersatzmotor zu einem dieselektrischen Aggregat in einem der Länder des Vorderen Orients gebraucht. Bisher war der Luftweg für derart kompakte Güter mit immerhin rund 2 Tonnen Gewicht nicht gerade etwas Alltägliches. Aber in unseren Tagen sind auch solche Größenordnungen nichts Besonderes mehr. Unser Foto zeigt den Motor unmittelbar vor dem Verladen in ein saudiarabisches Verkehrsflugzeug auf dem Frankfurter Flughafen.



Sonderprüfung: Matschiedl (Kärnten | Österreich), 31. 5. 1968, etwa 10 Uhr



Ziel: Rathausplatz, Wien, 1. 6. 1968, etwa 10.30 Uhr



deutschen Veranstalter legen großen Wert auf das Orientierungsvermögen. Den Fahrer an Hand der „Deutschen Generalkarte“ auf die vorgeschriebene Fahrt zu führen, über 500 km zur rechten Zeit am rechten Ort durch die Kontrollen zu lotsen und pünktlich ans Ziel zu bringen, ist Sache des „Co-Piloten“ oder „Franzer“. Franzer Hilde Brust enttäuschte ihren Gemahl nicht; sie besitzt die nötige wache Intelligenz und Selbstdisziplin. Denn die Strecken werden selbstverständlich vorher nicht bekanntgegeben. Als Werner und Hilde mit der 5. Goldplakette ihre Flurwand verschönern konnten, wollten sie nun endlich einmal „international“ wettstreiten. Die „Internationale Fahrer-Lizenz“ mußte her – was auf Grund der erworbenen Goldplaketten kein Problem war. Doch damit wurde aus dem Sport ein Leistungssport. Die Fahrten gehen jetzt nicht mehr nur über 500 km, vom Samstagabend bis Sonntagvormittag, sondern es werden nun runde 2000 km in 36 Stunden verlangt, die man praktisch ohne Schlaf überstehen muß. Die Entscheidung nach Punkten fällt bei den Rallyes auf Grund der „Sonderprüfungen“, das sind abgesperrte Strecken, die auf Bestzeit zu durchfahren sind.

## EIN HOBBY FÜR HARTE MÄNNER: Rallyefahren

Es war in Bregenz, Donnerstag, der 30. Mai 1968, 22 Uhr. Herr Werner Brust überzeugte sich noch einmal, ob sich auch das Kartenmaterial, die Leselampe nebst Leselupe und die beiden Sturzhelme im Wagen befanden, während seine Frau Hilde den Mundvorrat für die nächsten 36 Stunden verstaute: neben den üblichen Schnittchen vitaminreiche Getränke und mehrere Würfel Traubenzucker. Dann steckte er den Schlüssel in das Zündschloß, ließ seinen Fiat 124 an und wartete auf das Startzeichen. Die Teilnahme an der 12. Internationalen Rallye hatte begonnen. Als das Ehepaar Brust am folgenden Samstag gegen 11 Uhr in Wien auf dem Rathausplatz eintraf, hatte es 1800 km ohne Strafpunkte hinter sich gebracht und konnte seine 9. Goldplakette in Empfang nehmen. Von den 114 gestarteten Fahrzeugen kamen nur 76 am Ziel an. 1800 km in rund zwei Tagen? Die fährt jeder fünfte deutsche Urlauber, ohne mit der Wimper zu zucken und ohne Goldmedaille – aber er fährt sie auf Europas besten Straßen. Eine Rallye (sprich Ralli) aber wird absichtlich abseits der großen Hauptstraßen gefahren, über die schlechtesten Schotterwege und die halsbrecherischsten Pässe. Und das nicht nur bei Tage! Und wer glaubt, daß man durch Teilnahme an Rallyes zu größeren Reichtümern gelangen kann, der irrt sich. Rallyefahrer sind so vom Autospot begeistert, daß ihnen einsames, riskantes Kurvenfahren nicht reicht; sie möchten ihr technisches Können unter Beweis stellen, sich mit ähnlich qualifizierten Fahrern

