

WIR

136 / 1975

von den Werken der Knorr-Bremse





Verlagsgesellschaft:
Knorr-Bremse Kommanditgesellschaft
München/Berlin
München 40, Moosacher Straße 80

Schriftleitung:
Renate Stäpf
München 40, Moosacher Straße 80
Telefon: 3 50 51

Druck:
Hils & A. Maier
312 Dingolfing, Bruckstraße 9
Telefon: 0 87 31 / 23 07

Artikel ohne Nennung: Renate Stäpf, München

136 DEZEMBER 1975

Weihnachten 1975	3
An unsere Mitarbeiter aus dem Ausland	4
Die Geschäftslage unserer Werke zum Jahresende	5
MWM: Ein neuer Großmotor stellt sich vor	6
KNORR auf der Automobil-Ausstellung	6
... und auf der Techno-Germa in Peking	7
MWM-Jubiläumfeier '75	9
KNORR-Übersetzungsabteilung — „gut beschäftigt“	10
Betriebsräte-Tagung in Berlin	12
25 Jahre MWM-Verkaufsbüro Bremen	14
Unsere Jubilare	15
Unser Hobby: Bowling	16

Die stillen Tage zwischen Weihnachten und Neujahr, wenn der Tannenbaum den ruhenden Pol in unserem Heim bildet, sind für die persönliche Gewissenserforschung besonders geeignet. Denn im Alltagstrott wächst einem nur zu oft eine seelische Hornhaut, die unempfindlich macht . . .

Dabei wollen wir nicht einfach alle „guten“ und „schlechten“ Ereignisse, die uns betreffen, getrennt voneinander addieren und dann die Endsummen miteinander vergleichen. Das wäre eine zu simple Erstklässler-Rechenaufgabe! Es geht weder mit den Schulnoten „gut“ und „schlecht“ noch mit den Bezeichnungen „groß“ und „klein“. Denn manches, was uns 1975 als schlecht erschien, kann sich bereits ein wenig später — in einem höheren Sinne — als gut und fruchtbar herausstellen. Der Mißerfolg, der uns nicht umwirft, macht uns stärker. Aber ein Erfolg, der uns zu früh in den Schoß fällt, den wir nicht verkraften können, wird uns irgendwann einmal schaden. Aus gut kann schlecht und aus schlecht wiederum gut werden — das ist nun mal die höhere Mathematik des Lebens. Auch erweisen sich manche großen und einmaligen Begegnungen mit Menschen — im Beruf, in den Ferien oder in der Liebe — nach einem gewissen Zeitabstand keineswegs mehr so bedeutend. Es gibt viele Strohflecken — aber nur wenige bleibende Herdwärme-Beziehungen . . . Genauso gibt es kleine Ereignisse, die richtungweisend für unser ganzes Leben sind. Ja, wenn wir doch nur die Signalwirkung mancher Kleinigkeiten recht erkennen würden! Da blinkt wie im Flugzeug so ein rotes Lämpchen auf, aber wir schauen gerade gelangweilt in die Wolken oder schlafen. Schon an den wenigen Beispielen ist zu erkennen, daß es nicht leicht ist, die Ereignisse und Zustände eines Lebensjahres mit absolut richtigen Klebe-Etiketten zu versehen. Und noch einige große Kleinigkeiten erschweren eine Beurteilung zusätzlich. Die wichtigsten Dinge unseres Lebens sind unsichtbar: Glaube, Hoffnung und Liebe. Man kann sie nicht mit Händen greifen, man kann sie nur mit dem Herzen begreifen — und auch das nicht immer, weil sie mitunter unser beschränktes Begriffsvermögen weit übersteigen. Das gilt besonders für die uneigennützig und reine Liebe der Mutter oder vom Glauben, der Berge versetzen und Todleranke heilen kann oder von der Hoffnung, die Robinson auf seiner einsamen Insel mitten im Ozean aushalten ließ.

Gerade um Weihnachten, wenn gleichsam mit den Kerzen am Christbaum die alte Botschaft von Glaube, Hoffnung und Liebe wieder aufleuchtet, fühlen wir, daß also diese wichtigsten Dinge des Lebens nicht sichtbar und auch nicht für viel Geld käuflich sind! Sicher, die nächsten zwölf Monate liegen im Ungewissen mit all ihren reichen Möglichkeiten zum Guten wie zum Schlechten. Aber im Dunkeln müssen sie trotzdem nicht liegen. Denn wer in sich auch nur ein Fünkchen Hoffnung, Glaube und Liebe trägt — und diesen Funken am Glimmen hält — der wird bestimmt Licht genug haben, um seinen Weg durch das kommende Jahr zu finden.

WEIHNACHTEN

1975

In den Feiertagen zwischen den Jahren ist Zeit für die Besinnung, die uns im Alltag oftmals fehlt. Da kann man vielleicht auch einmal über die tiefere Bedeutung eines oft gebrauchten Wortes nachdenken.

Was steckt doch alles in dem Wort „Unternehmen“, zu dem wir in München, Mannheim, Berlin und Volmarstein gehören?

Unternehmen, das bedeutet ja auch etwas zu unternehmen, zu wagen, zu riskieren, sich zu engagieren. Auf gar keinen Fall bedeutet es Stillstand und Ausruhen auf alten Lorbeeren.

Ein Unternehmen ist etwas Lebendiges, Fortschreitendes. Wir von der Unternehmensgruppe Knorr-Bremse haben uns 1975 an dieses Wort gehalten. Unternehmergeist ist notwendig, wenn sich die Räder weiterdrehen sollen.

Ich wünsche uns allen viel Unternehmungslust und -denken für das neue Jahr. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Betriebe — und das sind wir gemeinsam — wissen am besten, was dem Betrieb und unseren Arbeitsplätzen not tut, denn wir alle selber bestimmen durch unsere Mitarbeit den Weg der Unternehmen.

Für Ihre Mitarbeit im vergangenen Jahr im Sinne des Vorhergesagten bedanke ich mich bei Ihnen und wünsche Ihnen und Ihren Familien besinnliche Feiertage und ein glückliches neues Jahr.

Ihr

Armin Kilmert

1975 war nicht nur das Jahr der Frau. Es waren zwölf bewegte Monate, gekennzeichnet von intensiven Bemühungen, den rezessiven weltwirtschaftlichen Erscheinungen mit ihren Auswirkungen auf unsere stark exportorientierte Wirtschaft entgegenzuwirken. Erscheinungen wie Zusammenbruch des Weltwährungssystems, Ölpreisschock, Zahlungsbilanzprobleme und Rohstoffkrise, die zur Weltrezession führten, waren tiefgreifender als das, was zur Weltdepression in den dreißiger Jahren führte. Die Bundesrepublik Deutschland ist besser als andere Industrienationen damit fertig geworden. Das soziale Netz, welches zum Schutze der Arbeitnehmer und ihrer Familien in den letzten Jahren enger geworden ist, hat uns vor politischem Experiment bewahrt. Dennoch leben wir nicht unangefochten auf einer Insel des Wohlgefallens. Es gilt das Erreichte zu bewahren, eine Phase der Besinnung auf das, was ist, einzulegen, damit auch das Morgen und Übermorgen fortschrittlich gestaltet und Rückschritt vermieden werden kann. Wir alle sollten daran nach Kräften mitarbeiten.

Den Mitarbeitern der Unternehmen, jedem an seinem Platz, gilt mein herzlichster Dank für die gute Zusammenarbeit und das Verständnis für das Notwendige.

Ihnen und Ihren Familien wünsche ich ein besinnliches Weihnachtsfest, viel Glück und Erfolg für 1976.

herzlichst Ihr

Werner Engel

Im Auftrage der Betriebsräte der Werke



An unsere Mitarbeiter aus dem Ausland



Τό έτος 1975 έτελείωσε, γιά πολλούς άπό έμās δέν ήταν καθόλου έυκολος αύτος ο χρόνος.

*Η ένταση τής οικονομικής καταστάσεως δημιούργησε δυσκολίες σέ όρισμένους έργο-όδες. Γιά πολλούς έργαζόμενους αύξηθηκαν οι φροντίδες γυρω άπό τής θέσεις έργασης.

*Όμως ή κατάσταση έγινε κάπως διαφανής και ή έπίπδα για μία οικονομική ανάπτυξη μεγάλων. Μολαταύτα ... Γιά νά κρατηθούν οι έργατικές θέσεις και τόν έρχόμενου χρόνο είναι και θά μείνη τό σπουδαιότερο άνθρώπινο πρόβλημα γιά τήν Διεύθυνση τής "Επι-χειρήσεως.

Μέ τήν σκέψη αύτήν εύχόμεθα έσας και τήν οικογένειάς σας χαρούμενες *Εορτές και σς εύχαριστούμε γιά τήν συνεργασία τού περασμένου *Έτους.

XXXX

Si chiude l'anno 1975, che purtroppo, per molti di noi è stato tutt' altro che facile.

La precaria situazione economica ha messo parecchie ditte in difficoltà, e pertanto è cresciuta la preoccupazione di molti lavoratori per il proprio posto di lavoro. Ma nei ultimi mese la situazione sembra migliorata e aumentano le speranze per una ripresa economica. Pertanto il maggior impegno sociale della direzione sarà sempre rivolto al mantenimento dei posti di lavoro anche per l'anno successivo.

Ringraziandovi al contempo per la Vostra collaborazione prestat durante l'anno auguriamo a Voi e Vostri familiari un buon S. Natale e un felice Anno Nuovo.

