



Mitteilungen an die Belegschaft



TELEFONBAU UND
NORMALZEIT





**MITTEILUNGEN
AN DIE
BELEGSCHAFT
HEFT 2
1952**

I N H A L T S - V E R Z E I C H N I S

Warum machen wir keine Werkzeugzeitung? 3

Vorwort zum 2. Heft unserer „Mitteilungen
an die TuN-Belegschaft“

Wir stellen vor:

«DIE TELEFONBAU UND NORMALZEIT» 5

Was Mitarbeiter und Freunde über ihre Organisation
wissen sollten.

Wo stehen wir heute? 9

Ein Rückblick und ein Wort der Geschäftsleitung zur Lage.

Die Gesellschaft hält zu dem Menschen 15

Unser Sozialbericht 1951 – Acht Punkte, die für sich sprechen.

Überall im Bundesgebiet 20

... arbeitet die TuN

◊-Export nach fernen Ländern 22

Nach schwerem Start – gute Erfolge.

Wir besuchten die Fabrikation 23

... mit der Kamera.

Warum machen wir keine Werkzeugzeitung

Ein Vorwort zum zweiten Heft unserer „Mitteilungen an die TuN-Belegschaft“

„Warum machen die da in der Mainzer Landstraße eigentlich keine Werkzeugzeitung für uns?“, fragte vor kurzem ein langjähriger Mitarbeiter. „Meyer und Schulze, Sie wissen doch, die Transportunternehmer, haben nur 150 Leute. Aber die geben eine prima Werkzeugzeitung mit Rätselteil, Horoskop und Preisausschreiben heraus!“

Sehen Sie, so wie dieser Kollege mag auch der eine oder andere von Ihnen schon gedacht haben. Warum verteilt die Telefonbau und Normalzeit mit ihren 5000 Mitarbeitern keine schön illustrierte Werkzeugzeitung? So etwas kann man doch irgendwie von der Steuer abziehen! Das kostet doch weder das Geld der Geschäftsleitung, noch muß es die Belegschaft indirekt bezahlen. ...

Halt! – So einfach ist das nicht mit der Finanzierung einer Werkzeugzeitung. Die Hochflut der Hauszeitschriften und Firmenmagazine kann nur scheinbar das Gegenteil beweisen. Die meisten dieser Werkzeugzeitungen sind gar nicht ausschließlich an die Belegschaft adressiert, sondern enthalten einen nicht zu überhörenden Teil von Werbung, die man auch schlicht Reklame nennen kann. Außerdem würde sogar ein „Steuerkünstler“ es nicht zuwege bringen, die erheblichen Kosten einer gut aufgemachten Hauszeitschrift durch Unterbringen im Werbe- oder Sozialetat verschwinden zu lassen.

Wir verkennen keineswegs den Wert einer echten Werkzeugzeitung, wenn sie das Sprachrohr von Geschäftsleitung und Belegschaft ist und eine Verbundenheit schaffen hilft, die man mit anderen Mitteln nicht erreichen kann. Die Frage ist, ob man immer die richtige Mitte zwischen Unterhaltung, Information und Unterrichtung findet – womit nichts gegen die druckfreudige Firma Meyer und Schulze als Vorbild unseres Mitarbeiters gesagt sein soll.

Ein weiteres Problem, das speziell bei unserer Firma auftritt, ist die Verteilung des Mitarbeiterstammes auf das ganze Bundesgebiet. Über die Hälfte unserer Belegschaft arbeitet an 60 verschiedenen Plätzen einschließlich West-Berlin. Eine derartige „Streuung“ würde auch einer Tageszeitung Kopfschmerzen machen. Es bleibt ferner zu bezweifeln, ob das Charakteristische der Hauszeitung, nämlich, daß Redaktion und Leser in einem Betrieb beschäftigt sind, zusammen essen und zur selben Zeit morgens am Pfortnerhaus vorbei in „ihr“ Werk gehen, erhalten werden könnte, wenn 600 km Entfernung zwischen dem Geburtsort der Werkzeugzeitung und dem Arbeitsplatz des Lesers „buchstäblich“ zu überwinden wäre.

Wir haben daher einen anderen Weg gewählt, um uns an die Belegschaft zu wenden. Wir

halten ihn für zweckmäßiger, weil er bei kleinerem Aufwand eine größere Wirkung haben kann. Wir wollen uns, ähnlich wie mit dem vor Jahresfrist zum ersten Male veröffentlichten Sozialbericht, regelmäßig einmal im Jahr in Form von Mitteilungen wie die vorliegende, an die Belegschaft wenden. Sie soll über die Lage des Unternehmens und über betriebliche Vorgänge informiert werden, verständlich, lesbar und – nach Möglichkeit – unterhaltend.

In diesen „Mitteilungen an die TuN-Belegschaft“, die bei besonderen Anlässen natürlich auch mehr als einmal im Jahr erscheinen werden, haben die Geschäftsführer, die bei uns meist auch gleichzeitig Mitinhaber sind, die Möglichkeit, ihren Standpunkt, ihre Meinung und ihre Art, die Dinge zu sehen, darzulegen. Der gewerkschaftlich organisierte Teil unserer Mitarbeiter wird durch die Zeitschriften der Gewerkschaft informiert. Wir sagen niemandem etwas Neues, wenn wir bemerken, daß diese Information immer nur vom Standpunkt und mit dem Blickwinkel der Gewerkschaft erfolgt. Dieser Standpunkt ist naturgemäß ein Gegenpol zu dem der Unternehmenseite, also der Geschäftsleitung, von der unsere Mitarbeiter – abgesehen von Ausnahmefällen – sehr selten etwas hören.

„Eines Mannes Rede ist keines Mannes Rede“, heißt ein altes Sprichwort. Wer eine Lage beurteilen will, muß beide Seiten hören. Dazu sollen unsere „Mitteilungen“ Gelegenheit geben, in der die Ansicht der Geschäftsleitung nicht allgemein, sondern speziell auf das eigene Unternehmen bezogen, zum Ausdruck kommt. Darin, so glauben wir, liegt ein großer Vorteil gegenüber den Veröffentlichungen der Gewerkschaft, die diese Probleme immer nur ganz allgemein behandeln kann. Das Gegensätzliche wird gegenüber dem Gemeinsamen zurücktreten, da wir in unseren Mitteilungen nicht

zu polemisieren und zu streiten brauchen, sondern uns darauf beschränken, zu informieren. Es soll auch niemand von irgendwelchen sozial- oder wirtschaftspolitischen Ansichten überzeugt werden. Wohl aber enthalten unsere Artikel eine Meinung, nämlich die der Geschäftsleitung. Es soll zu bestimmten Fragen, die unser Unternehmen betreffen, der Standpunkt der Geschäftsleitung klar und unmißverständlich ausgedrückt werden. Das ist ebenfalls ein Ziel dieser Mitteilungsblätter. Wir wollen also – wie es der Sportler nennen würde – fair spielen und unsere „Meinungsartikel“ gegenüber der reinen „Information“ kennzeichnen. Jeder Leser soll wissen, was „Standpunkt“ und was „Bericht“ ist.

In den vergangenen 50 Jahren hat die „Telefon-

bau und Normalzeit“ sehr wenig unter den Spannungen zwischen Arbeitnehmer und Unternehmerseite gelitten. Sie verdankt dies einer innerbetrieblichen Harmonie, die nicht zuletzt von einem Stamm langjähriger Mitarbeiter ausgeht. Wir halten diesen inneren Arbeitsfrieden für eine wichtige Voraussetzung des Wohlstandes Aller.

Unsere Hoffnung ist es, daß diese „Mitteilungen für die TuN-Belegschaft“, deren zweites Heft*) Ihnen jetzt vorliegt, beitragen werden, das Gefühl der Zusammengehörigkeit, des „Auf-einem-Ast-Sitzens“ zu stärken, zum Wohle des Unternehmens und dem seiner Mitarbeiter; das von jeher zu den wichtigsten Anliegen der Geschäftsleitung gehört hat.

*) Das erste Heft mit dem Sozialbericht 1950 erschien am 25. 1. 1951.



Ohne ein Lehren-Bohrwerk läßt sich eine moderne Werkzeugmacherei kaum mehr vorstellen. Mit einer Genauigkeit von zwei tausendstel Millimeter bohrt sie die Platten der Schnitt- und Biegewerkzeuge, deren Anreißen mit Endmaßen früher so umständlich und zeitraubend war. Es bedeutet eine große Erleichterung für den Werkzeugmacher, die auf Spezial-Zeichnungen angegebenen Maße mit zwei Koordinaten-Kurbeln einzustellen und sicher zu sein, daß die staubfrei in einem Raum mit gleichbleibender Temperatur aufgestellte Maschine mit höchster Präzision die Bohrungen ausführt.

Wir stellen vor:

Die «Telefonbau und Normalzeit»

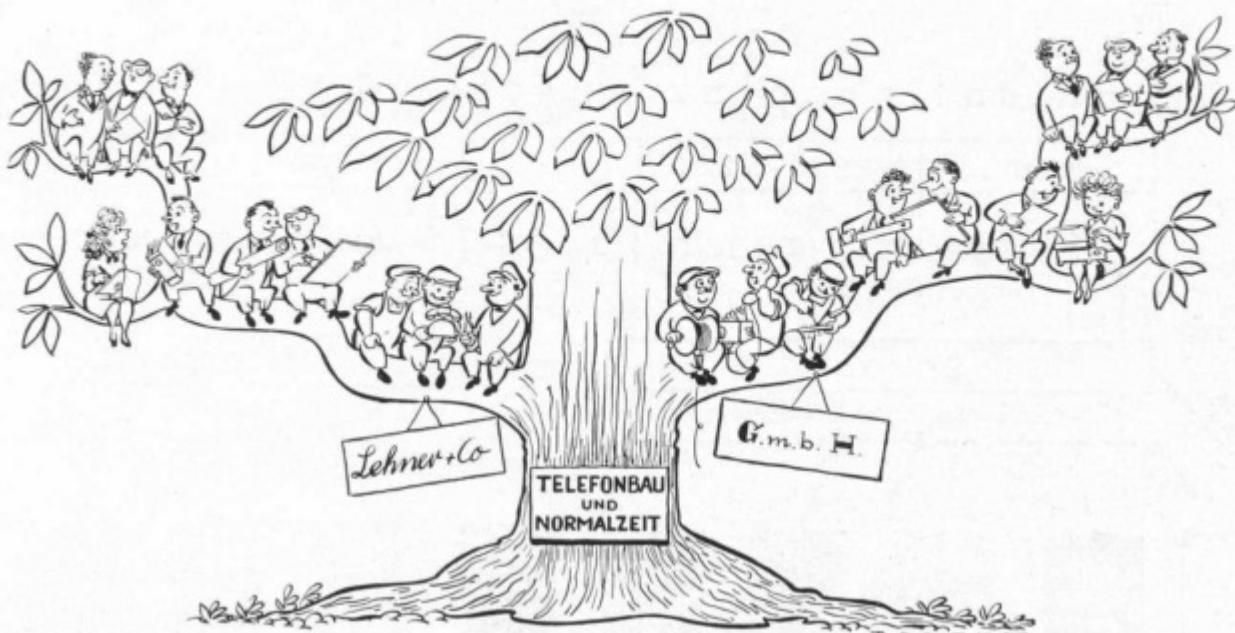
Was Mitarbeiter und Freunde über ihre rechtliche und wirtschaftliche Organisation wissen sollten

Vor einiger Zeit haben wir einmal zehn Mitarbeiter unseres Hauses gefragt, ob sie bei einer Kommanditgesellschaft, einer GmbH oder einer offenen Handelsgesellschaft beschäftigt seien. Wir haben wissen wollen, ob sie die Zahl unserer Verwaltungsbezirke kennen oder eine Ahnung davon haben, wie viele Mitarbeiter in Frankfurt und wie viele verteilt im ganzen Bundesgebiet arbeiten.

Diese zehn Mitarbeiter waren zum Teil nur wenige Monate bei uns beschäftigt, zwei hatten ihre Lehrzeit in den Werken Kleyerstraße und Urberach verbracht und der Rest gehörte seit einer Reihe von Jahren zu unserer Gesellschaft. Das Ergebnis dieser Umfrage zeigte, daß keineswegs die Klarheit über Form und Organisation unserer Gesellschaft herrschte, die wir für wünschenswert halten. Es zeigte aber erfreulicherweise, daß die Belegschaft sich offenbar für diese Fragen interessiert und gerne etwas näher informiert werden möchte.