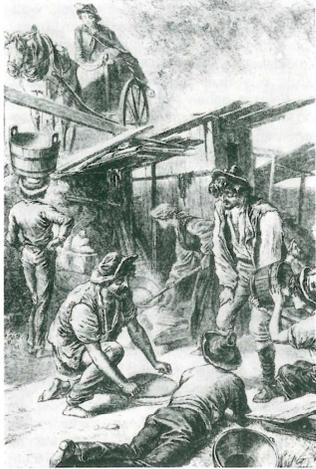
messen – koste es, was es wolle. Und es kostet etwas, wie ja jedes ernsthafte Hobby seinen Preis kostet. Herr Werner Brust nun, begeisterter Rallyefahrer seit 1965, ist weder besonders vermögend noch zählt ihm irgend jemand auch nur den geringsten Teil seiner Unkosten, beispielsweise das Startgeld oder die Reifen. Er ist 37 Jahre alt, wochentags im MWM-Verkaufsbüro München tätig und am Wochenende mit Leib und Seele Autofahrer. Letzteres freilich war er schon seit eh und je. Aber der Ehrgeiz packte ihn erst, nachdem er einmal an einem Geschicklichkeitsturnier des ADAC teilgenommen hatte – und zu seiner großen Enttäuschung als einer der letzten das Ziel erreichte. Beim nächsten Turnier ging es schon besser; doch nun fing auch Frau Brust Feuer. Das Ehepaar stellte plötzlich fest, daß es ein Hobby hatte! Die nächste Stufe auf dem Wege zum Rallyefahrer war die Teilnahme an Bildersuchfahrten und kleineren Schwierigkeitsfahrten, wie sie von vielen Motorsportclubs veranstaltet werden. Und da sich auch hier Erfolge zeigten, beschloß das zielstrebige Team, bei der Obersten Nationalen Sportkommission einen ONS-Ausweis zu beantragen. Denn ohne diesen führt kein Weg zur Rallye. – Da beide erstens kerngesund und zweitens Mitglied eines Automobilclubs waren, lag der Ausweis bald vor. Nun wurde aus dem Spiel ein ernsthafter Sport. Das war im Jahre 1965. Die ersten Zuverlässigkeitsfahrten schon brachten den beiden die ersten Plaketten ein. Sie waren schwer verdient, denn die

Wer von den Teilnehmern genügend Zeit hat und buchstäblich auf Biegen oder Brechen siegen möchte, macht sich schon vor den Rallyes mit den schwierigsten Streckenabschnitten vertraut, denn die genaue Route im Ausland kann man bereits 4 Wochen vor dem Start erfahren. Er fährt sie mehrmals ab und läßt sich von seinem „Franzer“ ein „Gebetbuch“ schreiben. Aufgrund der im Wagen eingebauten Meßinstrumente – z. B. des „Speed-Piloten“, der dem Fahrer ständig anzeigt, ob er den geforderten Schnitt fährt, oder einer „100-m-Rolle“ – ist es dann am Tage der Bewährung möglich, absolute Bestzeit zu fahren: Links- und Rechtskurven sind bekannt, im „Gebetbuch“, aus dem der Beifahrer vorliest, hat man die bereits durchprobieren Gänge und das entsprechende Tempo festgelegt. Die beiden Brusts hingegen, die bislang weder viel Zeit hatten noch unbedingt als Sieger durchs Ziel gehen wollten, müssen – wie die meisten – auf solche schriftliche Hilfe verzichten. Um so glücklicher sind sie, wenn sie trotzdem unter den ersten sind! Müde, total verstaubt und mit steifen Gelenken kommt man am Ziel nach zwei durchfahrenen Nächten an, tätschelt sein braves Auto, das – wie seine Besitzer – nicht gerade schöner geworden ist und nickt den anderen Teilnehmern zu, von denen man so viele schon kennt. Man hat es wieder einmal geschafft. Schön wars doch. Auf zur nächsten Rallye! (Herr Brust hat den Termin bereits im Kopf: 26.-28. September, 3-Städte-Rallye München-Wien-Budapest über 1960 km, ein Europameisterschaftslauf.)