Industriebeschäftigte - Zahlen und Daten

In der Industrie des Bundesgebiets waren im 1. Halbjahr 1975 durchschnittlich 7,71 Mio Personen beschäftigt (5,50 Mio Arbeiter und 2,16 Mio Angestellte), 6,2% weniger als in der gleichen Zeit des Vorjahres; dabei hat die Zahl der Arbeiter um 7,7%, die der Angestellten um 2,3% abgenommen.

Mit 4,71 Mrd um 12,0% niedriger als 1974 lag auch die Zahl der geleisteten Arbeiterstunden, bedingt in erster Linie durch den Rückgang der Arbeiterzahl. Außerdem wurde, verglichen mit dem 1. Halbjahr 1974, mehr kurzgearbeitet: die Zahl der geleisteten Stunden je Arbeiter und Monat nahm von 149,5 (1. Halbjahr 1974) auf 142,6 in diesem Jahr ab.

Die Bruttolohnsumme für das 1. Halbjahr betrug 54,37 Mrd. DM. Trotz tariflicher Lohnerhöhungen lag sie damit um 1,7% niedriger als im Jahr davor: der Rückgang der Arbeiterstunden infolge der Produktionseinschränkungen

L'année 1975 approche de sa fin, et pour beaucoup de gens ce n'était pas une année toute facile.

La situation économique prépaire a provoqué des difficultés pour plus d'uneentreprise. La peur de perdre son travail a pris beaucoup d'employés. La situation cependant est devenue plus claire et l'espoir d'une extension économique est augmenté. Quand même, dans l'année prochaine aussi il sera la tâche humaine la plus importante de la direction de notre entreprise de conserver les lieux de travail.

Dans ce sens, nous vous souhaitons Joyeux Noël et nous vous remercions de votre collaboration dans l'année passée.

XXXX

God. 1975 se završava, i za mnoge od nas nije bila baš najbolja ekonomska situacija, preduze-cima pravilo je dosta poteškoće, i mnogo radnika strahovalo je zbog radnog mjesta. — Sadašnja situacija, ipak izgleda nešto bolja, i rukovodstvo preduzeća u Novoj god. 1976 nastojat će da zadrži sva radna mjesta.

U tom smislu želimo Vama i Vašoj porodici sretne praznike, tesse zahvaljujemo na zajedničkoj saradnji u prošloj god. 1975.

hat die Auswirkungen der Lohnerhöhungen überkompensiert.

Der Stundenlohn der Arbeiter stieg im Vergleich zu 1974 auf im Schnitt 11,55 DM. Pro Monat bedeutet das einen Durchschnittsverdienst von 1 647 DM, 6,6% mehr als ein Jahr zuvor.

Die Bruttogehaltssumme der Industrieangestellten für die Zeit von Januar bis Juni lag bei 33,65 Mrd DM, um 7,9% höher als 1974. Da die Angestelltenzahl gleichzeitig um 2,3% zurückgegangen ist, hat sich das monatliche Durchschnittsgehalt je Angestellten mit 10,5% stärker erhöht als die Bruttogehaltssumme. Im Schnitt verdiente ein Industrieangestellter im 1. Halbjahr 2 599 DM monatlich.

Schiffsglocke für die Vierburgenstadt

Neckarsteinach, die reizvolle Vierburgenstadt im Neckartal oberhalb von Heidelberg, ist Mittelpunkt der Partikulierschiffahrt auf dem

Se está acercando el fin de año de 1975 y para muchos de nosotros no ha sido un año fácil.

La crítica situación económica provocó dificultades a muchas empresas y para muchos obreros aumentó la preocupación por sus puestos de trabajo. Ahora la situación parece estar más clara y hay más esperanzas sobre la prosperidad económica. Sin embargo, el tratar de conservar los puestos de trabajo para el año próximo será la tarea humana más importante de la dirección de nuestras empresas.

En ese sentido, les deseamos a Uds. y a sus familias que pasen unas felices Navidades y les agradecemos su colaboración prestada durante el año que hemos pasado.

XXXX

1975 Senesinin Sonuna geldik bu Sene çok kişi için zor bir seneydi. Kiritik durumda olan İktisadi buhran başlı Firmaları zor duruma düşürdü.

Çok işçi Kendinin işi için korkmaya bağladı Şu anda, iş vaziyeti nisbeten düzelmeye basladı iş durumunun dahada iyie gitmesine Umitleyiz. Buna rağmen Sizlerin Önümüzdeki Sene iş yerinde kalabilmeniz için. insanca yapılacak Haraketle pirmamız bu imkanı Sağlıyacaktir.

Size ve Sizin ailenize Kutlu Bayramlar diler ve bu sene beraber çalıştığımız için teşekkür ederiz.



Neckar. Hier sind viele Schiffseigner zu Hause, die seit Jahrzehnten mit ihren dieselmotorisierten Schiffen Neckar und Rhein befahren. Enge Geschäftsfreundschaft verbindet sie mit MWM, deren Motoren sie als Antrieb für ihre Fahrzeuge seit einem halben Jahrhundert vertrauen. Aus dieser Verbundenheit stiftete MWM der Einwohnerschaft der Stadt Neckarsteinach eine große Schiffsglocke (unser Bild). Sie wurde in der neuen Gemeinschaftshalle aufgehängt, in der alle wesentlichen Veranstaltungen — vor allem die des Schiffervereins — stattfinden. Freundschaft sei ihr stetes Geläute! JHB

Die Geschäftslage unserer Werke am Jahresende 1975



Daß unsere Gruppe besser ausgelastet war, hat mehrere Gründe, insbesondere:

- Wir sind nicht von einem Erzeugnis abhängig, d. h. wir haben eine breite Produkt-Palette mit einer ausgleichenden Wirkung, wobei ein Teil unserer Erzeugnisse nicht so stark konjunkturabhängig ist,
- wir hatten 1975 einen guten Markt für unsere Diesel-Motoren,
- wir konnten unsere Auslandsbeziehungen besonders günstig verwerten,
- wir haben uns bemüht, noch rationeller zu arbeiten, um preislich und qualitativ mit dem Wettbewerb konkurrieren zu können.

Wir meinen, mit Vertrauen auch in das Jahr 1976 gehen zu können, denn

- unser Auftragsvolumen mit rund 400 Mio DM ist gut,
- die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit wird in der Gruppe unverändert stark gefördert,
- die Bemühungen um die Erschließung neuer Märkte werden stetig fortgesetzt.

Natürlich — und hier steckt der Pferdefuß — war nicht alles nur positiv.

Die Preiserhöhungen, die Ende des letzten Jahres und Anfang dieses Jahres durchgesetzt werden konnten, reichten nicht aus, um die anhaltenden Kostensteigerungen abzudecken. Das Ergebnis blieb in einigen Produktgruppen weiterhin schwach. Verschiedene Aufträge konnten nur aufgrund preislicher Zugeständnisse hereingeholt werden. Die verkaufsfördernden Maßnahmen mußten verstärkt werden.

Wie wichtig eine angemessene Verzinsung der eingesetzten Mittel ist, und zwar im Hinblick auf Investitionen und die Sicherung der Arbeits-

plätze, darüber wurde in den letzten Monaten in der Öffentlichkeit zur Genüge diskutiert. Wir können dies nur unterstreichen.

Der Umsatz der Knorr-Bremse-Gruppe an Dritte wird 1975 den Vorjahresumsatz von 606 Mio DM beachtlich übersteigen. Wir rechnen, daß wir mit einer Steigerungsrate von ca. 20% auf rund 730 Mio DM kommen werden. Die Umsätze für die Monate November und Dezember sind noch nicht bekannt, so daß die Zahlen mit Vorbehalt zu werten sind.

Der Mehrumsatz gegenüber dem Vorjahr vollzog sich hauptsächlich auf dem Auslandsmarkt; im Inland war nur ein geringer Zuwachs zu verzeichnen. Die Exportquote beträgt gegenwärtig 50%, d. h. die Hälfte unserer Lieferungen geht in das Ausland.

Bei der Knorr-Bremse München war die positive Umsatzentwicklung begünstigt durch die ersten Serienlieferungen der Mittelpufferkupplung in den Iran. Die Umatstellung der europäischen Züge auf die automatische Mittelpufferkupplung ist erst für 1985 vorgesehen.

Bei Eisenbahn- und Kfz-Bremsen stehen erhöhten Exportumsätzen leichte Einbußen im Inlandsgeschäft gegenüber. Die Inlandsumsätze weisen aber durchaus befriedigende Höhen auf und sind lediglich im Vergleich zu den besonders guten Umsätzen des Jahres 1974 etwas abgefallen.

Die Erwartungen bei der Druckluftsteuerung waren von Anfang an gedämpft wegen der allgemeinen Konjunkturlage.

Zur Umsatzausweitung im Stahlwerk Volmarstein trugen in erheblichem Maße die Lieferungen für Mittelpufferkupplungen in den Iran sowie die laufende Steigerung des Autorädergeschäfts bei.

Die Motoren-Werke Mannheim dürften in diesem Jahr einen Brutto-Umsatz (incl. SB-Motoren) von rund 450 Mio DM erreichen und damit die Anfangsprognose wesentlich übertreffen. Die Exportquote stieg auf über 60% an.

Sehr günstig hat sich der Absatz von Schiffsantriebsmotoren, Motoren für landwirtschaftlich genutzte Geräte und für Stromerzeugungsanlagen entwickelt.

Die Süddeutsche Bremsen AG verzeichnete einen außergewöhnlich guten Motoren-Umsatz; die Zuwachsraten bei Eisenbahn- und Kfz-Bremsen und der Druckluftsteuerung entsprachen den Umsätzen der Knorr-Bremse auf diesen Gebieten.