Dieses Interesse ist weit entfernt von der Neugierde. Es scheint vielmehr der lebendige Ausdruck einer Verbundenheit mit dem Arbeitsplatz zu sein, die weit über den Kreis der Lohn- oder Gehaltstüte hinaus geht und eine wichtige Voraussetzung für das Gefühl einer Gemeinschaft von Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist.

Jeder Mitarbeiter weiß, daß er selbst, seine Kollegen und die Geschäftsleitung „auf einem Ast“ sitzen. Es ist daher nur selbstverständlich, wenn er wissen will, wie dieser Ast aussieht und zu welchem Baum er gehört.



Der eine Ast:

TELEFONBAU UND NORMALZEIT LEHNER & CO. KG.

„Lehner & Co.“ befaßt sich im wesentlichen mit dem Vertrieb

Vor 53 Jahren, also ein Jahr vor der Jahrhundertwende, gründete Harry Fuld die Firma Deutsche Privat-Telefongesellschaft H. Fuld und Co. Er begann mit nur 5 Mitarbeitern, doch nahm sein Unternehmen einen sehr raschen Aufschwung. 1936 wandelte man die inzwischen zu einer Aktiengesellschaft gewordene Fuld und Co., Telefon- und Telegraphenwerke A.-G.,

in die Kommanditgesellschaft Telefonbau und Normalzeit, Lehner & Co. um. Die Firma „Lehner & Co.“ ist im Gegensatz zur Fuld-Aktiengesellschaft eine Personalgesellschaft. In ihrem Namen kehrt der eines Gesellschafters, nämlich des ältesten Mitarbeiters von Harry Fuld, des Senators Carl Lehner wieder.

Die Geschäftsleitung wird von den persönlich haftenden Gesellschaftern:

Friedrich Sperl, Hermann Leichthammer, Dr. Kurt Möllgaard, Dipl.-Ing. Fritz Lehner, Dr. Harry Leichthammer und den Geschäftsführern: Friedrich Faßbender, Heinrich Otter und Dr. Paul Wittmer

ausgeübt.

Neben den persönlich haftenden Gesellschaftern gibt es noch eine Reihe von Kommanditisten. Die inländischen Kommanditisten gehören im wesentlichen zu den Familien Gadesmann, Lehner, Leichthammer und Thyssen, die ausländischen zu der Familie Fuld oder zu einem ihr nahestehenden Personenkreis. Nach den Statuten der Kommanditgesellschaft üben sie ihre Rechte als Mitinhaber des Unternehmens in der Gesellschafter-Vertretung und in deren Präsidium aus. Sie können also ihren Einfluß zum Beispiel:

bei der Aufnahme eines neuen Artikels oder bei dem Bau einer weiteren Fertigungsstätte oder

bei Kreditaufnahmen und bei Genehmigung der Bilanz geltend machen.

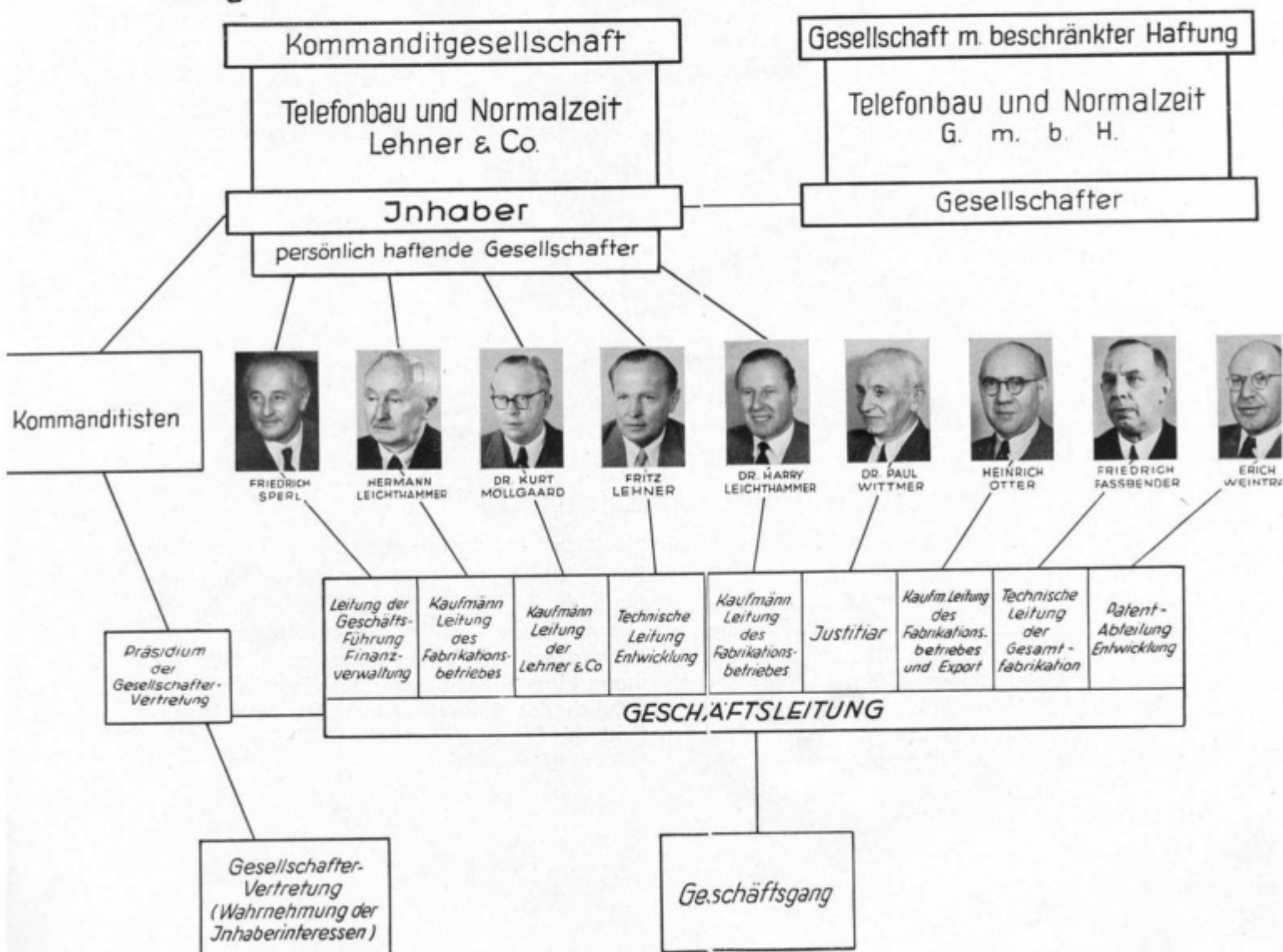
Die Kommanditgesellschaft ist die Trägerin des gesamten inländischen

Telefon-, Uhren-, Feuermelder- und Notrufgeschäfts,

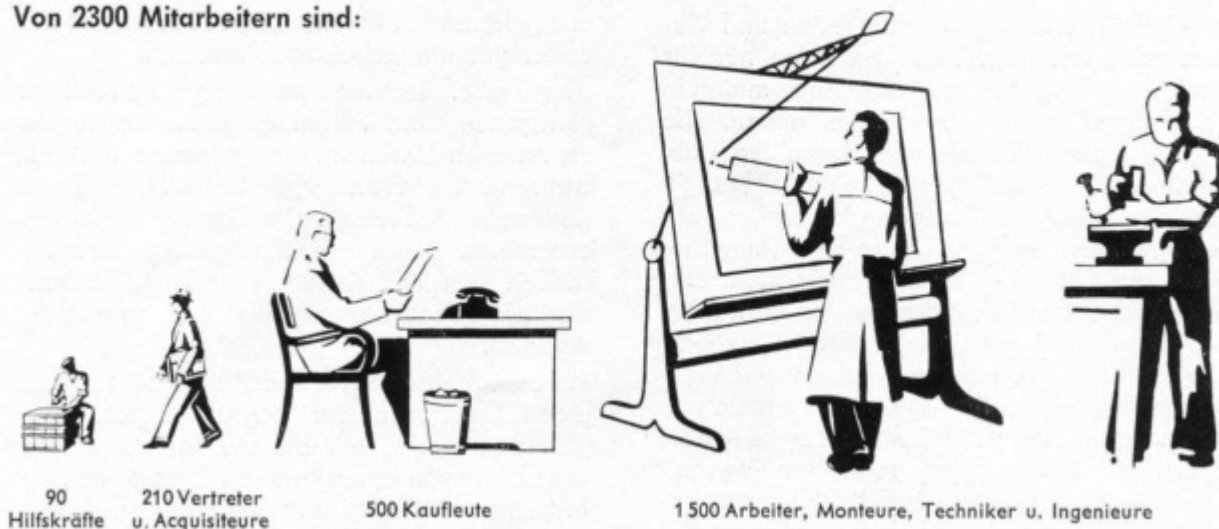
und zwar Vermietung und Verkauf derartiger Schwachstromanlagen.

Ein besonderes Kennzeichen der TuN Lehner & Co. ist die weitgehende Verzweigung über das ganze Bundesgebiet und West-Berlin in Vertriebs- und Verwaltungsstellen. Sie unterhält außerdem eine Filiale und unter erheblichen finanziellen Opfern auch eine eigene Fertigung in West-Berlin, in denen 150–200 Menschen beschäftigt sind. Von einer sehr kleinen Hauptverwaltung in Frankfurt aus, die nur etwa 50 bis 60 Mitarbeiter umfaßt, werden die Geschäfte im gesamten Bundesgebiet, das in zwölf Verwaltungsbezirke mit über 2300 Angehörigen aufgeteilt ist, gelenkt und betreut.

Organisationsplan unserer Gesellschaft



Von 2300 Mitarbeitern sind:



Warum die 2300 Mitglieder der TuN Lehner & Co. in 60 Betriebsstätten über das ganze Bundesgebiet und West-Berlin verteilt sind, hängt eng mit der Eigenart des Telefon-, Uhren- und Meldergeschäftes zusammen. Es braucht für die Werbung neuer Kunden, für den Abschluß von Kauf- oder Mietverträgen und für die Wartung der Anlagen einen engen Kontakt mit der Wirtschaft des betreffenden Gebietes. So wäre es z. B. kaum ratsam, von Frankfurt aus den Zechen des Ruhrgebietes eine Nebenstellenanlage oder in München Feuermelder anzubieten. Hierzu muß nicht nur die persönliche Verbindung geschaffen werden, auch der örtliche Kontakt, die Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge und der betrieblichen oder behördlichen Eigenart sind notwendige Voraussetzungen für einen

erfolgreichen Absatz unserer Erzeugnisse. Diese dezentralisierte Form der Organisation hat sich auch während des Krieges und in der Nachkriegszeit gut bewährt. Die einzelnen VB werden zu großer Selbständigkeit erzogen. Sie tragen ständig Anregungen und Erfahrungen an das Stammhaus heran, und sie bilden einen Nachwuchs, der die Sorgen und Wünsche der Kundschaft kennt, sie verwerten kann und als wertvolle Informationsquelle erschließt. Die VB sind also viel mehr als nur Glieder einer verzweigten Organisation; sie wirken verjüngend auf den Organismus eines an den Fabrikationsort gebundenen Betriebes und bieten die beste Gewähr gegen einen Stillstand der Entwicklung.

Der andere Ast:

TELEFONBAU UND NORMALZEIT GMBH

Die „GmbH“ ist der herstellende Zweig unseres Unternehmens

Mit einem Gesellschaftskapital von fünf Millionen DM ausgestattet, beschäftigt die Telefonbau und Normalzeit GmbH etwa 2600 Personen mit der Herstellung von

- Fernsprengeräten,
- Elektrischen Uhren,
- Melde-Einrichtungen für Polizei und Feuerwehr,
- Warenautomaten und
- Frankiergeräten.