Fremde Hände halfen schon vor 100 Jahren:

# Das erste Jahrhundert der Gastarbeiter

Die große Nachkriegskonjunktur stellte den Gastarbeiter zwar als typische, aber trotzdem nicht neue Erscheinung in unseren Alltag. Giuseppe auf der Baustelle, Enrico im Stollen unter Tage oder Nicolo am Fließband haben eher fast ein Gewohnheitsrecht auf einen deutschen Arbeitsplatz: gut möglich, daß schon ihr eigener Urgroßvater vor 100 Jahren über die Alpen kam, um längst ausgegebenes Geld zu verdienen, während das Zeugnis seines hiesigen Wirkens noch immer sichtbar ist. Man könnte jetzt sogar sagen ein Jubiläum feiern – das erste Jahrhundert der Gastarbeiter in Deutschland läuft ab.



Die ersten italienischen Gastarbeiter in Deutschland erschienen vor einem Jahrhundert an den Baustellen süddeutscher Eisenbahnen. Sie arbeiteten in fest zusammenhaltenden Kolonnen und ordneten sich diszipliniert ihrem selbstgewählten Obmann unter, der nicht nur den Arbeitslohn für alle verwaltete, sondern auch das Essen ausgab, die mit einem Bindfaden peinlich korrekt zerteilte Polenta.

Es ist ein seltsames Jubiläum ohne ökonomische Logik, denn keine der Voraussetzungen, die heute den Platz des Gastarbeiters in der bundesdeutschen Wirtschaft bedingen, war um die Mitte des vorigen Jahrhunderts gegeben. Die industrielle Revolution jener Zeit zeigte kein dem Heute ähnelndes Bild, sie streute keinen breiten Wohlstand für alle aus und war nicht gekennzeichnet durch die Ausschöpfung des Arbeitspotentials bis zur Neige. Im Gegenteil, das 19. war das Jahrhundert der großen Flucht aus Europa, weil die Neue Welt verhiß, was die Alte nicht bot: den lohnenden Arbeitsplatz und die Chance des Aufbaus einer Existenz. Über 30 Millionen Menschen wanderten von 1820 bis 1900 nach Übersee aus, und Deutschland steuerte mit sechs Millionen ein volles Fünftel bei.

Gerade um die Mitte des 19. Jahrhunderts war zwar in Europa das bis dahin größte Arbeitsvorhaben der Neuzeit voll angelaufen, der Bau des über viele tausend Kilometer geplanten Eisenbahnnetzes, aber Arbeitsbedingungen und Verdienstmöglichkeit waren nicht so, daß sie den übers Meer strebenden Zug zumindest der deutschen Arbeitswilligen nennenswert bremsen konnten. Doch was die einen nicht lockte, zog andere, noch Ärmere, in Scharen an die Baustellen, um ihre Dienste anzubieten.

In den sechziger Jahren begann der große Zug aus dem Süden in und über die Alpen. Italienische Arbeiter waren maßgeblich am Bau der 1867 eröffneten Brennerbahn beteiligt, auch die späteren Alpenbahnen wie die 1882 bzw. 1883 fertiggestellten Strecken durch den St. Gotthard oder den Arlberg wären ohne ihre Mithilfe nicht so schnell in Betrieb genommen worden, und inzwischen hatten die deutschen Bauunternehmer ebenfalls die Arbeitskräfte aus dem Süden schätzen gelernt.

Kein Staatsvertrag regelte und kein Arbeitsamt lenkte diese ersten Gastarbeiterwellen, und trotzdem klappte alles zu beiderseitiger Zufriedenheit. Die Italiener kamen in kleinen Kolonnen mit ihren zweirädrigen Maultierkarren, meistens Männer aus demselben Ort und ein paar Frauen dabei, die fürs Kochen und Waschen sorgten. Der Obmann regelte den Arbeitseinsatz; alles wurde im Akkord übernommen und in zwölf- bis vierzehnstündiger Tagesschicht bewältigt. Sie kamen dabei im Schnitt auf 15 bis 18 Mark in der Woche, nicht viel, wenn es auch der Kaufkraft nach heute einem Betrag von 75 bis 90 DM entsprechen würde.