Bei Hasse & Wrede wird der wesentliche Anteil des Umsatzes mit Drehschwingungsdämpfern gemacht. Sie waren auch Grundlage des verbesserten Umsatzes gegenüber dem Vorjahr. Dem Umsatz mit Werkzeugmaschinen waren Grenzen gesetzt durch die rezessive Wirtschaftslage.

In der Knorr-Bremse-Gruppe sind gegen Ende des Jahres 7 406 (im Vorjahr 7 486) Mitarbeiter beschäftigt. Stärkere Abgänge verzeichnete lediglich die SB (Stand rd. 2 300 Personen). Einige Zugänge dagegen hatten die MWM (Stand rd. 3 100 Personen).

Die Summe der Löhne und Gehälter hat sich trotz der Belegschaftsabgänge um 7% gegenüber dem Vorjahr erhöht.

Die sozialen Leistungen wurden aufgrund von gesetzlichen Vorschriften, tariflichen Bestimmungen und freiwilligen Zusagen weiter verbessert. Hierauf werden wir zu einem anderen Zeitpunkt eingehen.

ZV/Schl.

Ein neuer Großmotor stellt sich vor

„Er“ stellte sich vor —, der neue Großdieselmotor aus der MWM-Baureihe D 510/D 511. „Der Größte“ ließ sich weltweit bekanntmachen mit den Vertretern für MWM-Erzeugnisse in vier Erdteilen. Europa mit Verkaufsbüros, eigenen Niederlassungen und Vertreterfirmen war Schwerpunkt, aber auch aus Nord- und Südafrika, aus Nordamerika und dem südostasiatischen Fernost war man der Einladung zum „Meeting in Mannheim“ gefolgt. Wimpel mit den Nationalflaggen auf den Tagungstischen im Casino kennzeichneten das Herkunftsland.



Gespannte Aufmerksamkeit während der Arbeitstagung in Mannheim

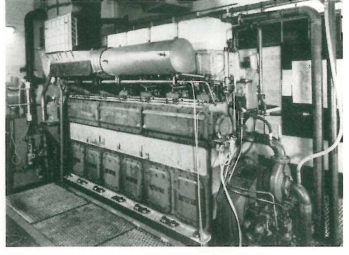
Vorstandsmitglied Direktor Peter J. Giesers begrüßte im Namen des Vorstandes die Gäste. Um gute Erzeugnisse abzusetzen, bedarf das Vertriebsnetz der steten und eingehenden Information. Besonderer Anlaß sei durch die Ausweitung des anzubietenden Verkaufsprogramms gegeben. Die neue Baureihe mit Motoren bis zu 7500 PS eröffnet neue Marktmöglichkeiten auf dem Sektor Schiffsdieselmotoren, aber auch für stationären Einsatz leistungstärkerer Motoren.

Prokurist Hans Butzke übernahm die technische Vorstellung des neuen Produktes. Es ist eine der heutigen Tendenz entsprechende moderne Entwicklung, die auf vieljährigen Erfahrungen mit MWM-Dieselmotoren verschiedener Bauart und Leistung aufbaut. Die von der Kundschaft gestellten Anforderungen hinsichtlich Kompaktheit, gutem Zugang zu den Bauteilen, geringem Raumbedarf, niedrigen Betriebskosten und wenig Wartungsbedarf werden voll erfüllt. Um höchste Betriebssicherheit zu gewährleisten, ist bewußt auf Leichtbau verzichtet worden. Die Baureihe D 510/D 511 hat Abgasurboaufladung mit Ladeluftkühler. Sie umfaßt 6- und 8-Zylinder-Motoren in Reihen- sowie 12- und 16-Zylinder-Motoren in V-Ausführung. Bei 750 U/min Nenndrehzahl, 500 PS Leistung pro Zylinder und 19,11 bar. Mitteldruck sind diese Motoren noch voll schwerläufig.

Dipl.-Ing. H.-J. Uckley befaßte sich mit den Besonderheiten der Anlagentechnik, Alfred Reibnegger widmete sich Fragen der Vertriebskoordination aus den Erfahrungen der Verkaufspraxis, u. a. bezüglich der Angebotsaus-

arbeitung, der Preisstellung und der Lieferbereitschaft. In reger Diskussion kamen die Gäste mit Anregungen, den sie bewegenden Problemen und Wünschen zu Wort. Obwohl die Verhandlungssprache Deutsch war, klangen — vor allem in der unterhaltenden Begegnung — die verschiedensten Verkehrssprachen der Welt auf. Alles trug den ausgesprochenen Charakter einer erdumspannenden Vertriebsorganisation.

Von der Versuchsabteilung wurde der neue Motor im Probelauf vorgeführt. Am Objekt vertiefte sich der verkaufspraktisch bezogene Gedankenaustausch. — Vertriebsdirektor Peter Pötschke sprach abschließend den Dank des Unternehmens für die Teilnahme an dieser so wichtigen Zusammenkunft aus. Gerade in dieser technisierten Zeit können auch die vollkommensten Kommunikationsmittel nicht die menschliche Begegnung ersetzen. Keine Korrespondenz ist so wirkungsvoll wie eine Arbeitstagung, zur anschaulichen Information, zur Abklärung von Geschäftsvorfällen im unmittelbaren Gespräch, auch Anregungen vorzumerken oder sogar sie sogleich im Werk zu erfüllen. Alle Mitarbeiter weit draußen an der „Verkaufsfront“ nahmen das Gefühl mit nach Hause, in engstem Zu-



sammenwirken mit dem Stammhaus neue Impulse für die Tätigkeit im Verbraucherkreis auf allen Kontinenten erhalten zu haben.

Zum Abschluß gab ein Besuch der weinfrohen Pfalz noch weitere Gelegenheit zur Vertiefung der Kontakte. Doch auch hier — wie könnte es anders sein — wurde beim kühlen Schoppen über den „Neuling“ diskutiert. Verkäufer können sicherlich nicht anders, als auch beim geselligen Zusammensitzen von ihrem Lebensinhalt zu sprechen: eben vom Verkaufen. JHB

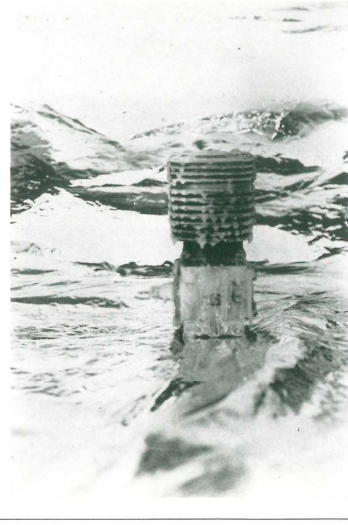
Apparate der Bremstechnik liefert. Besondere Beachtung fanden die von der Knorr-Bremse für einen Anwendungsfall in Sibirien entwickelten Tieftemperatur-Seriengeräte. Sie erfüllen neben der Forderung, bei —45° C einwandfrei zu funktionieren, einen weiteren wichtigen Punkt: Es kommt zu keinerlei irreparablen Schäden, wenn die Bremse bei noch tieferen Temperaturen betätigt wird (—60° C bis —65° C). Wäre dies nicht gewährleistet, könnte nach kalten Nächten bei Vorbereiten der Fahrzeuge eine versehentliche Betätigung der Fuß- oder Handbremse zur Beschädigung der Bremsanlage oder Teilen davon führen. So bietet die Knorr-Bremse heute ein Programm an, das angefangen von der Luftbeschaffung

(Luftpresser, Druckregler, Mehrkreisschventil) über die Steuergeräte (Fußbremsventil, Handbremsventil) bis zu den Arbeitsgeräten (Brems- und Arbeitszylinder, Federspeicher) den Aufbau von voll funktionsfähigen Bremsanlagen im Temperaturbereich von + 80° C bis —45° C erlaubt. Dabei ist die Temperaturspanne einiger Geräte auch durchaus noch größer (z. B. Druckregler bis + 150° C, Fußbremsventil bis —60° C). Besonders wichtig ist, daß auch bei extremen Niedrigtemperaturen die Bremsanlage in ihrer Ansprechempfindlichkeit und Feinfühligkeit fast die Werte wie bei 20° C erreicht, d. h. der Fahrer muß sich nicht an den Winterbetrieb jeweils gewöhnen.



Energie für die Sicherheit

15. Weltkongreß des Internationalen zivilen Lufthafenverbandes



Beachtung fand diese Anzeige der MWM im Ausstellungskatalog der 3. Internationalen Flughafen-Ausstellung (Bau und Ausrüstung) in Verbindung mit dem 15. Weltkongreß des Internationalen Zivilen Lufthafenverbandes in Brüssel (September 1975).