In den Gebäuden in Frankfurt a. M., Mainzer

Landstraße, von denen nach der Zerstörung im Jahre 1944 während der Zeit von 1948 bis 1951 nur ein Teil wieder aufgebaut wurde, befindet sich neben der kaufmännischen Leitung mit der Buchhaltung, der Kalkulation, der Revision, der Statistik, der Betriebsabrechnung und dem Lohnbüro auch die technische Leitung mit der Konstruktion, der Schaltungsabteilung, den Laboratorien und der Patentabteilung. Aber auch die für den Vertrieb tätigen Abteilungen für Angebot, Werbung und die Hausdruckerei sind in diesen Gebäuden untergebracht.

Die eigentliche Fertigung von Teilen und Geräten wird nur zum Teil, und zwar nur für Uhren, Frankiergeräte und Warenautomaten in der Mainzer Landstraße vorgenommen. Die wichtigste Fabrikation, die der Fernmeldegeräte, läuft in den Werken Kleyerstraße und Urberach. Diese Dreiteilung der Fertigung, besonders aber die Aufteilung der Fabrikation für Fernmeldegeräte auf zwei etwa 20 km voneinander entfernte Werke hat ihre Vorzüge und Nachteile. So sehr die Rationalisierung durch die räumliche Entfernung erschwert wird, so viel Wert legt die Fabrikationsleitung auf den Stamm von Arbeitskräften, der seit 12 Jahren aus der dort ansässigen Bevölkerung gewonnen werden konnte. Außerdem verbietet sich die Zusammenlegung der Werke in Frankfurt wegen der hohen Aufwendungen, die erforderlich wären, um die in Urberach vom Kriege verschonten,

uns gehörenden Räume durch in Frankfurt neu zu errichtende Gebäude zu ersetzen.

Die „GmbH“ setzt den weitaus größten Teil der Fernsprech- und Fernmeldegeräte sowie der elektrischen Uhren an die „Lehner & Co.“ ab, während die Frankiergeräte über eine uns nahestehende Freistempeler GmbH, die Warenautomaten durch selbständige Agenten vertrieben werden. Andere wichtige Abnehmer sind die Bundespost, die Bundesbahn und das Ausland.

Mit dem Stichwort „Ausland“ verbindet sich für jeden Deutschen der Begriff „Export“ und „Devisen“. Wie sehr die Gesundheit unserer Wirtschaft von einem starken Exportanteil der Industrie abhängt, und wie notwendig für unsere von Einfuhren abhängige Bundesrepublik die Devisenerlöse, besonders aus den sogenannten Dollarländern sind, braucht man nicht besonders zu unterstreichen. Auch die Telefonbau und Normalzeit GmbH hat von Anfang an, kaum daß nach dem Kriege die regelmäßige Arbeit begann, ihren Export zu vergrößern gesucht. Über den Erfolg berichten wir in einem gesonderten Artikel: „TuN-Export nach fernen Ländern“.

Die Fabrikationsräume, die Einrichtungen, die Ausrüstung mit Maschinen und Meßapparaten sowie die Unterbringung unserer kaufmännischen Abteilungen entsprechen heute wieder den modernsten Gesichtspunkten, nach denen eine Fertigung von Fernmeldegeräten und ein erfolgreicher Vertrieb aufgebaut und organisiert sein sollen. Damit sind die Voraussetzungen für dreierlei gegeben:

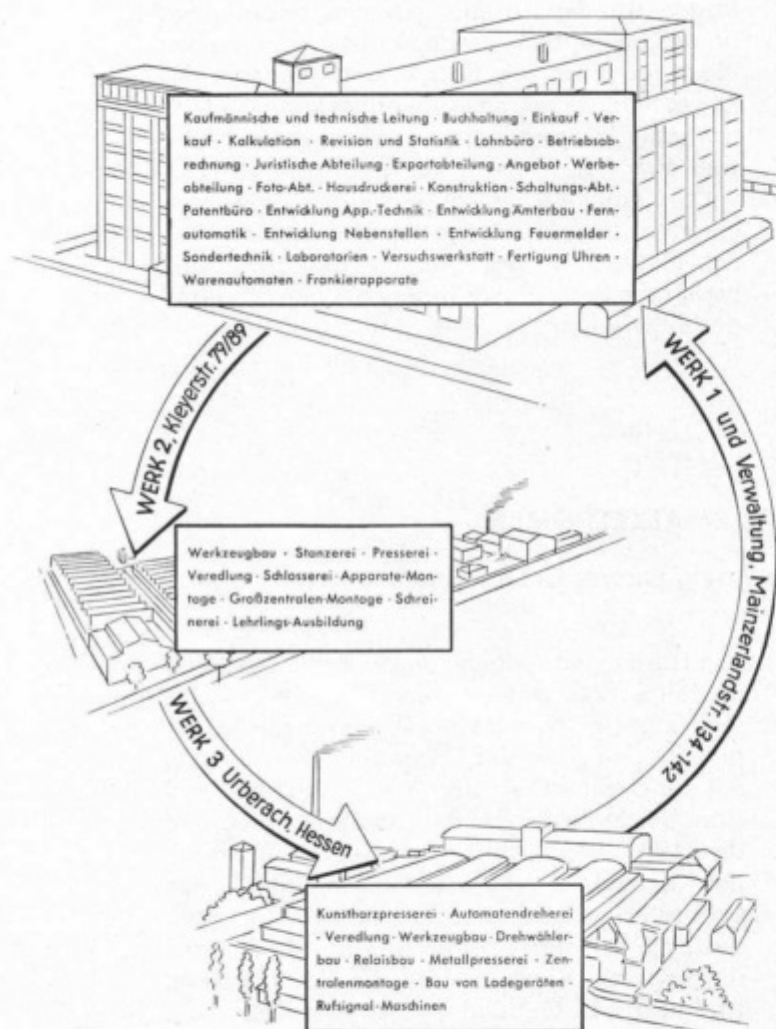
- Für vorbildliche und gleichbleibende Qualität der Fabrikate,
- für eine rationelle Fertigung und
- für den besten Wirkungsgrad der menschlichen Arbeitskraft.

Unsere Frankfurter Belegschaft arbeitet – sechs Jahre nach Kriegsende – wieder in Räumen und unter Bedingungen, die ihr die Gewißheit geben, in einem Unternehmen beschäftigt zu sein, dem der wirtschaftliche Erfolg und das Wohlergehen aller Mitarbeiter in gleicher Weise am Herzen liegen.

Diese Gewißheit halten wir für den wichtigsten Grundstein des industriellen Friedens, ohne den es keinen Wohlstand und keinen Weltfrieden geben wird.

Die Geschäftsleitung.

TELEFONBAU UND NORMALZEIT



Wo stehen wir heute?

Rückblick auf die Aufbaujahre – Stolz auf das Geleistete – Voraussetzungen für eine sichere Geschäftsgrundlage.

Keine Angst – hier soll weder eine „Trümmerballade“ begonnen werden, noch wollen wir uns selbst loben und alle Verdienste aufzählen, die den Wiederaufbau unserer Firma nach einem Zusammenbruch ermöglichten, wie ihn die deutsche Geschichte seit dem Dreißigjährigen Krieg nicht mehr aufzuweisen hat.

Aber es ist zweifellos nützlich und bewahrt davor, den Maßstab zu verlieren, wenn man zum Jahresende einen Blick auf den Anfang wirft, wir meinen den Wiederbeginn nach Kriegsende. Es geht uns heute wieder „viel zu gut“ – so heißt es manchmal. Gewiß, davon kann keine Rede sein, aber gemeint ist etwas ganz anderes: wir haben vergessen, wie der Start aussah. Und nur nach einem Rückblick läßt sich sagen, in welcher Weise man auch die zukünftigen Aufgaben sehen und lösen soll.

Im März 1945, beim Einmarsch der Amerikaner, bot sich ein trostloses Bild in Frankfurt. Wir sagen das nicht den Frankfurter Mitarbeitern, die es aus eigener Anschauung kennen. Wir wollen es den vielen TuN-Leuten schildern, die draußen im Bundesgebiet mit ihren privaten Nöten zu tun hatten und oft nicht wußten, wie es eigentlich ihrem Frankfurter Stammhaus ergangen war.

Die Fabrikationsstätten in der Mainzer Landstraße waren vollständig ausgebrannt. In der Kleyerstraße sah es etwas besser aus, doch war auch hier ein großer Teil der Gebäude zerstört und der Rest so schwer beschädigt, daß an eine Aufnahme der Fertigung vorerst nicht gedacht werden konnte.

Die Fabrikation – wenn man es so nennen wollte – fristete ein kümmerliches Leben in den feuchten Brauereikellern am Sachsenhäuser Berg. Den technischen Büros ging es nicht viel besser. Ihr vorläufiges Unterkommen, ein wenig beschädigtes Hochhaus am Messengelände, wurde bald nach Kriegsende von der Besatzung benötigt und beschlagnahmt.

Nur das Werk in Urberach, ebenfalls, aber nur vorübergehend beschlagnahmt, konnte für eine Fertigung in Frage kommen. Doch ließ es sich damals von Frankfurt aus schwer erreichen, da die Züge nur unregelmäßig fuhren.

Hamburg und Stuttgart hatten mehr Glück

In den Verwaltungsbezirken sah es zum größten Teil nicht viel besser aus. Hamburg und Stuttgart hatten das Glück, wenigstens die teilbeschädigten Geschäftsräume benutzen zu können. Andere waren schwerer getroffen und es erforderte viel Fleiß, Umsicht und Aufopferung, den Geschäftsbetrieb wieder aufnehmen zu können. Was das damals hieß, haben wir nur zu schnell wieder vergessen. Langsam erst konnte die Fabrik den vielen Wünschen ent-

sprechen. Rohmaterialien, Betriebsstoffe und Teile fehlten oder waren nur in geringen Mengen zu beschaffen.

So war es leicht zu verstehen, daß zunächst die Arbeiten im öffentlichen Interesse den Privatbestellungen vorgehen mußten. Die „Telefonbau und Normalzeit“ wollte vorzugsweise die Postverwaltungen beliefern, um zu helfen, das öffentliche Fernsprechnetz wiederherzustellen. Dies sollte unter bewußtem Verzicht auf einen eigennützigen Ausbau des Mietgeschäftes geschehen.

Post zögerte mit Aufträgen

Die Postverwaltungen glaubten aber, zunächst an der genormten Einheitstechnik festhalten zu müssen, zu deren Herstellung uns alle Voraussetzungen fehlten – denn die Firma war in der Zeit des Boykotts in den Jahren 1933–1945 von der Entwicklung der postalischen Einheitstechnik ausgeschlossen. Vor allem waren es die Werkzeichnungen, über die unsere Konkurrenzfirmen verfügten und die sie auf Grund von Vorkriegs-Vereinbarungen nicht an uns aushändigen wollten.

Es dauerte fast zwei Jahre, bis von den Postverwaltungen der drei Zonen die ersten Aufträge auf Fernsprechapparate unseres Modells eintrafen. In dieser Zeit war das private Nebstellengeschäft wieder angelaufen. Zahlreiche Bestellungen auf Nebenstellen aus Kreisen der Industrie und des Handels lagen vor. Als die ersten Postaufträge – ebenfalls auf Nebenstellen-Anlagen – erteilt wurden, waren wir bereits in erheblichem Umfange Lieferverpflichtungen eingegangen. Trotzdem wurde die Post in jeder Weise berücksichtigt und eine große Anzahl Anlagen – auch in dem Jahr vor der Währungsreform – konnte geliefert werden. Außerdem halfen die von uns zur Verfügung gestellten Spezial-Revisionstrupps dabei, die öffentlichen Fernsprechämter zu überholen.



Webart und Abbin-
dung des vieladrigen
 Bandkabels für die Vier-
 eckwähler lassen ein-
 deutig erkennen, wel-
 ches der Drahtenden zu
 der „richtigen“ unter
 hunderten von Lötösen
 eines Wählers gehört.
 Ein Irrtum bei der Viel-
 fach-Verdrahtung ist
 ausgeschlossen. Aber
 auch Dreh- und Vier-
 eckwähler mit den dazu
 gehörenden Relais kom-
 men nicht ohne die
 Kabelbäume aus, deren
 verzinnte Einzeldrähte
 auf einem Wickelbrett
 mit genageltem Schema
 gebogen und von Hand
 abgebunden werden, ehe
 der Blankbrenner die
 Enden freilegt, und die
 Arbeit des Einlegens in
 den Lötösen beginnt.