Aber sie kamen damit nicht nur aus, sondern auch von Jahr zu Jahr ihrem Ziel näher, dem eigenen Haus und dem eigenen Stückchen Land daheim. Sie schafften es mit einer nicht mehr unterbietbaren Anspruchslosigkeit. Sie aßen Tag für Tag morgens, mittags und abends ihre aus Maismehl mit Wasser und Salz angerührte Polenta, mit ein wenig Käse gewürzt, sie bauten sich Behelfsunterkünfte an der Arbeitsstätte oder mieteten sich für ein paar Pfennig zur Nacht beim Bauern in der Scheune ein und brachten trotzdem das Kunststück fertig, am Sonntag mit weißem Hemd und sauberem Anzug im Dorf zu erscheinen, wenn sie sich den einzigen Luxus leisteten, Briefpapier zu kaufen, um nach Hause zu schreiben.

Das Mißtrauen, mit dem die Bevölkerung anfangs den fremden Arbeitern begegnete, verflöge schnell, und auch in der deutschen Presse ernteten sie wegen ihres Fleißes, ihrer Sparsamkeit und ihres unerschütterlichen Zusammenhaltens viel Lob. Kein Wunder, daß man ihr alljährliches Wiederkommen bald als selbstverständlich ansah. Sie drückten der italienischen Auswanderungsstatistik einen besonderen Stempel auf: während die Zahl dieser Auswanderer auf Zeit, die ihren Auslandspaß nur für ein Jahr be-

antragten, von 1871 bis 1880 im Jahresdurchschnitt 80 000 betrug, verließen nur 30 000 jährlich Italien auf Dauer. Im selben Jahrzehnt aber kehrten noch 600 000 Deutsche ihrer Heimat für immer den Rücken.

Die zweite große Welle kam bald danach mit den landwirtschaftlichen Wanderarbeitern nach Deutschland. Diese „Sachsgänger“ – so genannt, weil sie in größerer Zahl zuerst in den Zuckerrüben-distrikten der Provinz Sachsen beschäftigt wurden – stammten hauptsächlich aus den polnischen Gebieten Rußlands und Österreichs, aber auch aus Italien. Ihre Tätigkeit war meistens auf die Erntemonate beschränkt, und ihr Einsatz wurde bereits durch die Arbeitsnachweise der Landwirtschaftskammern und die deutsche Feldarbeiterzentrale gesteuert.

Insgesamt schwillt so in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg die Zahl der im damaligen Reichsgebiet tätigen fremden Arbeitskräfte schließlich bis auf mehr als eine Million an, eine zu umfassende Wanderung, als daß ihre Auswirkung sich im bloßen Tagesnutzen der beiderseitigen wirtschaftlichen Vorteile erschöpfen konnte. Wenn auch nur gewissermaßen als Nebenprodukt, erwuchs aus dieser Massenbegegnung von Menschen unterschiedlicher Nationalität ein neuartiges Gefühl der Zusammengehörigkeit über die Grenzen hinweg, mehr noch: ein Erkennen, daß Nachbarvölker in größerem Ausmaß aufeinander angewiesen waren, als es sich aus den Ein- und Ausfuhrzahlen der Handelsbilanzen ablesen ließ. Und wer nach den ersten Wurzeln der sich heute sichtbar anbahnenden europäischen Einigung sucht, darf die Vielzahl kleiner Keime nicht übersehen, die dazu schon seit hundert Jahren von vielen unbekanntem Gastarbeitern gelegt worden sind. R. Winkler

Plötzlich und unerwartet verstarb in der Nacht zum 31. Juli 1968 der langjährige Mitarbeiter und Personalchef der Knorr-Bremse GmbH, München,

### Herr Prokurist Eugen Gruber

im Alter von 71 Jahren. Fast drei Jahrzehnte war der Verstorbene mit den Geschicken dieses Hauses eng verbunden; für seine erfolgreichen Bemühungen auf personellem Gebiet beim Wiederaufbau des Ost-Berliner Unternehmens in München wurde ihm 1962 das Bundesverdienstkreuz verliehen. Geschäftsleitung, Betriebsrat und Mitarbeiter nahmen in Dankbarkeit und Trauer Abschied von einer Persönlichkeit, dessen integrier Charakter und beispielhaftes Pflichtbewußtsein unvergessen bleiben werden.