Lufthäfen gehören zu den Einrichtungen, für die eine Sicherung unterbrechungsloser Stromversorgung im Sinne des Wortes „lebenswichtig“ ist. Man braucht nur an die Kontrolltürme des Flugsicherheitsdienstes zu denken, um die Bedeutung unerläßlicher Sofortbereitschaftsanlagen zu erkennen. Die Anzeige demonstriert zwei von MWM eingerichtete Anlagen: hier auf den Lufthäfen Kastrup (Dänemark) und Brasilia. Der englische Text weist auf die weltweiten Erfahrungen der MWM für diesen Sektor hin und unterstreicht die Bedeutung, die eine Notstromanlage zur Sicherung der Flugsicherheit hat. JHB

北京

Knorr auf der Techno-Germa in Peking

Das wirtschaftlich leistungsfähigste Land Europas präsentierte sich beim volkreichsten Entwicklungsland der Erde! Vom 5.—18. September dieses Jahres besuchten über eine Viertelmillion Chinesen diese Leistungsschau deutscher Forschung, Technik und Industrie — die größte Ausstellung, die je in Peking gezeigt wurde. Wissenschaftler, Ingenieure, Techniker und Facharbeiter aus allen Teilen des großen China waren herbeigeholt worden, um auf der Techno-Germa zu erfahren, was man in Deutschland für Chinas Wirtschaftsentwicklung kaufen und lernen kann. Chinesische und deutsche Partner waren sich zuvor darüber im klaren, daß es sich weniger um eine Verkaufsmesse im herkömmlichen Sinne, als um eine groß angelegte, technische

Informationsschau handeln müsse. „Know-how“ und nur wirklich technische Neuheiten würden interessieren und die Chance haben, für den weitläufigen und sicherlich zukunftsreichen chinesischen Markt — um den sich alle Industrienationen der Welt bemühen — akzeptiert zu werden. So hatten denn 338 der bedeutendsten deutschen Firmen im großen Peking Ausstellungspalast jeden verfügbaren Quadratmeter mit Produkten modernster Technik besetzt, und, weil die Hallen nicht ausreichten, auch noch zwei große Innenhöfe überdacht. Die Messetransporte wurden auf einem 15 000-BRT-Frachter gesammelt und verließen bereits Anfang Mai den Hafen von Bremen; Anfang Juli trafen sie in Peking ein, unter ihnen

Was vor einigen Jahren noch als kaum erfüllbare Forderungen gelten mußte, nämlich für Sahara-Temperaturen wie für den Sibirischen Winter brauchbare Bremsanlagen zu produzieren, das ist heute bei Knorr bereits Serienstandard.

Foto links: Vor dem farbenfrohen Knorr-Messestand die allzeit fröhliche Knorr-Hostess Frau Hilger; rechts: Luftpresser in extremen Temperaturen: „Bei minus 100° C müssen wir passen. Bei minus 45° C Bremsen wir mit Knorr!“

Power for safety

MWM DIESEL

Airport Kastrup (Dänemark) One of nine installed generating sets

Airport Brasilia - 5 no-break sets, delivered by MWM - Sao Paulo

MWM — important manufacturer of diesel-generating sets, specialized in automatically controlled and no-break sets for airports and air control stations (EUROCONTROL) with world-wide experiences.

For full information please write to **MOTOREN-WERKE MANNHEIM AG** D-6800 Mannheim

Auf der 46. Internationalen Automobil-Ausstellung in Frankfurt/M.

war KNORR — wie stets — dabei. Der ansprechende Stand bot den zahlreichen Interessenten einen umfassenden Überblick über den Produktbereich „Bremsysteme für Nutzfahrzeuge“, ein Programm, das den Herstellern von Omnibussen, Last- und Sattelzügen die modernsten

die modernsten Bremsgeräte als KNORR-Exponate. Die KNORR-Experten (die Herren Kubath, Jessen und Werbeleiter Hoib) zogen indessen die Reise per Flugzeug vor. Letzterer traf als erster „vor Ort“ ein, um mit Hilfe chinesischer Arbeiter und Dolmetscher den Stand aufzubauen, auf dem später interessante Gäste begrüßt werden durften. Denn letztlich ging es auch hier um die persönliche Kontaktaufnahme mit chinesischen Außenhandelsstellen und darum, bereits bestehende Beziehungen auszubauen und zu vertiefen. Solche Fühlungnahme ist ja einer der Grundsteine, auf denen künftige Geschäfte aufgebaut werden können. Und die Gelegenheiten dazu boten sich. Der stellvertretende Außenhandelsminister Chai Shu-Fan, den man anläßlich einer Einladung von

als Wirtschaftspotential des volkreichsten Landes



Wirtschaftsminister Jaumann in München kennengelernt hatte, stattete dem Stand einen Besuch ebenso wie der Außenhandelsminister selbst, Herr Yao Yi-Lin, der sich in Begleitung von Bundeswirtschaftsminister Dr. Friderichs am Öffnungstag eingehend am KB-Stand informierte. Auch Franz-Josef Strauß konnten unsere Minister begrüßen. Man sah ferner den stellvertretenden Ministerpräsidenten Li Hsien-nien, sprach mit dem Direktor für europäische Angelegenheiten Pong Qing-Po und führte ausgezeichnete Gespräche mit Vertretern der chinesischen Staatsbahn und der Eisenbahn-Industrie. Dabei wurde die Zufriedenheit der Chinesen mit der von der Knorr-Bremse gelieferten Bremsausstattung in Henschel-Lokomotiven bestätigt. Besonderes Interesse fanden auch die Gleitschutzrichtungen, die Scheibenbremsen, die Magnet-Chienen- und die Wirbelstrombremse, ebenso wie die digitale Code-Steuerung für V- und S-Achsen und unsere bewährten Steuer-Ventile KE und Fe/Fu.



1. Einangelpavillon des Techno Germa 1975.
2. Bundeswirtschaftsminister Friderichs stellt seinem chinesischen Kollegen, dem amtierenden Minister für Außenhandel Yao Yi-Lin, die Herren der Knorr-Bremse vor.
3. CSU-Vorsitzender Franz Josef Strauß aus unserem Stand.
4. China-Ausgabe unserer Kundenzeitschrift „Knorr heute“ mit dem Autogramm von Franz Josef Strauß. Übersetzung und Druck dieser Sonderausgabe (Auflage: 3000) erfolgte in Hongkong.
5. Stand der Knorr-Bremse.
6. Der stellvertretende Minister für Außenhandel auf unserem Stand.
7. Die chinesische Wochenschau filmt unsere Exponate.
8. Im Hotel „Freundschaft“, einem Gebäudekomplex mit 3000 Betten, waren alle deutschen Chinesen untergebracht: Etwa 1000 Mitarbeiter von 338 ausstellenden Firmen.
9. Die Schlange der wartenden Ausstellungsbesucher riß nie ab.



Einzelheiten über den Aufenthalt der Münchner Herren in Peking berichtete Herr Jessen: „Überragendes Erlebnis war die Eröffnungsfeier der nur alle zehn Jahre stattfindenden allchinesischen Sommerspiele im großen Stadion von Peking, und dabei die aus ca. 25.000 jungen Chinesen gebildete Filmleinwand oder besser gesagt „lebende Leinwand“. Der Einmarsch der großen Provinzen-Gruppen hält den Vergleich mit dem Nationen-Mannschafts-Einmarsch bei den Olympischen Spielen glatt aus. Wir haben dabei alle zu viel geknipst, so daß uns zum Schluß der Veranstaltung nicht die Luft, wohl aber der Film ausging!

Ein paar Tage später sahen wir im kleineren, aber gedeckten Stadion, das wir täglich bei unseren Busfahrten zur TECHNO-GERMA mehrmals passierten, abends als Teil dieser Sommerspiele den Kampf der Provinzstädte im Ping-pong. Fast nicht vorstellbare neue Schläge, eine noch nie gesehene Reaktionsschnelligkeit, jeder wieselflink, und das gleichzeitig an 22 Brettern!

Winterpalast (verbotene Stadt), Sommerpalast, Tempel des Himmels, chinesische Mauer und Minggrab, die Luftschutzräume einer 2500-Mann-Fabrik und die 23 km lange, fast gerade laufende U-Bahn Pekings waren die Zugaben zum Techno-Germa-Ausstellungsdienst. Es gab auch Sitz- und Stehbankette im größten Hotel der Stadt, im „Peking-Hotel“: am Eröffnungsabend auf Einladung Dr. Friderichs, ein paar Tage später als Gast von Ministerpräsident Oswald. Einen sehr schönen Abschluß bildete schließlich ein Empfang beim deutschen Botschafter Dr. Pauls in Abwesenheit von F. J. Strauß. Und dann gab es noch ein unterhaltsames Entenessen in größerem Kreis mit unseren Bekannten von Henschel, MTU, MAN-Augsburg, Swiss Air und Hapag-Lloyd in einem der besten Chinese-Duck-Restaurants: Ein Essen natürlich mit Stäbchen. Ohne Angeberei: Es gelang mir schließlich, ein einzelnes Reiskorn in den Mund zu befördern und eine versehentlich dort gelandete Gräte mit diesem Werkzeug wieder herauszuholen!

Nach wie vor schmeckt die chinesische Küche in China ungleich besser als in den China-Restaurants des Auslands. Eine gute Mahlzeit in einem guten Restaurant sieht im Ablauf etwa so aus (es gibt Hunderte von Variationen): Zuerst pikante kalte Vorspeisen (Krabben-, Hühnersalat), dann kommt Reis mit Huhn (heiß) in verschiedenster Zubereitung (von Mandeln bis Ingwer). Selbstverständlich sollte man die berühmte „Peking-Ente“ (Bedijing kanya) anschließen lassen, danach Fisch. Es folgt Süßes (z. B. Sagoapfelsinensuppe), hinterher eines der köstlichen Rind- oder Schweinefleischgerichte mit gewaltigen Mengen Gemüse. Zum Schluß: siedend-heiße Suppe. Dazu wird heißer Reischnaps geschlürft. Die traditionellen Chinaweine werden nur bei besonderen Anlässen getrunken, so wenn Ausländer zu offiziellen Banketten eingeladen sind, wobei man entweder Mau-tai oder Reiswein trinkt. Auch Bier wird in China gebraut; Bier aus Peking und Tsingtau ist von guter Qualität.