Bundespost und Lieferfirmen an einem Tisch

Ein Umschwung in der Haltung der Bundespost trat erst mit dem Jahr 1948 ein, als im Herbst in Hattenheim sich Post und Fernmeldefirmen an einen Tisch setzten und die Frage der Lieferungen erörterten. Dieses reformatorische Gespräch, das unter dem Namen: „Hattenheimer Industriebesprechung“ in die Geschichte des deutschen Fernmeldewesens eingehen wird, veranlaßte die Bundespost, zum ersten Male das Dogma der Einheitstechnik zu verlassen. Sie wollte „das freiere Spiel der Kräfte“ wiederherstellen, um in- und ausländische Firmen anzuregen, eine eigene Technik anzubieten. Man hoffte auf diese Weise einer gefährlichen Erstarrung des Fernsprechwesens vorzubeugen und dem Fortschritt den Weg freizumachen.

Diese Hattenheimer „Reformation“ war für die Telefonbau und Normalzeit der Startschuß zu einer Reihe eigener Vorschläge, die von der Bundespost stark beachtet, und die auch von der Konkurrenz anerkannt wurden. Vor allem war es ein konkreter Plan für den Ausbau des Fernsprech-Weitverkehrs in der Bundesrepublik, über den heute noch nicht endgültig entschieden worden ist. Außerdem boten wir die Lieferung von kompletten Fernsprechämtern an, mit Bauelementen eigener Entwicklung, vor allem einem vierarmigen Hebdrehwähler (Viereckwähler) und einem Flachrelais.

Amt Bensheim ist erst der Anfang

Die erste Frucht dieses veränderten Verhältnisses zur Post war der Auftrag auf Erstellung des Amtes Bensheim. Im Frühjahr 1951 lieferten wir dieses automatische Ortsamt; man kann heute sagen, daß unserer Arbeit ein voller Erfolg beschieden war. Das Amt arbeitet zur Zufriedenheit der Post, so daß bereits weitere Aufträge in Aussicht gestellt worden sind.

Seitdem wir das erste automatische Amt ins Ausland lieferten, hat es immerhin 17 Jahre gedauert, bis die deutsche Post uns mit Aufträgen auf automatische Ämter bedachte. Dagegen sind – nach den gleichen Bauprinzipien wie Bensheim – schon mehrere größere Wählerzentralen für die Verwaltung der Besatzung geliefert worden.

Man wird ohne weiteres einsehen, daß mit der Lieferung eines einzigen Amtes unsere erheblichen Entwicklungs- und Werkzeugkosten nicht hereingebracht werden können. Wir wollen dies ganz offen auch unserer Belegschaft sagen, daß wir erst dann eine Zukunft des Ämterbaues sehen, wenn die Bundespost uns weitere Aufträge erteilt. Daß wir auf diesem Gebiet etwas leisten können, haben wir bewiesen. Wir haben auch nicht vergessen, daß in den Jahren zwischen 1933 und 1945 unsere Firma aus politischen Gründen von der damaligen Deutschen Reichspost in der Auftrags-

nicht zuteilung boykottiert wurde. Auch wenn die Bundespost an den Hattenheimer Beschlüssen festhalten sollte, muß die Telefonbau und Normalzeit eine gerechte Verteilung der Aufträge im Ämterbau erwarten, damit sie ihre Belegschaft voll beschäftigen kann.

TuN-Neuheiten auf dem Nebenstellengebiet

Auch auf dem Nebenstellengebiet trat die Telefonbau und Normalzeit bald nach der Währungsreform mit vielbeachteten neuen Konstruktionen in den Wettbewerb mit den anderen führenden Fernmeldefirmen ein. Waren die ersten Jahre nach dem Zusammenbruch mehr der Instandsetzung vorhandener Anlagen und deren Anpassung an steigende Verkehrsbedürfnisse gewidmet, so konnten wir schon im Jahre 1950 eine moderne Großanlage, die Rekord-Zentrale, vorstellen und anbieten. Vielleicht dürfen wir an dieser Stelle einen kurzen Überblick der neuentwickelten Anlagen einschalten. Viele unserer Mitarbeiter kennen nur die Relais, Wähler oder Zentralen, mit denen sie unmittelbar in Berührung kommen. Sie werden sich aber auch für die anderen Neuheiten interessieren, mit denen das Geschäft und damit ihre Beschäftigung in den nächsten Jahren gesichert sein soll:

Die Rekord-Zentrale 1950 baut den ankommenden Amtsverkehr über Schnüre auf. Sie erfüllt alle Anforderungen des modernen Sprechverkehrs und wurde in einem großen Teil der Neubauten in Industrie, Wirtschaft und Verwaltung verwendet. Die meisten Rekord-Zentralen enthalten den seit Jahren bewährten Fallwähler, der einheitlich als 100teiliger Wähler ausgeführt wird. Diese Typenbereinigung hat wesentlich zur Modernisierung des Fabrikationsganges beigetragen und verhalf dazu, trotz ständig steigender Löhne und Materialkosten die Rekord-Zentrale zu einem günstigen Preise liefern zu können.

Inzwischen ist es auch gelungen, die Universal-Zentralen zu modernisieren. Erfahrungen beim Bau der Rekord-Zentralen haben ein neues Universal-System entstehen lassen, bei dem wir mit Zahlengabern arbeiten. Auch diese Zentralen werden vorzugsweise mit Fallwählern ausgerüstet. Doch liefern wir auf Wunsch die gleichen Systeme mit dem neuen Viereckwähler. Die Versuchung, in der Baupoeche einer Nachkriegszeit sich vornehmlich mit Groß-Anlagen zu beschäftigen, ist sehr stark. Überall entstehen riesige Geschäftshäuser, Verwaltungsbauten und Büro-Hochhäuser. Die City der deutschen Großstadt verliert ihren Wohn-

Das Einlöten der großen Kabelbäume

und die Montage der Fallwähler in den Gestellen der Zentralen erfordert große Sorgfalt, Fingerfertigkeit – und Farbensinn. Die vielen tausenden von Drähten unterscheiden sich nur durch ihre Farbe, so daß ein Farbenblinder die verantwortungsvolle Arbeit des Verlötens kaum ausführen könnte. Die Verbindung der Anschlüsse geschieht nach Tabellen. Bei häufiger gefertigten Zentralen wird auch ein großer Teil nach dem Gedächtnis geschaltet. Das Einsetzen der Schlitzen und deren Justage im Bankfeld nehmen gelernte Mechaniker vor.



charakter. Nach amerikanischem Vorbild und als Folge der hohen Grundstückspreise verändert sich langsam aber unaufhaltsam das historische Gesicht der deutschen Städte. In der Innenstadt dominiert das Geschäftsleben und der Bedarf an Großanlagen ist noch lange nicht gestillt.

DIE ELEKTRO-POST

Universalzentralen in geräuschkundigen Ganzstahlgehäusen
Telefonische und Normallicht-Gehäuse, Frankfurt/M.
Als Neuchâten wurden Universal-Zentralen verschiedener Bauarten für 1-5 Anschlüsse und bis 25 Nebenstellen in geräuschkundigen Ganzstahlgehäusen gefertigt, die veränderbar mit 1 resp. 2 leicht betriebsfähigen geräuschkundigen Normplatten verschlossen sind. Die geräuschkundigen Universalzentralen in geräuschkundigen Ganzstahlgehäusen sind in der Nachschaltanlage in geräuschkundigen Stahlgehäusen.
Universalzentrale 1 f. 2, 1 Anschluß, 10 Sprichstellen, 2 Dienstvermittlungszentralen
gleiche Abdeckung der Zentralen gegenüber ihrer Umgebung hat den großen Vorteil, daß sie auch in Bürobüros untergebracht werden können.

Es bestehen jedoch kaum Zweifel, daß in absehbarer Zeit eine gewisse Sättigung mit größeren Zentralen eintreten wird. Daher haben wir schon früh mit einer grundlegenden Modernisierung unserer kleinen und mittleren Anlagen begonnen. Ein automatischer Zwischenstellen-Umschalter wurde neu konstruiert; er hat sich inzwischen in der Praxis sehr gut bewährt und wird in größerem Umfange an die Bundespost geliefert. Die kleine Universalzentrale (bis zu 3 Teilnehmern) konnte entsprechend der von Post und Privatfirmen gemeinsam festgelegten Regelausstattung neu gestaltet werden und weist gegenüber der früheren Ausführung bedeutende Vorteile auf. Am meisten fällt wohl der Fortschritt der Entwicklung bei unseren mittleren Universalzentralen ins Auge. Unsere Kunden verlangten mehr und mehr die Aufstellung dieser Anlagen in Räumen, in denen gleichzeitig Büroarbeiten verrichtet werden sollen. Also hieß es, völlig gekapselte, geräuscharme und raumsparende Gestelle in Rahmenbauweise zu konstruieren.

Ein moderner Meßplatz unseres Betriebslabors. Hier werden die wichtigsten Elemente des Handapparates, Mikrophon und Telefon nachgeprüft, Stichproben der Fabrikation untersucht und Verbesserungen erprobt. Der technische Name des komplizierten Gerätes: Bezugsdämpfungs-Meßplatz.

Daneben verlangte die Verkehrspraxis die bevorzugte Behandlung der wichtigsten Teilnehmer sowie eine besonders gute Übersicht der Bedienung über die jeweilige Gesprächsbelegung und -abwicklung.

Ein Vergleich unserer Fabrikate mit denen der Konkurrenz, wie er zum Beispiel auf den großen

Die UMSCHAU in Wissenschaft und Technik

Eine Universal-Fernsprechanlage
Die Arbeit automatischer Fernsprechanlagen ist naturnotwendigerweise mit Geräusch verbunden. Sie können deshalb nur schlecht in Räumen untergebracht werden, in denen noch Personen beschäftigt sind, wie zum Beispiel in der Vermittlungszentrale. Oftmals mangelt es hier auch am notwendigen Platz.

Messen in Hannover möglich ist, bewies uns im Spiegel der Fachpresse, daß unsere Neuschöpfungen Anklang finden und sich durchsetzen.

Unser Stolz: Die Entwicklung

Die Gültigkeit des alten Erfahrungssatzes: Unsere Entwicklung von heute ist die Fabrikation von morgen und der Export von übermorgen, darf nicht nur anerkannt, er muß auch in der Praxis bewiesen werden. Die TuN hat daher im Rahmen des Wiederaufbaues ihre Entwicklungsabteilungen besonders gefördert. Neue Räume in der Mainzer Landstraße für das Betriebslaboratorium, das Entwicklungslaboratorium (Ämterbau, Apparateverbesserung), für die konstruktive Entwicklung (Nebenstellentechnik), für die Entwicklungsarbeiten auf dem Gebiete des Sondergeschäftes (Uhren, Melder) und für die Musterwerkstatt konnten zur Verfügung gestellt werden. Umfangreiche Meß- und Prüfeinrichtungen, von denen nur der Pegel-



prüfstand im Entwicklungslabor sowie der Bezugsdämpfungs-Meßplatz im Betriebslabor genannt werden sollen, haben dazu beigetragen, zusammen mit einer beträchtlichen Erweiterung des technisch-wissenschaftlichen Mitarbeiterstammes die Leistungen der Entwicklung zu steigern.

Unsere Geräte konnten modernisiert werden, völlig neue Wege auf dem Gebiete der Lauthöreinrichtungen, der Gebührenerfassung, des Raumschutzes, aber auch der eigentlichen Fabrikation wurden gefunden, und die Absatzzahlen sowie Exporterfolge beweisen, daß die TuN-Technik sich auf allen ihren Gebieten konkurrenzfähig, auf einigen besonderen sogar überlegen zeigen konnte. Auch der Niederschlag konstruktiver und entwicklungstechnischer Arbeit in etwa über 200 Patenten und 300 Anmeldungen zeigt, wie rege und ideenreich sich weit mehr als hundert Mitarbeiter unserer fünf Entwicklungsabteilungen betätigt haben.