# UNSERE JUBILARE

40  
DIENSTJAHRE

Knorr-Bremse GmbH  
München



Werner Oertel  
Sachbearbeiter 16. 7. 68

Motoren-Werke  
Mannheim AG



Fritz Kees  
Gruppenleiter  
13. 7. 68

25  
DIENSTJAHRE

Knorr-Bremse GmbH  
Volmarstein



Ludgerus Nöfer  
Kernmacher 2. 8. 68

Motoren-Werke Mannheim AG



Charlotte Woivode  
Kartelführerin 12. 7. 68



Wilfried Panitz  
Verkaufsbüroleiter  
19. 8. 68



Wilhelm Krug  
Ingenieur 31. 8. 68

Süddeutsche Bremsen AG München



Johann Stachel  
Meister 7. 8. 68



Paul Reithmayr  
Flächenschleifer 8. 8. 68



Max Than  
Einsteller 27. 8. 68

Stolzberg - Meiz

Auflösung auf Seite 12

**Waagrecht:** 1. Abk. Aktien-Gesellschaft, 3. Menge, 7. chem. Zeichen für Barium, 9. in der Musik: noch einmal, 11. Mutter der Kriemhild, 12. Tonart, 13. witziger Einfall, 15. Halbton, 17. Landschaft in Ostpreußen, 21. Fluß in Rußland, 23. ansteigend, 24. Abk. für Mittelalter, 25. Faultier, 27. Fernsehsender, 28. Schlagersänger, 29. eigensinnig, 31. Psalmenzeichen, 33. wertloses Zeug, 34. Geliebte des Zeus, 35. chem. Zeichen für Titan, 36. span. Mädchenname, 38. chem. Zeichen für Radium, 39. Kfz.-Zeichen für Bad Segeberg, 40. grch. Vorsilbe: Klein, 42. Auerochse, 44. Mischung, 46. altröm. Sonnengott, 47. Kurort, 49. alte russ. Dorfgemeinschaft, 50. Magnetende, 52. persönliches Fürwort, 54. chem. Zeichen für Iridium, 55. Sondervergütung, 56. Spielkarte.

**Senkrecht:** 1. Verhältniswort, 2. Ruderboot, 4. chem. Zeichen für Gold, 5. techn. Vorgang bei der Industrie-Steuerung, 6. chem. Zeichen für Selen, 7. Verkehrsmittel, 8. Flächenmaß, 10. engl. männlicher Vorname, 12. Deutsche Industrie-Norm, 14. Brennstoff, 15. gallertartiger Niederschlag, 16. japan. Brettspiel, 18. Kfz.-Zeichen für Starnberg, 19. Kfz.-Zeichen für Riedenburg (Bayern), 20. Flächenmaß, 22. tropische Knollenfrucht – Süßkartoffel, 24. Fluß in Böhmen, 26. Monatsname, n = j, 28. Gewässer, 29. Abk. für Sankt, 30. Kfz.-Zeichen für Rendsburg, 31. Kfz.-Zeichen für Schleswig, 32. häufiger Flußname, 36. Erfrischung, 37. Keilschwanzsticht, 39. chem. Zeichen für Sillium, 40. Kennzeichen, 41. Badeort im Spessart, 43. Skatausdruck, 44. chem. Element, 45. Artikel, 46. engl. Adelstitel, 48. Abk. für Diapositiv, 49. Ton der ital. Tonleiter, 50. Fluß in Italien, 51. chem. Zeichen für Lutetium, 53. pers. Fürwort.