Jubilärfest '75 mit Jahresrekord

Jeder Sechste länger als 25 Jahre bei MWM

„Eine so hohe Anzahl von Werksjubilaren hat MWM innerhalb eines Jahres bisher noch nie gehabt“, stellte Vorstandsmitglied Direktor Peter J. Giesers fest. 118 Männer und Frauen, von ihnen acht mit 40jähriger Firmenzugehörigkeit, fanden sich im Kulturhaus Mannheim-Käfertal ein. Damit hat MWM jetzt einen Stamm von 489 Arbeitsjubilaren. Jeder sechste Belegschaftsangehörige ist länger als ein Vierteljahrhundert MWMler: ein Zeugnis für nicht alltägliche Verbundenheit.

Dank und Anerkennung gebührt ihnen für treue Mitarbeit und fleißiges Schaffen. Das Werk ist glücklich darüber, so viele erfahrene Fachkräfte zu besitzen. Als Friedrich Balschbach, Karl Dengel, Willi Diehm, Heinrich Dillmann, Karl Keller, Albert Lehmann, Kurt Schmitt und Marianne Türk 1935 eintraten, da ging es der Wirtschaft einigermaßen gut, wenn auch nicht lange. Als die 110 „Silberjubilare“ zu MWM kamen, galt es am Wiederaufbau mitzuwirken. Es war — das können wir heute sagen — der Beginn eines kontinuierlichen Unternehmens-

aufbaues. Anteil an zufriedener Verbundenheit mit MWM haben auch die Ehepartner der Jubilare, und sie schätzen den guten Brauch, nach dem Rückblick auf 25 oder 40 Jahre auch einen informierenden Ausblick zu halten.

Das kritische Jahr 1975 hat MWM gut hinter sich gebracht. Der Betrieb war voll beschäftigt und brachte die so dringend notwendige Ertragsverbesserung. Gestiegen sind unsere Ausgaben auf dem Finanzsektor durch höhere Materialvorräte und Warenforderungen. Der Auftragszugang hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verringert, womit für das Jahr 1976 kein Wachstum zu erwarten ist. In den traditionellen MWM-Export-Märkten zeichnet sich eine Beruhigung ab. Viele der früheren Entwicklungsländer beginnen heute mit eigener Produktion, wodurch der Export weiter schwieriger wird. MWM richtet sich auf stark gebremstes Wachstum ein, wird aber weiter unter dem Zwang von Investitionen stehen, um den technischen Stand halten zu können.

Zufriedenheit am
Vorstandstisch



Werkskoch Baron (links)
mit seiner Crew



aus der Belegschaft vorgeschlagene Wege zur Rationalisierung zu beschreiben. Ein „Qualitätsförderungsprogramm“ ist erarbeitet worden. Für einen Erfolg dieser Aktion wird es maßgeblich auf die Mitarbeit des erfahrenen Stamms der Werksjubilare ankommen.

„Auf Qualität kommt es mehr denn je an“ unterstrich BR-Vorsitzter Werner Nagel die Ausführungen. Es gelte nunmehr, den durch Erzeugnisgüte errungenen Marktanteil nicht nur zu halten, sondern ihn noch zu vergrößern, um die Arbeitsplätze zu sichern. Die Belegschaft werde daran mitwirken; vor allem die seit Jahrzehnten bewährten Mitarbeiter. Sie hätten miterlebt, daß sich der Einsatz lohne: ein Höchstmaß an sozialer Sicherheit sei erreicht worden, das „Netz sozialer Leistungen“ sei enghaschiger geworden für alle Arbeitnehmer. Diese Arbeitsjubiläen beinhalten das Versprechen, auch künftig, noch stärker, an der Wohlfahrt des Unternehmens mitzuarbeiten.

Ein froher Jubiläumsabend

Die guten Wünsche, die Direktor Giesers im Namen des Vorstands und auch BR-Vorsitzter Nagel für „einen frohen Abend zur erneuten Bekundung werksfamiliärer Zusammengehörigkeit“ entboten hatten, erfüllten sich. Die MWM-Gesangsgruppe unter Musikdirektor Gerhard Wind erfreute mit musikalisch hochnivellierten Liedbeiträgen, das Rheinische Tanzorchester unter Leitung von Willi Ettlting umrahmte den festlichen Teil und regte mit schmissigen Klängen zum Tanz an. Der bekannte Krefelder Conferencier Hans Kox verstand es, mit witziger „seidener und halbseidener“ Ansage die Lachmuskeln zu strapazieren. Absolut stimulierender Höhepunkt aber war das lukullische „kalte Büffet“ der Werksköche; Walter Baron und seine „Crew“ haben sich wieder einmal selbst übertraffen. Alles in allem: eine gelungene „runde“ Sache mit viel ausdauernder Stimmung. JHB

Weitestgehend sind die Grenzen erreicht, s eigenen Anstrengungen d. h. durch betriebliche Rationalisierungsmaßnahmen, höhere Produktivität zu erreichen. Ein Beispiel: sie nahm 74 bei 30%iger KD-Umsatzsteigerung um nur

1,3% zu. Kostensteigerungen, die nicht über den Verkaufspreis ausgingen werden, werden in Zukunft nur zu einem geringen Teil durch Investitionen rationalisiert werden können. MWM schlägt deshalb den zweiten Weg ein, nämlich

Knorr-Übersetzungsabteilung:

Helfer zur besseren Verständigung

Als vor mehr als zwei Jahren die Übersetzungsabteilung in der Knorr-Bremse GmbH ins Leben gerufen wurde, geschah dies auf Wunsch jener Abteilungen von Verkauf und Technik, die unmittelbar geschäftlich mit dem Ausland tun haben. Ob auf dem Gebiet der Schienen- oder der Kfz-Bremse, der Druckluftsteuerungen oder der automatischen Kupplung: die Übersetzungsabteilung löst alle Fremdsprachenprobleme. Und dementsprechend vielfältig sind ihre Aufgaben: von Übersetzungen technischer Briefe über fremdsprachlichen Zeichnungen bis zur direkten Übertragung umfangreicher Vertragsurkunden in die jeweils gewünschte Sprache. Sie sieht also nicht nur einem bestimmten Produktbereich oder technischem Fachgebiet zur Verfügung, sondern auch dem Finanzwesen, dem Rechtswesen, dem Vertragswesen, der Werbung und nicht zu-

letzt der elektronischen Datenverarbeitung.

Ebenso vielfältig ist die Palette der Sprachen, die sie „bedient“. An erster Stelle rangiert natürlich das Englische als Weltsprache Nummer eins, dem jedoch fast auf gleicher Höhe das Französische folgt. Es besitzt bei der Knorr-Bremse, bedingt durch ein gut gehendes Frankreichsgeschäft und ausgedehnte Wirtschaftsbeziehungen besonders zu den französischen Gebieten Afrikas, einen erhöhten Stellenwert. Spanisch steht an dritter Stelle und schließlich Italienisch als „Europa-Sprache“ im Rahmen der EG. Daß Knorrs Fremdsprachen-Experten ihre Vokabeln beherrschen, kann von ihnen verlangt werden; sie haben sie gelernt. Das Fachwissen auf den verschiedensten Gebieten aber, das ihre wechselnden Auftraggeber von ihnen täglich

aufs neue erwarten, haben sie sich selbst aneignen müssen. Was versteht man unter „Ruhestrom“ und „Arbeitsstrom“? Was ist der Unterschied zwischen „Rücklagen“ und „Rückstellungen“, oder — in der Vertragssprache — zwischen dem „Gerichtstand“ und dem „anwendbaren Recht“? Daß ein Knorr-Bremser weiß, was unter einem selbstabschließenden Führerbremsventil bei einer Lokomotive zu verstehen ist (der vorgewählte Druck stellt sich selbsttätig entsprechend der am Hebel gewählten Stellung ein, wobei der Druck durch Nachspeisung selbsttätig aufrecht erhalten wird; auch Selbstregler genannt), ist klar, aber einem (beispielsweise) britischen Eisenbahner die Vorteile einer KNORR-Scheibenbremse werblich ansprechend verständlich zu machen, dürfte schon bedeutend schwieriger sein.

Wie sag ich's meinem Kunden?

Damit wird auch schon das wohl diffizilste Gebiet der gesamten Übersetzungstechnik angesprochen: hier, in der Werbung, ist es nicht nur vertretbar sondern oft geradezu notwendig, den deutschen Originaltext in der Aussage aufzugeben zugunsten eines Textes, der in der jeweiligen Landessprache werbetätig ist, d. h. der nicht ins technische Detail geht, aber trotzdem das Wesentliche bringt — und dazu noch „in striking way“ gehalten ist. Er muß durch eine kurze, prägnante Formulierung sofort ins Auge fallen und dabei recht viele idiomatische Wendungen enthalten, um eben echt englisch oder echt französisch zu wirken. Nur so kann der Leser in erhöhtem Maße angesprochen werden. Nur, wenn er hier seinen „Slang“ oder, bezogen auf einen französischen »Cheminet«, seinen »Jargon« wiederfindet, kann unsere Bremse seine Bremse werden! Wie ja überhaupt die Psychologie bei der Verkaufstechnik ihren festen Platz hat.

Grundsätzlich sollte der Kunde nur in seiner Muttersprache angesprochen werden, denn wir sind es ja, die etwas verkaufen wollen. (Eine Ausnahme bilden hier Abnehmerländer, in denen die deutsche Sprache als Fremdsprache vorherrschend ist und durchweg gut verstanden wird wie z. B. in Skandinavien oder unseren unmittelbaren Nachbarländern im Osten.) Das aber genügt noch nicht; Übersetzen bedeutet nicht nur das Übertragen der Gedanken in eine andere Sprache, sondern auch in eine andere Mentalität. Und hier liegt ein Übel, das vielen deutschen Hersteller- und Exportfirmen ein Geschäft, wenn nicht unmöglich gemacht, so doch erschwert hat!