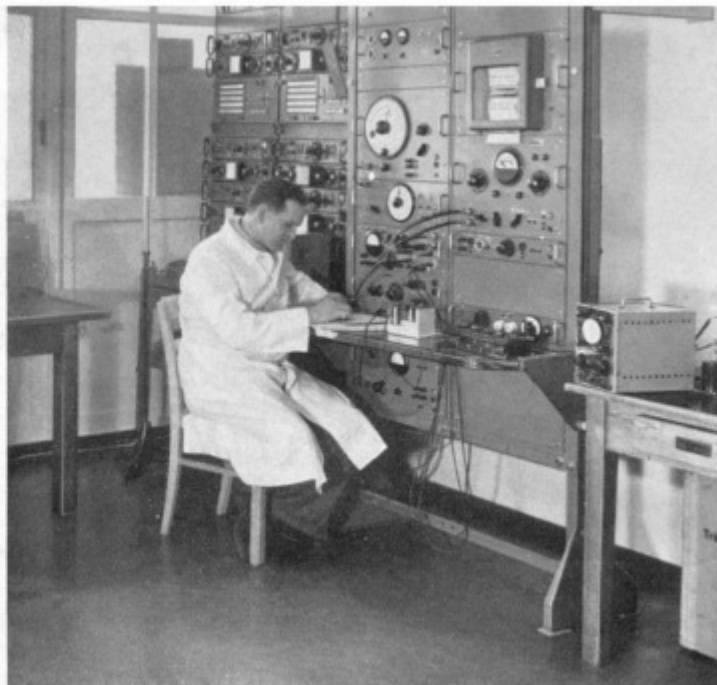
Mietgeschäft ist noch ein Sorgenkind

Unser Bericht von dem augenblicklichen Stand wäre nicht vollständig, ohne daß wir auf das Mietgeschäft eingehen:

Bei Kriegsausbruch befand sich im jetzigen Bundesgebiet nur die Hälfte unseres Mietbestandes, von dem ein sehr großer Teil durch Kriegseinwirkungen zerstört worden war. Die andere Hälfte lag in der heutigen sowjetischen Besatzungszone, Ost-Berlin und den Gebieten östlich der Oder und Neiße. Was das für eine Fernmeldegesellschaft bedeutet, ist leicht zu ersehen. Im Herbst 1949 wurden sämtliche Anlagenbestände in der Sowjetzone und etwas später auch im Ostsektor Berlins entschädigungslos enteignet.

Vielleicht darf in diesem traurigen Kapitel der Nachkriegsjahre auch erwähnt werden, daß es den enteigneten Betrieben untersagt wurde, früheren Mitarbeitern in der Ostzone Unterstützungen oder Pensionen zu zahlen. Bisher waren wir erfolgreich bemüht, die Altersversorgung trotzdem aufrechtzuerhalten.

Auch die heutige Marktlage des Mietgeschäftes kann nicht mit besonderem Optimismus angesehen werden. Mag auch der eine oder andere noch an die Jahre vor und kurz nach der Währungsreform denken, in denen ein tatsächlicher, damals schwer zu deckender Bedarf an Telefongerät bestand, heute sieht es ganz anders aus: Seit Mitte 1949 haben die früher ausschließlich in Berlin ansässigen Firmen Siemens und Halske sowie Mix und Genest mit staatlicher Unterstützung im Westen große, neu ausgestattete



Alle in der Übertragungstechnik wichtigen Daten ändern sich mit der Frequenz. Daher kommt dem Frequenzgang-Schreiber des Entwicklungslabors für die Projektierung neuer Anlagen, für die Bestimmung der hauptsächlichsten Meßwerte und für die Steigerung der Übertragungsgüte große Bedeutung zu.

Fabrikationsanlagen errichtet. Gleichzeitig mit der dadurch immer fühlbarer werdenden Konkurrenz wurden die Mittel der Bundespost knapper. Die Ausgaben auf dem Fernmeldesektor entsprechen heute bei weitem nicht mehr dem Postbedarf und – was besonders zu merken ist – dem größer werdenden Angebot. Seit einiger Zeit leiden alle auf unserem Telefongebiet miteinander konkurrierenden Firmen unter Auftragsmangel. Bisher ist es uns gelungen, die dadurch immer drohender werdende Verminderung unserer Belegschaft zu verhindern. Zweifellos hat auch der Ausbau unseres Acquisitionsstabes dazu beigetragen, diese Gefahr bisher zu bannen. Außerdem sind wir bemüht, durch besondere absatzfördernde Maßnahmen unseren Anteil am Mietgeschäft zu vergrößern.

Dem Marshallplan verdanken wir vieles

Die Offenheit, mit der wir unsere allgemeine Wirtschaftslage mit unserer Belegschaft erörtern, erfordert es, daß wir auch die Frage der Finanzierung ansprechen. Nach der Währungsreform glichen die Kassen unserer Gesellschaft denen der meisten Haushaltungen. Wir verfügten über fast gar keine flüssigen Mittel. Die Bankkonten waren auf 6,5% ihres Wertes 24 Stunden vor dem Tage X zusammengeschmolzen. Auf der anderen Seite benötigten



Aufkohlen, Härten oder Anlassen gehört zu den Spezialitäten unserer Härtereier des Werkzeugbaues. Im Glühofen und im Salzbad werden die Werkzeuge erhitzt und anschließend je nach der Natur des Stahles abgekühlt, abgeschreckt oder im Sand langsam wieder auf Zimmertemperatur gebracht. Genaue Werkstoffkenntnis und reiche Erfahrungen verhüten ein Verziehen der teuren Werkzeuge und garantieren die Maßhaltigkeit.

wir für den Wiederaufbau erhebliche Mittel. So war die Sorge um die Finanzierung des Aufbaues der Fabriken, für die Erhöhung der Lagerbestände und für die Vergrößerung des Mietgeschäftes das dringendste Anliegen in der Zeit kurz nach der Währungsreform.

Wir wollen hier aufrichtig und dankbar der Hilfe gedenken, die uns durch den Marshallplan – ebenso wie anderen Firmen der Branche – zuteil wurde. Der schnelle Aufbau unserer Fabrikationsstätten wäre ohne die langfristigen Kredite des Hilfswerkes für den Wiederaufbau Europas kaum möglich gewesen.

Diese vorübergehende Befreiung von den dringendsten Aufbau-Sorgen hat die schwierige Finanzlage nicht anhaltend entlasten können. Zudem erforderte die eigene technische Entwicklung erhebliche Aufwendungen, da unsere Gesellschaft von dem Welt-Patentbesitz, an dem auch die deutschen Firmen Siemens & Halske, Mix & Genest und DTW teilhaben, ausgeschlossen war und ist.

Inzwischen entfiel durch die Änderung des Steuergesetzes auch die Begünstigung von Abschreibungen für die Ersatzbeschaffung unserer

Mietanlagen weg. Damit wurde gerade der Ausbau des Mietgeschäftes immer mehr erschwert.

Man soll einen Augenblick der Besinnung am Ende eines Jahres nicht mit einer Klage enden lassen. Aber wir halten es für unsere Pflicht, der Belegschaft nicht nur den Weg seit 1945, der uns alle mit Stolz erfüllt, oder nur den technischen Fortschritt zu zeigen, auf den wir nicht minder stolz sind. Zu einer offenen Erörterung gehören auch die Sorgen, die wir uns für die vor uns liegende Zukunft machen. Voraussetzung für eine volle Beschäftigung unserer Mitarbeiter sind: Aufträge der Bundespost auf automatische Fernsprechämter und Erweiterung unseres Mietgeschäftes.

Wir haben begründete Hoffnung, daß beide Voraussetzungen sich erfüllen lassen, sofern keine besondere Beunruhigung der Wirtschaft von außen eintritt, ferner wenn der industrielle Frieden gewahrt bleibt und wenn alle Beteiligten, Geschäftsleitung und Mitarbeiter, ihr Bestes geben.

Die Geschäftsleitung

Die Gesellschaft hält zu dem Menschen

Unser Sozialbericht 1951 in Zahlen – Acht Punkte, die für sich sprechen

Eine „Sozialbilanz“ hat – wie alle Bilanzen – den Nachteil, daß sie der Zeit immer ein wenig nachhinkt. Schließlich muß sie aus vielen Unterlagen und Zahlen gewonnen werden, die erst lange nach dem Ende der Zeitspanne zur Verfügung stehen, für die man eine Bilanz ziehen will. Wenn wir jetzt an der Jahreswende 1952/53 unseren Vorjahresbericht über die sozialen Leistungen des Zeitraumes von 1945 bis 1950 mit einer Sozialbilanz 1951 fortsetzen, so wird mancher denken: was sagen mir die Zahlen z. B. über den Durchschnittsverdienst oder über die Weihnachtsgratifikationen, wenn ich sie erst ein Jahr später erfahre?

Ein Überblick über die materielle Seite der Beziehungen zwischen Geschäftsleitung und Belegschaft braucht nicht aktuell im Sinne der Tagespresse zu sein. Ist er doch für jeden, der ihn versteht, ein Gradmesser des menschlichen Verstehens zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Besonders die freiwilligen Leistungen und ihre Anpassung an die Veränderungen der Lebensbedingungen, die sich in den Nachkriegsjahren – man denke nur an das Koreafieber unseres Wirtschafts-Organismus – viel mehr als früher zu Lasten der Lohn- und Gehaltsempfänger auswirken, zeigen, daß die Gesellschaft zu den Menschen ihrer Gemeinschaft steht.

Goethe hat einmal gesagt, daß Zahlen zwar die Welt nicht regieren, aber erkennen lassen, ob sie gut oder schlecht regiert wird. So sollten auch die Zahlen unseres Sozialberichtes verstanden werden.

Das Jahr 1951 war durch besondere soziale Leistungen gekennzeichnet:

- Gesamt-Sozialleistung über ein Fünftel sämtlicher Lohn- und Gehaltszahlungen.
- Freiwillige Sozialleistungen: 150 Prozent der gesetzlich vorgeschriebenen.
- Erhöhte Pensions- und Unterstützungsbeträge.
- Erhöhte Überweisung an die Unterstützungseinrichtung.
- Fast eine halbe Million Mark für Weihnachtsgratifikationen.
- Mehr und besser ausgestattete Arbeitsräume.
- Über 80 Wohnungen für die Angehörigen der beiden Gesellschaften.
- Erfolgreiche Nachwuchsförderung.

Über diesen schönen Sanitätsraum in der Kleyerstraße und über die Tätigkeit des Betriebsarztes in unseren 3 Werken wird der Sozialbericht des nächsten Jahres Auskunft geben können. Vorweggenommen sei: 25 bis 30 Patienten und bis zu 100 Tabletten pro Tag. In der Kleyerstraße und in Urberach überwiegen die ausgesprochenen Betriebsunfälle, in der Mainzer Landstraße sind es mehr die nervösen Störungen. Der große Wunsch unseres „Medizinmannes“: Einrichtungen für Bestrahlungen mit Infrarot-Licht. Er wird in Kürze erfüllt.



Punkt 1

Die gesamte soziale Leistung der beiden Gesellschaften belief sich auf (abgerundet):

4 432 600 DM

Bei einer Gesamtsumme der Löhne und Gehälter von rund

21 382 600 DM

die sich auf

3064 Lohnempfänger, 1518 Gehaltsempfänger und Lehrlinge verteilte,

bedeutet dies, daß weit über 20 Prozent der gezahlten Lohn- und Gehaltssumme unserer Belegschaft in Form von gesetzlichen und freiwilligen Sozialleistungen zugute kam. Die Summe der freiwilligen Sozialleistungen seit

der Währungsreform bis Ende 1951 beläuft sich auf

7 193 000 DM

Mit seinen freiwilligen Sozialleistungen steht unser Unternehmen

mit an führender Stelle

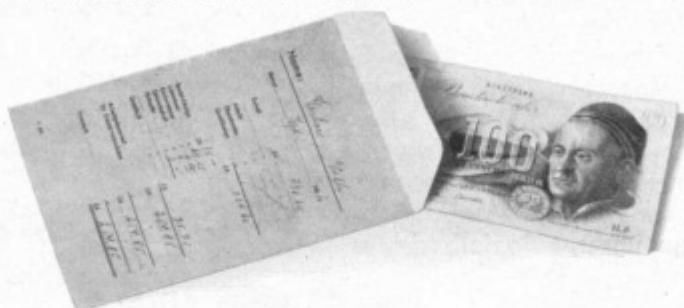
in der gesamten deutschen Elektro-Industrie.