1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48
49	50	51	52	53	54	55	56

# Jugend wandert

- diesmal auf die »Rautalm«, das Kleinod der Südbremse

Die Aprilsonne schien recht warm vom Himmel, als wir an einem Freitag nach Dienstsclluß mit dem Auto in Richtung Lenggries fuhren. Dort angekommen, kauften wir noch auf Geheiß des Hüttenwirts eine Flasche Propangas, um damit allen eventuellen Beleuchtungsproblemen aus dem Weg zu gehen. Dann ging es weiter nach Wegscheid, Langeneck, bis zum Aufstiegsort Petern. (Um die treuen Leser der Zeitschrift nicht irre zu machen: es führen keineswegs alle Wege zur Rautalm, aber man kann immerhin zwischen zweien wählen. Der gebräuchlichste ist jener, bei dem der Wanderer sein Fahrzeug bereits in Wegscheid verläßt und dann – bequem und ohne größere Strapazen – in etwa drei Stunden bei nur



mäßigem Anstieg die Hütte erreicht. Diese Route wird seit eh und je von der „reiferen Jugend“ bevorzugt. Kraftvolle Gipfelstürmer, Teens und Twens indessen wählen den Aufstieg von dem kleinen Dörfchen Petern aus.) Dort wurde der Wagen unter Bäumen auf einer Wiese abgestellt. Jeder holte seinen Rucksack hervor und machte sich marschbereit.

In der folgenden Stunde wird sich zeigen, wer seinen „Schnefer“ schlecht oder unachtsam gepackt hat: bei diesen warmen Temperaturen folgt die Strafe sozusagen auf dem Fuße: die beste Butter hält es im Rucksack nicht aus, wenn sie lediglich in einem Papier verpackt wurde, sondern sie läuft ungefragt heraus. Man muß den flüssigen Rest dann wohl oder übel zurücklassen. Deshalb an dieser Stelle ein Hinweis, den Proviant betreffend: Verzicht an einem Hüttenwochenende auf Ihren geliebten Schweinebraten mit Kraut. Sie müssen damit rechnen, daß sich der Sauerkohl während des Spaziergangs innig mit dem daneben gebetteten Vollkornbrot vermählt. Und wenn Sie Pech haben, schmeckt das Schweinerne nach Rasierseife. Die Sonne schließlich bringt es an den Tag, mit welcher Sorgfalt Sie Ihr Bündel geschnürt haben... Bedenken Sie auch bitte, daß Sie zu einer lieblichen Jahreszeit keinesfalls der einzige Hüttenbesucher sein werden und Ihnen somit der wärmste Platz am Küchenofen nicht unbegrenzt und schon gar nicht dann, wenn Sie Hunger haben, zur Verfügung steht! Erfahrene Ausflügler empfehlen deshalb Fertiggerichte in

Konserven oder als einzigen warmen Gang (mit Ausnahme des Spaziergangs) eine kochfertige Suppe. Vielleicht Marke Knorr. Im übrigen wird Ihnen Mutter zu Hause das Sonntagsmenü bestimmt auch noch am Abend servieren. –

Doch was uns auch immer passierte bereits nach dem Start – uns konnte nichts erschüttern... Der Aufstieg begann.

Wir waren fünf: Franz mit seinem Schnauzbart, genannt Erbsenjoe; Meister Propper alias Horst, unser Sportsmann; der fleißige Johann; Pfadfinder Helmut und schließlich ich, der Chauffeur. Unser Weg führte erst aufwärts bis zum Sattel und von dort wieder abwärts ins Tal des Schwarzenbachs. Doch bereits beim Aufstieg, der sonst nur durch seine eminente Steigung beschwerlich wird – es ist ein breiter, steiniger Weg –, stellten sich die ersten Schwierigkeiten ein. Obwohl es bereits nach Ostern im April war und im Voralpenland, also in und um München, schon lange kein Schnee mehr lag, mußten wir hier, nur etwa 500 m höher, immer wieder durch größere und kleinere Schneefelder schreiten, worin wir teilweise bis über die Knie einsanken.