Ein französischer Kunde erwartet eben, daß ihm die Offerte eines Lieferanten in der gebührenden Art und Weise und unter Wahrung der für ihn selbstverständlichen Form und der stilistischen Wendungen überreicht wird; er möchte nicht zugleich mit dem Angebot einen Schlag mit dem Holzhammer erhalten. Eine Offerte, in dem nüchternen und sachlichen Stil gehalten, wie er etwa für Großbritannien oder die Vereinigten Staaten geboten ist, ist für einen französischen oder auch libanesischen Kunden, bei dem Nuancen oft für den Geschäftsverlauf ausschlaggebend sein können, undenkbar. Dagegen empfindet ein US-Amerikaner alle Floskeln und Schnörkel in einem Geschäftsbrief als unnötiges Beiwerk; bedingt durch seine nüchterne und sachliche Einstellung zum Leben, verachtet er sie geradezu. (Man spürt in dieser Komprimierung der Ausdrucksweise, der Beschränkung auf das absolut Wesentliche noch etwas vom Pioniergeist des letzten Jahrhunderts, von der Härte, mit der US-Amerikaner gezwungen waren, ihr Leben zu meistern.) Hierin unterscheidet sich wieder das Amerikanische sehr vom Englischen, sprich „Britisches“, das trotz Sachlichkeit im Ausdruck doch europäische Tradition atmet. Man denke, wengleich nicht mehr typisch für das heutige Englisch, an die veraltete, noch in Amtsschreiben gebrauchte Wendung „yours obedient servant“ (Ihr ergebener Diener).

Welch ein Unterschied dazu das Spanische! Es ist heute noch von jenen höfischen Floskeln durchsetzt, die aus den Zeiten Ferdinands und Isabellas übernommen zu sein scheinen: komplizierte Satzperioden, deren Verwendung und richtige Konstruktion innerhalb eines Geschäfts-

briefes für einen gebildeten Spanier genauso selbstverständlich ist wie etwa die Anfängung jener obligaten Formeln „quedamos de Vds. affmos. y ss. ss.“ (wir verbleiben Ihre aufmerksamen und sicheren Diener), oder „aprochamos esta ocasión para ofrecernos con el mayor respeto de Vd. attos. y ss. ss.“ (wir benutzen diese Gelegenheit, um Ihnen als Ihre aufmerksamen und sicheren Diener unseren größten Respekt zu entbieten). Falls sich die Briefpartner gut genug kennen, endet das Schriftstück mit den unerläßlichen „abrazos“ (Umarmungen), die der Schreiber dem Adressaten anbietet, was natürlich bei uns undenkbar wäre und folglich auch nicht wörtlich übersetzt werden kann.



Ein Wort — viele Bedeutungen

Und noch ein Gebiet fällt in den Tätigkeitsbereich der neu gegründeten Übersetzungsabteilung: das Sammeln und Katalogisieren von Fachwörtern in den wichtigsten Verkehrssprachen, und zwar solcher Wörter und Termini, die für ein bestimmtes Produkt und dessen Hauptbestandteile von einem bestimmten Hersteller — sei es allein oder zusammen mit dem Wettbewerb — geschaffen und in Fachkreisen laufend verwendet werden. Damit soll nicht etwa einschlägigen Verlagsunternehmen Konkurrenz gemacht werden; ein solches Unterfangen wäre unsinnig. Man will lediglich eigene Termini und solche aus den angrenzenden Gebieten, die in keinem Nachschlagewerk erscheinen, in dem notwendigen Maße sammeln um sie einheitlich sowohl für interne als auch für externe Zwecke verwenden zu können.

So wird demnächst bei der Knorr-Bremse ein eigenes Wörterbuch für die Kraftfahrzeugtechnik in Deutsch-Englisch-Französisch und in drei weiteren Fremdsprachen (Italienisch, Spanisch und Portugiesisch) für die Eisenbahnbremse erscheinen, das den Fachkreisen sozusagen als Arbeitsunterlage dienen soll. Die folgenden Beispiele mögen die häufig auftretenden Übersetzungsschwierigkeiten kennzeichnen:

1. Englisch	Amerikanisch	Britisch	Deutsch
truck	truck	bogie	Drehgestell
truck	truck	lorry	Lastkraftwagen

Der amerikanische Ausdruck „truck“ hat also zwei grundverschiedene Bedeutungen: einmal als ein Begriff aus der Kraftfahrzeugtechnik, zum anderen als Spezialausdruck in Eisenbahnkreisen. Eine Verwechslung liegt also nahe. Im Britischen dringt „truck“ anstatt des alten „lorry“ langsam in den modernen Sprachgebrauch ein; der Begriff „truck“ in der Eisenbahntechnik jedoch ist im Britischen unbekannt.

2. Französisch

Der deutsche Ausdruck „Ventil“ kann im Französischen auf unterschiedlichste Art und Weise ausgedrückt werden, wie die nachstehenden Beispiele zeigen:

Robinet, wörtlich: Hahn. In weiterem Sinne: Ventil — meist handbetätigt, zuweilen auch fußbetätigt. Im allgemeinen: von einer Person betätigtes komplettes Gerät. Beispiele: Robinet de mécanique (Führerbremsventil bei der Lokomotive); Robinet de freinage double (Zweikreis-Motorwagenbremsventil für Nutzfahrzeuge).

Distributeur, wörtlich: Verteiler. Im üblichen Sprachgebrauch: komplette Ventileinheit von komplexem Aufbau, die durch eine äußere Einflußgröße gesteuert, den Umlauf von Strömungsmitteln zwischen verschiedenen Abnehmereinheiten bewirkt. Beispiel: Distributeur KE (KE-Steuerventil).

Vanne: komplette Ventileinheit (Schieber), fast ausschließlich verwendet im Zusammenhang mit Hydraulikrohren mit großen Querschnitten. Funktion: Öffnen und Absperren von Leitungen, also nur eine Funktion. Beispiel: Vanne de barrage (Ventil für Dammbau).

Valve: wie »vanne« komplette Ventileinheit, jedoch mit kleineren Dimensionen für unterschiedliche Strömungsmittel. Funktion: Öffnen und Absperren von Leitungen, also ebenfalls nur eine Funktion. Beispiel: Valve de pesée (Wiegeventil für lastabhängige Bremse).

Soupape: Ventil innerhalb einer größeren Baueinheit. Funktion: Öffnen und Absperren von Leitungen zur Steuerung von Strömungsmitteln, welches parallel zur Durchflußrichtung wirkt und mit einer Führung versehen ist, also ebenfalls nur eine Funktion. Größeres Merkmal: im allgemeinen mit einem Stößel versehen. Ein »soupape« kann mehrere Einlaß- oder Auslaßöffnungen besitzen. Betätigung: meist mechanisch. Beispiel: Soupape d'admission (d'échappement) des moteurs à explosion (Einlaß- bzw. Auslaßventil für Explosionsmotoren).

Clapet: Wie »soupape« Ventil innerhalb einer größeren Baueinheit, jedoch durch Druckunterschiede von Strömungsmitteln gesteuert. Funktion: wie »vanne«, »valve« und »soupape« nur eine Funktion: Öffnen und Absperren von Leitungen. Äußeres Merkmal: im allgemeinen flach, ohne Betätigungsstößel. Beispiel: Clapet d'aspiration, clapet de refoulement (Ansaug- bzw. Druckventil bei Luftpressern). Die obigen Definitionen geben nur Anhaltspunkte für die Verwendung des korrekten Ausdrucks, wobei die Grenzen fließend sind.

Es ist also unbedingt notwendig, daß der Übersetzer weiß, um was für ein Ventil es sich handelt und wie dieses arbeitet, um einen Text korrekt ins Französische übertragen zu können.

Spanisch

Hier sei ein Beispiel aus der Umgangssprache ...

Vielleicht zeigt dieses Beispiel, von wie entscheidender Bedeutung ein einzelnes Wort in einem juristischen Dokument sein kann.

Und es wird weiterhin reichlich Arbeit für die Übersetzungsabteilung geben: Im Zuge der „Internationalisierung“ von Geschäftsbeziehungen werden das „Verstehen“ und die Fähigkeit des „Sichausdrückens“ in einer fremden Sprache eine immer größere Bedeutung gewinnen.

wenn man sich dem Geschäftspartner oder dem umworbenen Kunden gegenüber mehr als verständlich machen kann, nämlich vermag, ihm seiner eigenen Metallität entsprechend das mitzuteilen, was man sagen will — nur dann wird man letztlich erfolgreich sein.

Und das wollte dieser Artikel aufzeigen. U.-G. Ebeling, München

Tagung der Betriebsratsvorsitzer und ihrer Stellvertreter in den Werken der Knorr-Gruppe

Die Tagung vom 6. bis 10. Oktober 1975 fand im Stahlwerk Volmarstein der Knorr-Bremse mbH statt. Daran nahmen teil: ...

Zum Schriftführer wurde Walter Wein (SB München) einstimmig gewählt.

Über die KB GmbH München berichtete Franz Mock

Die in der letzten Tagung — allerdings vorsichtig — getroffene Prognose eines Umsatzanstiegs hat sich nicht bewahrheitet. Auch der Auftragsbestand hat die erwartete Höhe nicht erreicht.