Punkt 2

Es wird gelegentlich gesagt, daß alle Steigerungen der sozialen Leistungen immer nur den gesetzlichen Anteil betreffen würden. Die Wahrheit sieht etwas anders aus:

Fast 150 Prozent des gesetzlichen Anteils beträgt der freiwillige Teil, den die Gesellschaften als echte soziale Leistung den Lohn- und Gehaltszahlungen hinzufügen, denn

... mit jedem 100-Markschein Gehalt oder Lohn



erhält ein TuN-Mitarbeiter



DM 8.40 an gesetzlichen

und



DM 12.33 an freiwilligen

Sozialleistungen

Punkt 3

Die Zahlungen der TuN-Unterstützungseinrichtung (früher TuN-Gefolgschaftshilfe GmbH) sowie die allgemeinen Pensionszahlungen erhöhten sich im Jahre 1951 auf

„Lehner & Co.“

275 800 DM gegenüber 1950 251 250 DM
also um 9,6 Prozent

„GmbH“

196 550 DM gegenüber 1950 160 000 DM
also um 22,8 Prozent.

Damit ist die Summe aller Unterstützungen seit der Währungsreform auf

1 433 250.— DM

gestiegen.

Punkt 4

Im Vorjahr lautete die Schätzung des Betrages, der dem Fond der TuN-Unterstützungseinrichtung zufließen sollte, auf DM 500 000.—. Inzwischen stieg die Zuweisung auf über eine

Million DM, nämlich auf

1 184 700.— DM

an. Im Jahre 1951 konnte dieser Betrag wiederum erhöht werden und erreichte fast das Dreifache der Schätzung aus dem Vorjahr, nämlich

1 415 000.— DM.

Punkt 5

Die Frage der Weihnachtsgratifikationen wird in den einzelnen Wirtschaftszweigen und Industrien sehr unterschiedlich gehandhabt. Es gibt z. B. Banken, bei denen im Zusammenhang mit der tariflichen Regelung der Bezüge, die von den in anderen Branchen gezahlten Gehältern abweichen, im Monat Dezember ein dreizehntes Monatsgehalt gezahlt wird. Es gibt aber

auch viele Betriebe, die jedem Mitarbeiter, gestaffelt nach seinem Familienstand, nur zwischen DM 10.— und DM 40.— an Gratifikation geben können.

Wir konnten bei einer Belegschaft von 4950 Männern und Frauen am Ende des Jahres 1951 durchschnittlich

88.— DM

Weihnachtsgratifikation verteilen. Dabei erhielten die Mitarbeiter der

„Lehner & Co.“ 188 780.— DM

„GmbH“ 251 270.— DM.

Dies ergibt also zusammen einen runden „Weihnachtsscheck“ über

440 050.— DM.

Von den freiwilligen sozialen Leistungen der „Telefonbau und Normalzeit“ entfielen auf:



- ① Zuweisungen an die TuN-Unterstützungseinrichtung G.m.b.H.
- ② Rentenzahlungen
- ③ Weihnachtsgratifikationen
- ④ Jubiläen, Betriebsausflüge, Heirats- und Einsegnungsbeihilfen, Maifeiern, Kantinenunterstützung und sonstige Leistungen
- ⑤ Baukostenzuschüsse

1 415 000.—

4 72 000.—

4 40 000.—

4 02 000.—

2 08 000.—

Punkt 6

Geld alleine macht zwar nicht glücklich, aber zufrieden, lautet ein Sprüchlein, das seit Kriegsende mit der Sachwert-Periode etwas von seinem Nimbus verloren hatte. Ein Bericht über soziale Leistungen wäre nicht vollständig, wollte man neben dem Geld nicht die Raumfrage erwähnen. Was nützt der schönste Verdienst, wenn man für ihn tagein, tagaus in unhygienischen, unschönen und zu engen Büro- und Fabrikationsräumen arbeiten müßte. Deshalb wurde auch im Jahre 1951 der Auf- und Ausbau der Werke und der Verwaltungsbezirke stark gefördert. Ende des Jahres 1951 standen der

„GmbH“ eine Nutzfläche von insgesamt

42 300 qm

zur Verfügung, was etwa einer quadratischen Fläche von

205 mal 205 m

entspricht.

Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs von

5 300 qm

also ein Fünftel mehr, das im wesentlichen dem Werk Kleyerstraße, und zwar dem Zentralenbau im Hauptgebäude zugute kam.

Bei der „Lehner & Co.“ wurden ebenfalls neue Räume geschaffen, um die Kriegsverluste auszugleichen. Im Jahre 1951 entstanden vor allem in Hannover und Bremen eigene Bauten.

Punkt 7

Über die Arbeitsräume wurden auch nicht die Wohnungen der Mitarbeiter vergessen. Wir wissen, daß bei weitem nicht alle Wünsche erfüllt werden können. Es zeigte sich aber, daß die für den sozialen Wohnungsbau vorgeschriebenen Dringlichkeitsstufen streng zu beachten waren. Jedenfalls hat die Firma im Rahmen des Möglichen einen sehr erheblichen Beitrag zur Beseitigung der dringendsten Wohnungssorgen geleistet. Im Jahre 1951 konnten 44 Wohnungen für die Angehörigen der G.m.b.H. und 37 Wohnungen für Mitarbeiter der „Lehner & Co.“, davon der größte Teil in den Verwaltungsbezirken, durch Baukostenzuschüsse finanziert werden. Insgesamt waren es annähernd

210 000.— DM

an verlorenen Baukostenzuschüssen und an unverzinslichen Darlehen, die für den Wohnungsbau gewährt werden konnten.

Punkt 8

Wir wollen von der Nachwuchsförderung, die sich im wesentlichen bei uns auf die Ausbildung der technischen und kaufmännischen Lehrlinge konzentriert, nicht nur in Zahlen berichten. Wir bilden in unseren Werkstätten und Büros

insbesondere Fernmeldemonteure, Elektromechaniker, Werkzeugmacher und Industriekaufleute

aus. Im laufenden Jahr waren es insgesamt 260 gewerbliche und 50 kaufmännische Lehrlinge. Sie lernten nicht nur in den Frankfurter Betrieben der Mainzer Landstraße und Kleyerstraße, sondern auch in Urberach, in den Vb's von Bremen, Dortmund, Düsseldorf, Frankfurt-Südwest, Hamburg, Hannover, Köln, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart und West-Berlin. Eine Anerkennung müssen wir den seit vier Jahren eingeführten und gelegentlich angefeindeten Einstell-Prüfungen aussprechen: Wir haben in nur ganz wenigen Fällen den Lehrvertrag kündigen müssen, weil die Jugendlichen das Mindestmaß an Leistungen und Kenntnissen nicht aufweisen konnten. Daneben haben die jährlichen Zwischenprüfungen ein verlässliches Spiegelbild von den beruflichen Leistungen während der Ausbildungszeit ergeben. In den letzten Jahren wuchs die Gesamtleistung unserer Lehrlinge an und eine stattliche Anzahl

konnte von der Industrie- und Handelskammer ausgezeichnet werden.

„Mitteilungsblatt der Frankfurter Industrie- und Handelskammer“

Prämierte Prüflinge der Herbstprüfung

Name:	Beruf:	Lehrfirma:
Traband, Liesel	Industriekaufmann	Telefonbau u. Normalzeit GmbH.

Zur Förderung des technischen Nachwuchses, besonders an Revisoren, haben wir schon im Vorjahr

15 der besten Fernmeldemonteur-Lehrlinge aus dem Bundesgebiet für acht Tage nach Frankfurt eingeladen,

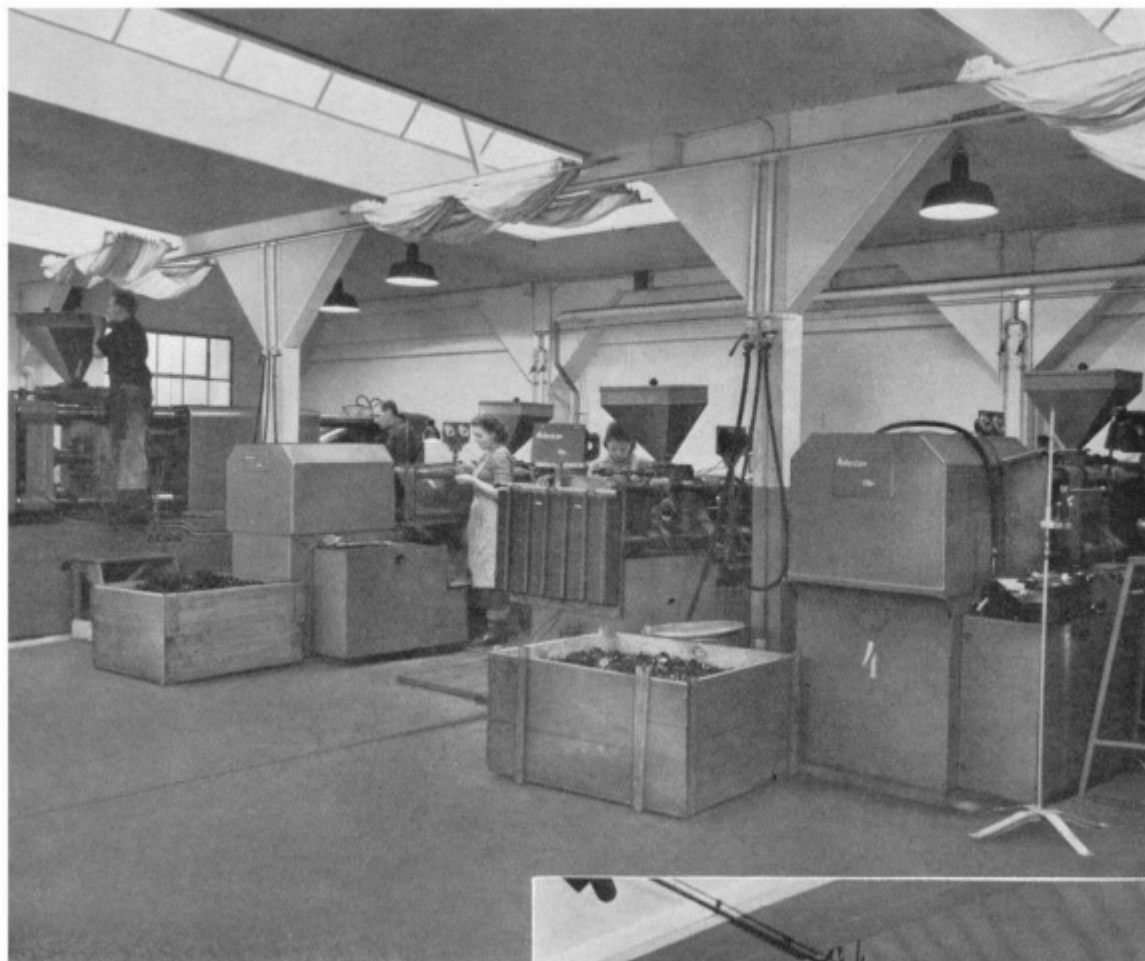
damit sie unsere Fabrikationswerkstätten kennenlernen konnten. Dieses Jahr haben wir wieder

zwölf Lehrlinge des Fernmeldemonteur-Berufes zu einem halbjährigen Sonderkurs

nach Urberach berufen. Ihre Tätigkeit begann mit dem eigenhändigen Anfertigen ihres Handwerkzeuges in unserer vorbildlich eingerichteten Lehrwerkstatt in Frankfurt. Die wichtigsten Betriebsabteilungen schlossen sich an, damit die Lehrlinge sich mit dem Aufbau und dem Entstehen unserer Apparate und Geräte vertraut machen konnten. Derart gut vorbereitet bestanden alle Teilnehmer ihre Abschlußprüfung vor dem Prüfungsausschuß der Industrie- und Handelskammer in Frankfurt.