Doch nach fast einer Stunde hatte alle Mühe ein Ende. Wir erklommen den höchsten



Punkt. Von dort aus bot sich uns ein grandioser Ausblick hinüber zu den höheren Gipfeln der Alpen, die größtenteils noch ganz mit Schnee bedeckt waren. Nun ging es für eine halbe Stunde durch den Wald bergab. Wir wateten durch tiefen Schnee, bis wir endlich unten den Bach erreichten. Unser Sportsmann Horst wollte die Strecke bergab abtrotzend auf der Gasflasche bewältigen. Doch schon beim ersten Versuch steckte er zu unser aller Gaudi mit dem Kopf im Schnee – und so trugen wir halt die Flasche wieder.

Am Bachufer angekommen, überraschte es uns gar nicht mehr, daß auch die Brücke, das heißt das primitivste ihrer Art, ein Steg, fortgeschwemmt worden war. Aber was soll's? Wir hüpfen fröhlich wie die Gamsen von Stein zu Stein – was natürlich nicht ganz ohne nasse Füße abließ –, stiegen noch ein kleines Stückchen bergauf... und standen vor der Hütte.

Sie war verschlossen, da unbewohnt. Und nur, wer sich beim Hüttenwart anmeldet, er-

hält die Schlüssel. Wir hatten sie. Die Rautalm, Eigentum der Südbremse, bietet allen Münchner Bramsern kostenlose Unterkunft. Die Hütte besteht aus einem kleinen Vorraum, in dem auch der Proviant untergebracht werden kann, einem Aufenthaltsraum mit Ofen zum Kochen und einem großen Schlafraum für 18 Personen. Für Beleuchtung sorgen drei Gaslampen im Wohnraum, die die Hüttenabende außerordentlich behaglich und stimmungsvoll machen. Der alte Küchenofen wird mit großen Holzscheiten geheizt. Die Dunkelheit brach bereits herein; bei uns wurde es gemütlich. Jeder aß sein Mitgebrachtes, dann kamen Bier und Wein auf den Tisch. Bei Gesängen zur Gitarre wurde es eine lange Nacht.

Der Morgen war herrlich; die Sonne verlieh den schneebedeckten Gipfeln einen silbernen Glanz. Um uns selbst auch wieder auf Hochglanz zu bringen, benützten wir die Quelle, deren Wasser über zwei ausgehöhlte Baumstämme bis vor die Hütte in einen Trog geführt wird. Das einfache Leben – auch es hat seinen Reiz! Die Sonne schien warm vom Himmel, und wir faulenzten den ganzen Tag vor unserem Domizil, da für Wanderungen die Wege noch zu aufgeweicht waren. Doch da Müßiggang aller Laster Anfang sein soll, gingen Johann und ich am Sonntagvormittag zum Bach hinunter mit der Absicht, aus einem umgefallenen, schon etwas morschen Baumstamm eine Behelfsbrücke zu bauen. Vielleicht blieben uns dann beim Rückweg die nassen Füße erspart? Allerdings war dieser Steg nur mit Vorsicht zu betreten...

Nach dem Mittagessen packten wir unsere Sachen. Dann ging es ans Reinigen der Hütte. Die Tische wurden geschrubbt, die Böden aufgewischt, das Geschirr gespült und eingeräumt, der Ofen gelöscht und ent-



leert. Schließlich wurde noch neues Brennholz für den Nächsten herbeigeschafft. Nun wurden die Fenster dicht gemacht, die Türe sorgfältig verschlossen, denn die Hütte stand ja jetzt mindestens eine Woche lang einsam und verlassen. Jeder schulterte seinen Rucksack. Dann ging es mit einem selbstgepfückten Sträußchen am Hut heimwärts.

Es war, wie schon so oft auf der Rautalm, ein schönes Wochenende, zwar ohne viel „Kultura“, doch dafür um so vergnügter und erholsamer.

H. Tessun, München