Die Lage bei KB GmbH Volmarstein erläuterte Franz Gablowski

Die allgemeine wirtschaftliche Lage des Stahlwerkes hat sich im Berichtszeitraum (1. April bis 31. August 1975) nicht wesentlich geändert: Auftragsbestand und Umsatz sind gut zu nennen, doch vor allem befriedigt — erstmalig seit langem wieder — der Ertrag.

bildung stehen 12 Lehrlinge. Werksleitung und Betriebsrat beurteilen die Wirtschaftssituation mit Vertrauen und rechnen damit, die Arbeitsplätze als noch gefestigter ansehen zu können.

Den Situationsbericht über MWM, Mannheim, gab Edgar Friedauer

Die allgemeine Geschäftslage ist zufriedenstellend. Motoren- und Aggregatebau sind bis ins erste Quartal 1976 noch ausgelastet. Die Auftragsgänge für Großmotoren haben allerdings langfristige Tendenz mit gewünschten Lieferzeiten teils erst zum Herbstbeginn.

Über die Südbremse, München, berichtete Walter Wein

Der gute Absatz der Motorenbaureihe D 601/D 602 hat sich vor allem in der Umsatzausweitung für 1975 ausgewirkt. — Bei den Kfz-Bremsen hält sich der Auftragszugang; Export nach Nahost und Osteuropa hat die unzureichende Inlandsnachfrage in etwa ausgeglichen.

Von der Hasse & Wrede GmbH, Berlin, meldete Fred Kleinert

Die Auftragslage im Werkzeugmaschinenbau hat sich leicht gebessert und läßt auf einen befriedigenden Jahresumsatz schließen. Der Auf-

tragsbestand sichert die Beschäftigung; allerdings können für 1976 noch keine Prognosen gestellt werden, weil die üblich längerfristigen Rahmenaufträge der Großabnehmer noch nicht vorliegen.

Über das Kinderheim St. Blasien berichteten Franz Strobl, München, aus Mannheimer Sicht Heinz Becker

Organisatorisch hat es bei der Kinderverschickung keine Schwierigkeiten gegeben. Die Kleinen haben sich in der Schwarzwaldluft gut erholt, die Eltern waren mit dem Erfolg zufrieden.

Die wirtschaftliche Situation in der Knorr-Bremse-Gruppe

Die Tagungsteilnehmer, in Sicht und Beurteilung auf das von ihnen jeweils vertretene Einzelunternehmen ausgerichtet, durften sich wieder des guten Brauchs erfreuen, über die Gesamtsituation aller Werke der Knorr-Bremse KG, München und Berlin, informiert zu werden.

Small Business Lexicon (Betriebslexikon) containing six illustrations: Fest-Rede, Zweigbetrieb, Ermittlung der Belastbarkeit, Unfall-Instandsetzung, Weihnachtsgeld, and Vorsorge.

Direktor Giesers (MWM) begrüßt Freunde und Kunden im „Deutschen Haus“



auch auf dem Gebiet des Dieselmotoreinsatzes für stationäre Stromerzeugungsanlagen beachtliche Erfolge erzielt werden. Krankenhäuser, Flugplätze, Banken, Universität oder Rechenzentren: alle vertrauen auf einwandfrei funktionierende Notstromversorgung durch MWM-Diesel-Elektroaggregate bei einem Ausfall des öffentlichen Stromnetzes.

Es darf erwartet werden, daß sich der Kundenkreis durch die Ausweitung des Leistungsangebots (neue MWM-Motorenbaureihe D 510/511 mit nunmehr 7500 PS Maximalleistung) weiter vergrößert. Das lückenlose Programm von 5 bis 7500 PS für die Schifffahrt enthält neben den modernen mittelschnell laufenden Motoren auch die bewährten Langsamläufer, so daß allen Erfordernissen und Wünschen Rechnung getragen werden kann.

Im Bereich Einbaumotoren ist das VB Bremen mit gutem Erfolg aktiv. Beliefert werden Hersteller von Baumaschinen mit luft- und wassergekühlten MWM-Dieselmotoren bis 500 PS. Für den Antrieb von Grubenlokomotiven liefert MWM Dieselmotoren mit Schlagwetterschutz.

Beim Empfang im Bremer „Deutschen Haus“ dankten der MWM-Vorstand und die Verkaufsdirektion den zahlreich anwesenden Freunden und Kunden für langjährige Partnerschaft, nicht zuletzt dem langjährigen VB-Leiter Hans Sieben, der — zugleich auch mit seinem 25jährigen Berufsjubiläum bei MWM — in den verdienten Ruhestand geht. Dem VB Bremen mit seinem nunmehrigen Leiter Herrn Hilbig entbietet auch diese Werkszeitschrift beste Wünsche für den weiteren Tätigkeitsweg. JHB

und Bohrinsel-Versorgungsschiffen. Die größten deutschen Fährschiffe in der Wesermündung — die „Nordenham“, die „Brömerhaven“ und die „Berlin“ — fahren mit MWM-Doppelanlagen.

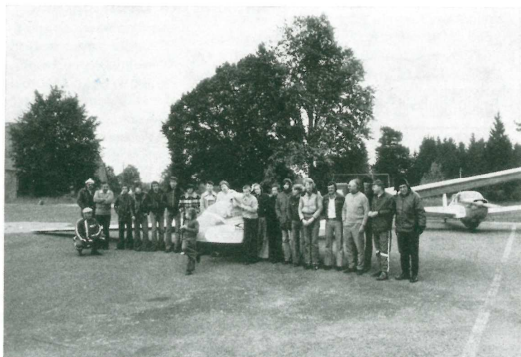
Namhafte Reedereien und Werften zählen zu den vom MWM-Verkaufsbüro Bremen betreuten Kunden: z. B. Dettmer, DDG, Lürssen, Schepers, Jansen, die Jadewerft, Brand, Sander, Ems-Schlepper, Fendel-Stinnes, die Bundesmarine und die OFD — um nur einige wenige, aber begriffsbestimmende Namen dieses Wirtschaftssektors zu nennen.

Neben dem Schwerpunkt Schifffahrt konnten

25 Jahre MWM-Verkaufsbüro Bremen

Seit einem Vierteljahrhundert haben die Motoren-Werke Mannheim AG ein Verkaufsbüro in Bremen. Ihm ging eine Generalvertretung seit dem Beginn der Zwanzigerjahre voraus. Das eigene Verkaufsbüro hat die Beziehungen zur Binnen- und Küstenschifffahrt im nordwestdeutschen Raum erweitert und gefestigt. Fast alle von Dampf auf Diesel umgestellten Kanalschlepper, auch die Heringloggerneu- und -umrauten nach dem Zweiten Weltkrieg, wurden ebenso mit MWM-Dieselmotoren ausgerüstet wie eine große Anzahl von Binnen- und Küstenrathern, Schwimmkränen, Marinefahrzeugen

»Start frei« für unsere Münchner Auszubildenden



im Oktober die Auszubildenden des 1. Lehrjahres, zusammen mit ihrem Ausbilder Herrn Stüchmayer, ein, um sie mit diesem großartigen Sport, wie es das Segelfliegen ist, bekanntzumachen.

Kalt war es und windig an diesem Tag, und auch die Thermik (so nennt man die Aufwinde) ließ zu wünschen übrig — doch auf den vom Verein gestifteten Freiflug verzichtete niemand. So hatten die Piloten Knoblauch, Schmid, Steinmeier und Müller (Modellschreinerei) allerhand zu tun, um die jungen Fluggäste nacheinander jeweils für ein Viertelstündchen durch die Luft zu schaukeln. Und wunderbarerweise verfügten alle über eine erstaunlich gute Kondition: obgleich die rauen Winde bliesen, wurde es keinem der Passagiere übel, die bewußten Tüten blieben unbenutzt! Bei dem anschließenden Imbiß im Clubheim zeigten denn auch alle jungen Fluggäste einen gesunden Appetit.

Vielleicht wurde bei diesem oder jenem unter ihnen das Interesse für den königlichen Sport geweckt? Sie würden unter den Mitgliedern des Luftsportclubs Ikarus eine Reihe von Arbeitskollegen antreffen, darunter sieben aktive Piloten, für die es nichts Schöneres gibt, als das Fliegen. D. Köhnlein, München

An den 11. Oktober werden sich 16 junge Südbremer noch lange freudig erinnern, denn für viele von ihnen ging ein Wunschtraum in Erfüllung: einmal Segelfliegen, einmal wie ein Vogel über Wälder und Felder zu gleiten, einmal das Ergebnis der großen Stille zu erfahren...

Der Luftsportclub Ikarus, seit Jahren von der Süddeutschen Bremsen AG tatkräftig unterstützt, machte es möglich. Nachdem der Vorstand bereits zum Sommerfest im September zahlreiche Südbremer auf dem Flugplatz in Schleißheim begrüßen konnte, lud er an jenem Samstag

Unsere Jubilare

25 DIENSTJAHRE

Knorr-Bremse GmbH München



ALBERT NEUKAUFLER
Abteilungsleiter
11. 11. 75



HERMANN KOLLMER
Projekt-Ing.
13. 11. 75



HERMANN RAUM
Konstr.-Ing.
1. 12. 75

Knorr-Bremse GmbH Volmarstein



ALBERT OBERGEFELL
Kernmachermeister
1. 11. 75



HANS-PAUL ROTTMANN
Dreher
6. 11. 75



WILHELM SCHITTECK
Sandmüller
15. 11. 75



WERNER RAFFLENBEUL
Kranführer
16. 11. 75

Süddeutsche Bremsen AG



HEINRICH FISCHER
Hilfsschlosser
6. 11. 75



JOHANN WAGNER
Revolverdreher
15. 11. 75



ERIKA SENST
Sachbearbeiterin
20. 11. 75



KURT GIMPLER
Werkzeugvorbereiter
22. 11. 75



FERNAND LAFAY
Automaten-Einsteller
22. 11. 75



WILHELM KAISER
Werkzeug-Kontrollleur
27. 11. 75



MAX MOSER
Motorenschlosser
6. 12. 75



FRITZ MOHLTHALER
Dreher
11. 12. 75



HERMANN WEBER
Kupferschmied
11. 12. 75

Motoren-Werke Mannheim AG



ERWIN GÖBEL
Meisterstellvertreter
1. 11. 75



WALTER KELLER
Meisterstellvertreter
6. 11. 75



WALTER SCHALL
Schlosser
6. 11. 75



ARTUR OBERMEIER
Dreher
28. 11. 75



HANS BLASS
Disponent
2. 12. 75



ERNST FRASS
Anreißer
4. 12. 75



R. SCHUMACHER
Disponentin
14. 12. 75

Bowling

hält den Körper fit!