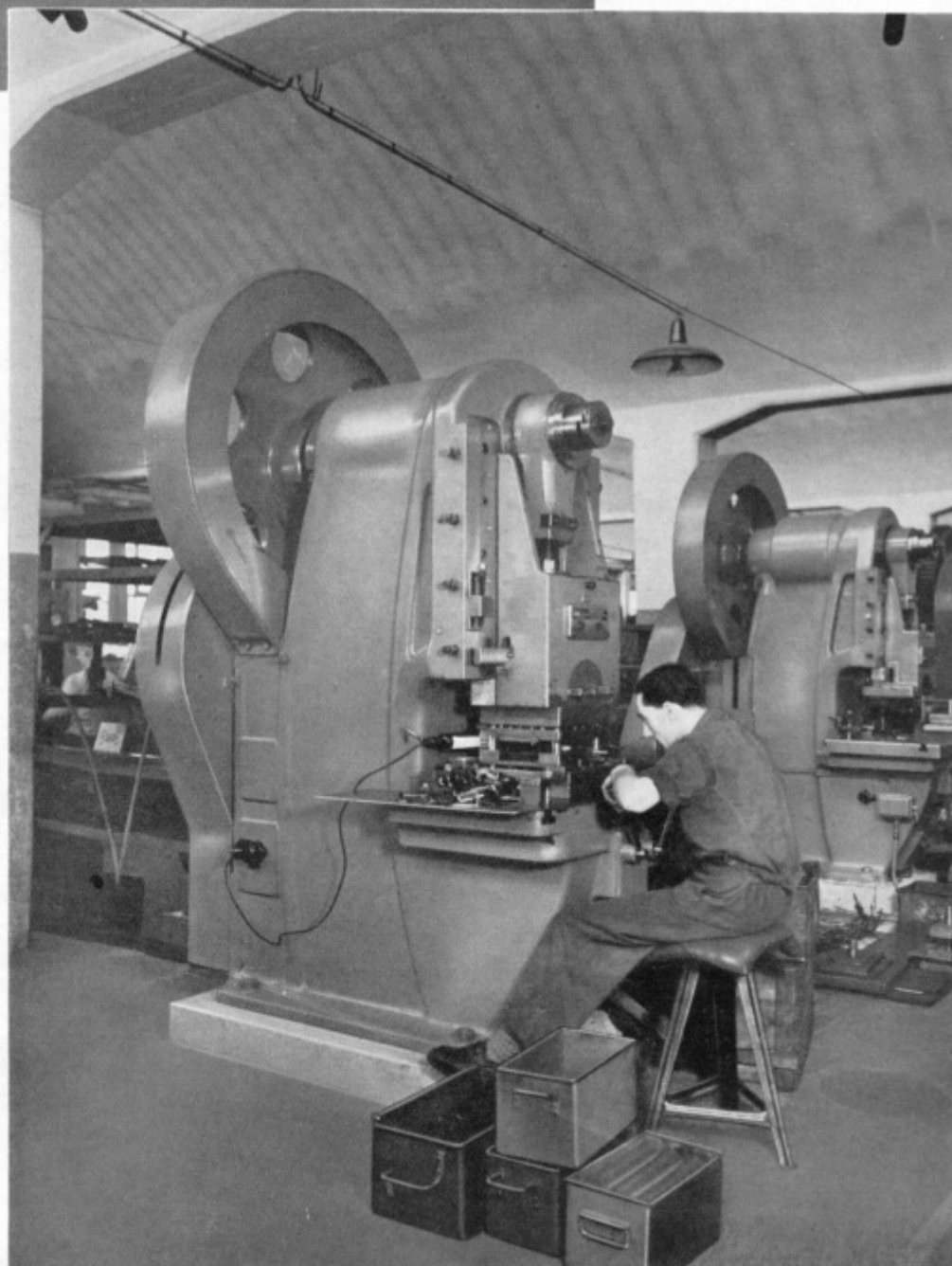
Unter den kaufmännischen Lehrlingen, die gegenüber den technischen in der Minderzahl sind, überwiegen die weiblichen Jugendlichen. So befanden sich Anfang Oktober 1952 12 weibliche und 3 männliche Lehrlinge in Frankfurt, ein Bestand, der durch Neueinstellungen von durchschnittlich 6 bis 7 Jugendlichen an zwei Terminen im Jahr gehalten wird. Auch hier ist der hohe Prozentsatz der mit „Auszeichnung“ oder „Sehr gut“ abschneidenden Lehrlinge bemerkenswert. Lohnbüro, Betriebsbüro, Einkauf, Buchhaltung, Kalkulation und andere Abteilungen gehören zu den Stationen auf dem Ausbildungsweg der kaufmännischen Lehrlinge.

In den nächsten Jahren werden wir vor allem der Erweiterung des theoretischen Wissens, das zur Zeit im Zusatzunterricht gepflegt wird, neue Lehrmittel widmen. Es ist dabei in erster Linie an eine Reihe von Filmen und Bildschauen gedacht, um die Kenntnisse von unseren eigenen Erzeugnissen zu vertiefen und gleichzeitig das Prinzip der Apparate und Geräte näherzubringen.



Verformbare Kunststoffe haben erst die formschönen Telefongehäuse, die Gestaltung der Einsprache-Öffnungen am Handapparat oder die elfenbeinfarbenen Luxusausführungen der Tischapparate ermöglicht. Diese Spritzmaschine – eine von vieren – läßt bei $+130^{\circ}$ bis $+190^{\circ}$ Celsius nach wenigen Sekunden aus den Kunststoffkörnern in ihrer Form Mikrophongehäuse und Einsprachen, aber auch unzerbrechliche hochelastische Fingerscheiben, Frontplatten und Spulenkörper entstehen, die mit einem einfachen Handgriff von der Arbeiterin entnommen oder auch selbsttätig ausgestoßen werden können.

Mit jedem Pressenhub der schweren 80-Tonnen-Exzenterpresse verlassen zwei gelochte und gebogene Relaisjochs das Folge-Schnittwerkzeug und fallen als Fertigteile auf eine Rutsche. Jedes hundertste Joch kommt in die Kontrolle, damit festgestellt werden kann, ob sich Veränderungen an dem Werkzeug bemerkbar machen, oder ob die engen Toleranzen nach der Vorschrift eingehalten werden.



Überall im Bundesgebiet

... arbeitet die T u N

Nebenstellen-Anlagen und Zentralen kann man nicht verkaufen wie Brötchen oder Gurken. So sehr man sich bemüht, durch eine geschickt zusammengestellte Reihe genormter Einheiten alle Verkehrsbedürfnisse der Praxis zu erfüllen, immer wieder muß festgestellt werden, daß es sich nicht um einen Konfektions- sondern um einen Maß-Anzug handelt, den der Kunde braucht.

Unendlich viel Kleinarbeit gehört dazu, einen Abschluß zu tätigen. Ohne den persönlichen Kontakt zum Kunden und ohne genaue Kenntnis von der Eigenart des Betriebes gelingt es nur selten, eine größere Anlage zu verkaufen oder zu vermieten, und die Zeiten des Vertreters, der morgens vom Bett aus per Telefon verhandelte und gegen mittag genügend Anlagen abgesetzt hatte, sind in den Zeiten schärfster Konkurrenz längst vorüber – sofern es auf dem Telefonsektor überhaupt derartiges gegeben hat.

Ein weiterer Unterschied gegenüber dem Absatz von Verbrauchsgütern ergibt sich aus der Notwendigkeit eines sorgfältig durchgeführten Kundendienstes. Der Service-Gedanke wird bei der Telefonbau und Normalzeit seit Jahren besonders gepflegt und hat zu einem charakteristischen Aufbau eines engmaschigen Netzes von Vertriebs- und Revisionsstellen in ganz Westdeutschland geführt. Man kann daher heute mit Recht – und mit Stolz – sagen: Überall im Bundesgebiet arbeitet die T u N!

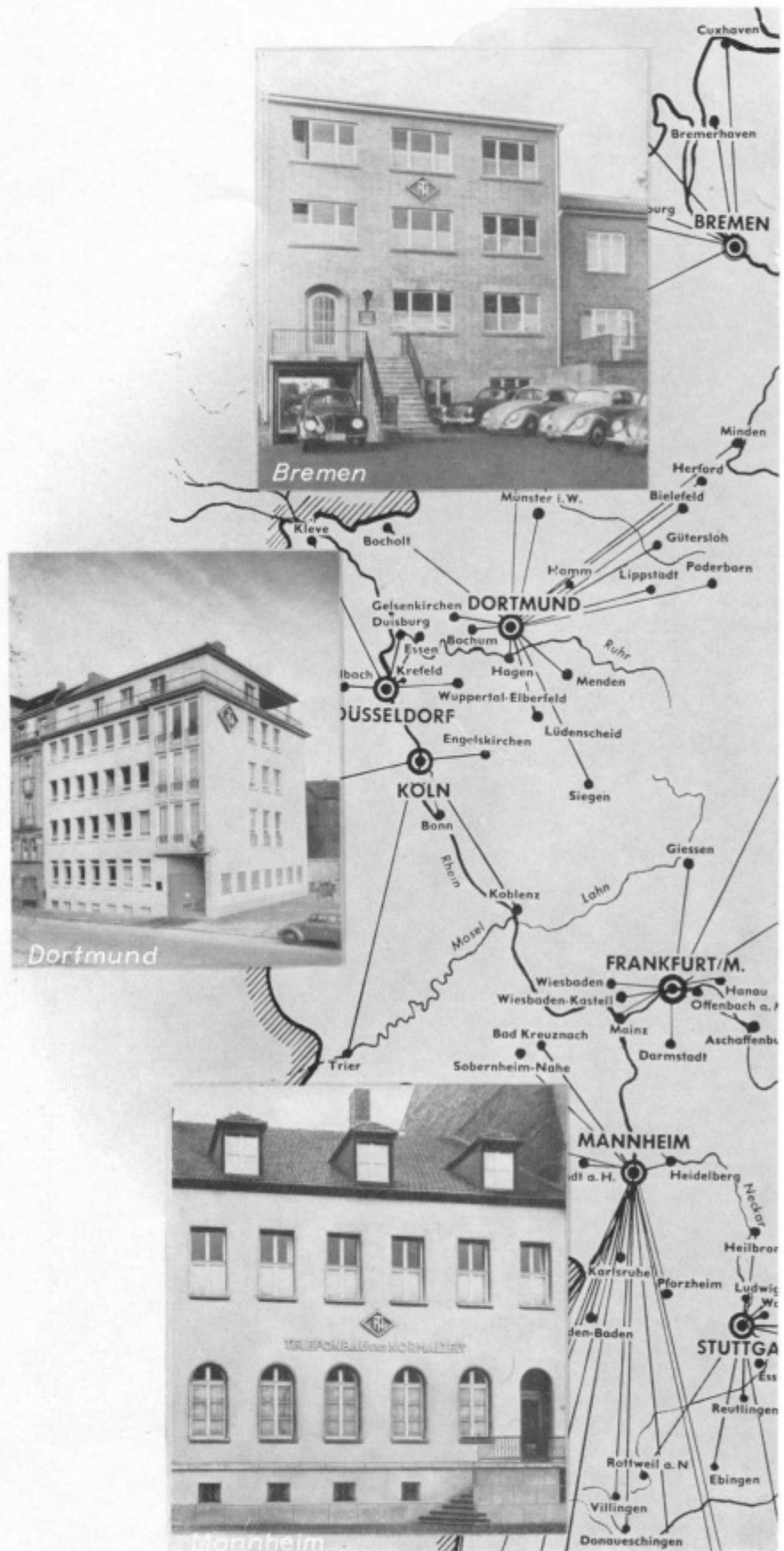
Der überwiegende Teil der Mitarbeiter, die in den Verwaltungsbezirken (Vb's), den Technischen Büros und Revisionsdienststellen tätig sind, gehört zur „Technik“, also zur Montage und zur Revision. Einschließlich der Lehrlinge sind es z. Z. 1580 Angestellte und Lohnempfänger. Die kaufmännischen Abteilungen (einschließlich der Lehrlinge) beschäftigen 452 Mitarbeiter, während in der Werbung 209 Spezialisten die Firma in dem harten Konkurrenzkampf unterstützen. Die Organisation dieses Vertriebs-, Revisions- und Werbenetzes ist denkbar einfach und daher übersichtlich:

An der Spitze jedes Verwaltungsbezirkes steht ein Geschäftsführer, dem für die kaufmännische Abteilung der „Innendienstleiter“, für die Technik ein technischer Leiter zur Seite stehen. Auch die Aufgaben sind klar unterschieden. Die Vb's bemühen sich um:

- das Hereinholen von Aufträgen
- die Verwaltung des Mietbestandes und
- die Pflege der Kundschaft.