Unser Foto zeigt Bowling-Meister Johann Mittenberger (SB) in Aktion

... in die Vollen:

Sport als Hobby soll Freude machen, soll entspannen nach des Tages Mühe und Arbeit. Daß es — intensiv betrieben — zu lokaler oder gar regionaler Berühmtheit führen kann, ist nicht allzu häufig, aber kommt doch vor: wir sprechen von Bowling-Meister *Johann Mittenberger*, 33, Südbremser seit 1956. Dabei ist er nicht ausschließlich auf das Bowling fixiert: Basketball (dienstag abends), Skigymnastik (donnerstags) und Tennis (freitags) treiben ihn dann auf die Sportplätze oder in die Turnhallen, wenn es sich andere Leute vor dem Pantoffelkino bequem machen ... Ein Klasse-Spieler allerdings ist er „nur“ in der Bowlinghalle: Mit seiner Mannschaft spielt er in der Regionalliga — nach Bezirksliga, Gauliga und Landesliga die letzte Stufe vor der Bundesliga!

Über sein Hobby unterhielten wir uns mit Herrn Mittenberger und erfuhren

alles über das Bowling.

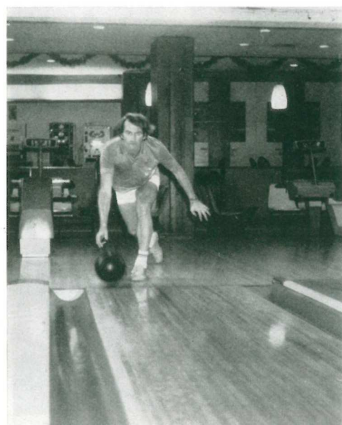
Dieses Spiel ist quasi das Kegeln auf amerikanisch und verdankt seine Entstehung süddeutschen Einwanderern, die ihrem heimatischen Kegelspiel auch in der Neuen Welt treubleiben wollten. Leider erreichte es durch den Mißbrauch als Wettspiel den Ärger der amerikanischen Behörden, die das „Neun-Kegel-Spiel“ als bald verboten. Doch was tat's: schnell wurde das „Zehn-Kegel-Spiel“ erfunden — und das Bowling war geboren.

Der Unterschied zum Kegeln

Nun ist freilich der zehnte „Pin“ nicht der einzige Unterschied zum deutschen Kegelspiel: die Bowlingbahn hat einen um fast einen Meter kürzeren Anlauf und besteht vollkommen aus Parkettboden. Der Anlauf darf nicht, die Kugel muß poliert werden, um ihr höchstmögliche Gleitfähigkeit zu geben. Sie wiegt übrigens im Schnitt mehr als doppelt soviel wie die herkömmlichen Kugeln: 7257 Gramm (bei einem Durchmesser von 21,8 Zentimetern). Und schließlich ist sie keine Vollkugel, sondern eine Lochkugel. Was die Kegel betrifft, die „Pins“, so hängen sie nicht an Schnüren sondern stehen frei, so daß Köhner sie durcheinanderwirbeln und auf diese Weise leichter „abräumen“ können. Auch wird anders geschrieben und gerechnet. Doch das, was so manchen Keger zum Bowler werden läßt, ist nicht nur die überall gleichermaßen gepflegte Bahn, die schlechthin als optimal bezeichnet werden kann, sondern die Möglichkeit, sich als Spieler auf diesem Parkett frei entfalten zu können. Man kann seinen eigenen Stil prägen, ohne damit viel grundverkehrt zu machen. Man kann sich seinen Stand suchen, man kann eine individuelle Auflage haben und der Anlauf ist an kein Trainingsbuch gebunden.

Wenn der Anlauf stimmt, stimmt alles übrige!

Der Erfolg eines Spielers hängt in erster Linie vom richtigen „Timing“ ab, dem Bewegungsablauf, der Übereinstimmung von Schritten und



Armschwüngen beim Anlauf. Er sollte aus vier zügigen Schritten bestehen, wobei beim letzten das Knie gebeugt wird, um eine möglichst „saubere Kugelabgabe“ zu ermöglichen. Diese Kugelabgabe wird von vielen Faktoren beeinflusst: Größe und Kraft des Bowlers, seiner Kondition, Schwungtempo und seiner Schrittlänge. Danach ist noch ein Balanceakt zu vollbringen, um nicht auf die Nase zu fallen. Und wenn auch dieser Abschluß gelingt, kann man schon einiges!

Die Bowlingtechnik besteht zu 80% aus Anlauftiming (das Koordinieren des Armschwügens und der Schrittkombination) 15% Kugelfreigabe (die Körperhaltung bei der Kugelabgabe an der Foullinie) und 5% Kugelweg (das Abrollen über die Bahn). Wenn diese Übungen zufriedenstellend ausfallen, braucht man nur noch intensives Training. Die nötige Beständigkeit ist das Geheimnis besseren Bowlings. Das Bowlen zu erlernen, ist verhältnismäßig einfach — nur die Beherrschung der Kugel ist eine Frage der Übung und Ausdauer. Vorausgesetzt, Sie haben überhaupt

die richtige Kugel!

Sie zu finden, kann ein Problem sein. Sie muß passen und darf nicht zu schwer sein. Es kommt also auf Gewicht, Spanne und Größe der Grifflöcher an. Gelegenheitsbowler suchen sich an der Bahn eine halbwegs geeignete; wer häufiger

spielt, verfügt über eine eigene Kugel, deren Löcher genau nach Maß gebohrt wurden. Herr Mittenberger weiß aus Erfahrung, daß man mit einer maßgebohrten Kugel mindestens 10 Pins im Schnitt mehr umwirft. Außerdem benützt er eine gewichtsverlagerte Kugel. Damit lassen sich die Kegel besser abräumen (vorausgesetzt, man gibt ihr den gewissen Drall!).

Ansonsten brauchen Sie noch Bowlingschuhe (das sind Turnschuhe mit Ledersohle und einem Gummifleck an der Spitze, zum Bremsen!), bequeme Kleidung, gute Nerven und Kraft, denn die Kugel mit ihren rund 8 kg (Damen: 6 kg) will ja gehoben, geschwungen und gerollt werden! Herr Mittenberger als Wettkampfteilnehmer hat natürlich wie auch seine vier Mannschaftskameraden, seinen eigenen Dress: kurze Hose und blaues Hemd mit eingesticktem Clubzeichen „BC weiß-blau“. Das ist der Name seines Vereins, bei dem er vor zehn Jahren ganz klein angefangen hat und in dem er aufgestiegen ist.

Was ein Meister können muß

Durch intensives Training wirft er jetzt, wenn er in Form ist, in einem Spiel über 220 Pins! (180 im Schnitt ist schon ein sehr gutes Ergebnis. Höchste Pinzahl wäre 300). Wobei ein Spiel ungefähr 15 Minuten dauert. Beim Werfen „in die Vollen“ und beim „Abräumen“ sind die Damen des Clubs ihrem Kollegen Mittenberger und seinen Männern dennoch überlegen: die Supermädchen spielen in der Bundesliga, und das Super-Supergirl war jahrelang deutsche Bowling-Meisterin!

Herr Mittenberger kann also stolz auf seinen Club sein. Und da Winterzeit = Bowlingzeit ist, hat er sich bis zum Saisonende im April viel vorgenommen: nach Spielen in der Regionalliga gegen Nürnberg, Regensburg, Augsburg folgen jetzt noch fünf Wettkämpfe in München. Doch damit nicht genug: Im Gegensatz zur Mannschafts-Meisterschaft in der Liga hat sich unser Kollege auch für die Münchner Einzelmeisterschaft im Bowling beworben. Hier sind 3 x 8 Spiele erfolgreich zu bestehen. Ob er es schaffen könnte? Herr Mittenberger zuckt mit den Schultern: „In München gibt es ungefähr 25 Bowling-Clubs, und in diesen Clubs spielen Leute wie ich, die ebenso viel trainieren wie ich, nämlich an einem Abend in der Woche vier Trainingsspiele. Und selbst wenn ich bei den Trainingsspielen besser bin — wer sagt, daß ich am Kampftag selbst in Form bin?“ Ja, das freilich kann niemand voraussagen. Wir können Johann Mittenberger nur das Rezept verraten, das wir in einem Fachbuch für Bowling gefunden haben und dessen Befolgung eigentlich zur erhofften Meisterschaft führen müßte: „Wenn sein Backswing niedrig genug ist und sein Timing vollendet, kann es beim Push-away nicht verloren gehen. Andernfalls hilft nur ein Downswing. Doch auch damit allein lassen sich noch keine guten Spares erzielen — es sei denn, er schafft drei Strikes hintereinander, einen Turkey!“