Von diesen drei Arbeitsgebieten klingt besonders die Bezeichnung des letzten, die „Pflege der Kundschaft“, für jemand, der nie im Außendienst tätig war, etwas seltsam. Wie kann man eine Kundschaft pflegen?

An Stelle einer langatmigen Erklärung, die man der schwierigen „zwischenmenschlichen Beziehung“ des Verkäufers und des Kunden widmen müßte, und die vor allem das behutsame Eingehen desjenigen, der unbedingt etwas verkaufen will, auf den, der etwas kaufen soll,



zu berücksichtigen hätte, betrachten wir uns einmal ein Beispiel, wie es jeden Tag in einem unserer Vb's vorkommen kann:

Ein Werbevertreter sieht eines Tages ein Grundstück, auf dem gerade ausgeschachtet wird. Wenn er einen Vorsprung vor der Konkurrenz

gewinnen will, muß er spätestens jetzt sich um die Unterbringung einer Anlage bemühen. Zunächst ermittelt er den Bauherrn und den Architekten. Zusammen mit deren Anschriften meldet er sodann das Projekt mit allen Details, die er auskundschaften konnte, dem Bezirksvertreter (Abschlußvertreter), der diese Angelegenheit vor allem mit seinem Geschäftsführer bespricht. Vielleicht bestehen bereits zum Bauherrn oder zum Architekten von früheren Projekten her geschäftliche Beziehungen.

Der Bezirksvertreter ist es auch, der den ersten Kontakt herstellt und den Architekten oder Bauherrn besucht. Er berät ihn bei der Einrichtung der Schwachstromanlagen, also Telefon, Uhren, Notruf, Lichtsignal, Wächterkontroll- oder Feuermeldereinrichtungen und schafft durch Sachkenntnis und Erfahrungsschatz die Brücke des Vertrauens zwischen Kunden und Verkäufer.

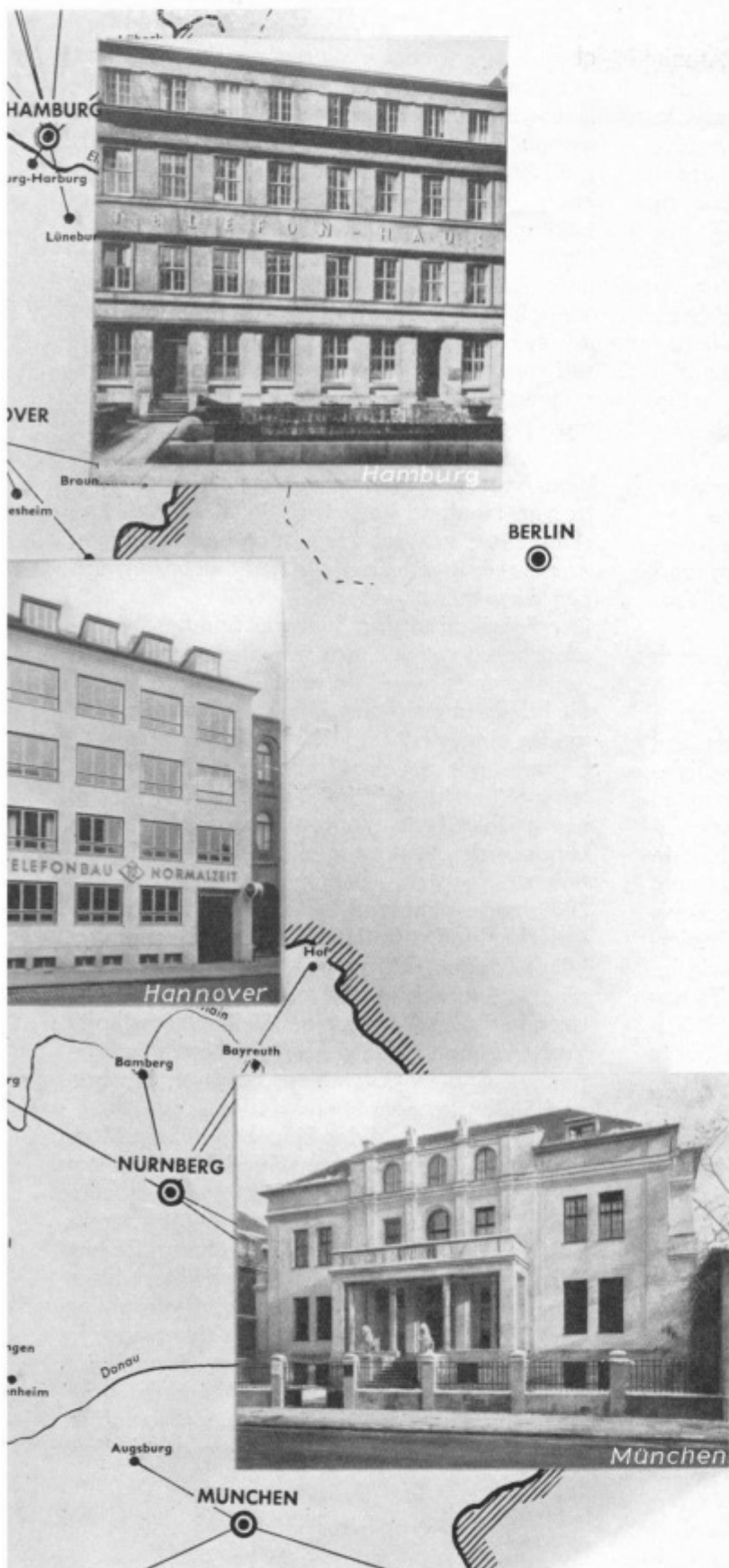
Bei großen Projekten wird der Kunde in der Regel die gesamten Schwachstromanlagen ausschreiben, um das günstigste Angebot ermitteln zu können. Gerade dann ist die erste Fühlungnahme zwischen Vertreter und Kunden von größter Bedeutung, wenn es gelingt, die Ausarbeitung des Ausschreibungsblanketts von der TuN vornehmen zu lassen. Durch die Mitarbeit des Technischen Leiters und des Projekten-Ingenieurs läßt sich meist ein kleiner Vorsprung vor der Konkurrenz gewinnen, da das Blankett ganz auf TuN-Technik und TuN-Schaltungen ausgerichtet werden kann.

Diesen Vorsprung gilt es, in den weiteren Verhandlungen über den Preis auszubauen, bis der Auftrag erteilt wird.

Damit wäre allerdings die Arbeit des Vb noch nicht beendet. Ist der Auftrag erst im Hause, so wird er in den kaufmännischen und technischen Abteilungen bestellmäßig bearbeitet, die Apparaturen der Fabrik in Frankfurt aufgegeben und die Montage vorbereitet.

Die Pflege des Kunden läuft weitgehend mit der seiner Anlage parallel. Zufriedenheit kann man nur erwarten, wenn der störungsfreie Betrieb durch unauffällige, sachgemäße Wartung garantiert wird. Unvermeidbare Störungen und Ausfälle brauchen bei rechtzeitigem Besuch und objektiver Unterrichtung des Kunden, unterstützt durch den guten persönlichen Kontakt aus der Zeit der Werbung und Projektierung, nie zu einer Verstimmung zu führen.

Die Vb's sind Schwerpunkte im Vertrieb unseres Unternehmens, besonders die in Nordrhein-Westfalen und einige in Nord- bzw. Süddeutschland gelegenen. Seit längerer Zeit besitzen wir eigene Häuser in Hamburg, Mannheim und Karlsruhe, während die eigenen Gebäude der Vb's in Hannover, Dortmund und für das Tb in Essen erst kürzlich bezogen werden konnten.





-Export nach fernen Ländern

Schwerer Start nach dem Kriege – Auf gleicher Linie mit anderen Fernmeldefirmen

Kaum ein Wiederaufbau nach dem zweiten Weltkriege hat so viel Sorgen, so viel Arbeit und so viel Anlaufzeit benötigt, wie gerade der deutsche Export. Gewiß, sofort nachdem die Grenzen für den Warenstrom von der Bundesrepublik nach den europäischen und überseeischen Ländern geöffnet wurden, hatte auch die Telefonbau und Normalzeit, ebenso wie die anderen deutschen Firmen ihrer Branche, die größten Anstrengungen gemacht, um die abgerissenen Verbindungen zu den ausländischen Geschäftsfreunden der Vorkriegszeit wieder aufzunehmen, aber auch neue Fäden anzuknüpfen, da es sich herausstellte, daß eine völlig neue, von der früheren wesentlich abweichende Exportsituation sich darbot. Die früher aufnahmebereiten Absatzmärkte für Telefonapparate, Zentralen, Uhren oder Meldeanlagen waren zum größten Teil dem deutschen Angebot verschlossen, die acht langen Jahre der Kriegs- und schlimmsten Nachkriegszeit hatten das Vordringen anderer Lieferanten begünstigt.

Nur wenige werden sich heute, vier Jahre nach der Schaffung einer international anerkannten deutschen Währung und geraume Zeit nachdem die einseitige Freiheit des Handels und Wandels (die man sehr zu Unrecht Liberalisierung nannte) sich zu einer gegenseitigen zu wandeln begann, erinnern können, wie schwierig und umständlich das Auslandsgeschäft in Gang gebracht werden mußte. Die Abneigung gegen einen deutschen Partner war zunächst bei weitem nicht so hinderlich wie der Papierkrieg und die allgemeinen Verkehrsschwierigkeiten. Die Post unterlag einer scharfen Zensur und benötigte lange Zeit, bis sie den Geschäftsfreund jenseits der Grenzen erreichte. Telefonate waren entweder gar nicht gestattet oder wurden erst nach vielen Formalitäten vermittelt.

Neben diesen Hindernissen auf dem Wege zu dem bitter notwendigen Export trat mehr und mehr eine Konkurrenz in Erscheinung, die ihre Stärke vor allem aus der erzwungenen Preisgabe unserer Geschäftsgeheimnisse schöpfte. Als im Jahre 1948 die Mailänder Messe zum ersten Male nach dem Kriege wieder mit unseren Erzeugnissen beschickt werden konnte, schien die erste und schwerste Etappe auf dem Wege zum lohnenden TuN-Export zurückgelegt. Immer schneller paßten wir uns dem „friedensmäßigen Stand der Telefontechnik“

an, und in zäher Arbeit, Schritt für Schritt, eroberten wir wieder viele der alten Märkte und gewannen auch neue Geschäftsfreunde.

Heute ist dieses Zwischenstadium längst überwunden. Von den Telefonapparaten zum Beispiel können wir trotz größter Schwierigkeiten heute ein Fünftel der Produktion ausführen. Das Uhrengeschäft folgt dichtauf, während Zentralen und Meldeanlagen naturgemäß noch etwas längere Anlaufzeit benötigen. Ähnliche Verhältnisse liegen auch bei anderen Firmen unserer Branche vor. Ganz besonders erfolgreich waren wir auf dem Gebiete der Warenautomaten-Ausfuhr, ein Geschäft, das sich ausgezeichnet entwickelt.

Auch dem jüngsten Kind der Produktionsfamilie, dem Ämterbau, konnte der Export einen Auftrag in Finnland beschieren. Weitere Aufträge stehen kurz vor der Vergebung und in einigen Ausschreibungen liegt die TuN aussichtsreich „im Rennen“.

Der Fabrikation darf hier ein Sonderlob ausgesprochen werden, das schwerer wiegt, als oft angenommen wird: sie hat sich vorzüglich auf die häufig abweichenden Forderungen des Auslandes eingestellt und ließ die Exportabteilung bisher sogar bei der Erfüllung sehr ausgefallener Wünsche nicht im Stich. Die TuN verfügt heute über feste Vertretungen in fast allen Ländern der Welt, vor allem aber in: Argentinien, Ägypten, Belgien, Brasilien, Chile, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Irland, Luxemburg, Niederlanden, Norwegen, Österreich, Philippinen, Saargebiet, Schweden, USA, Türkei, Uruguay und Venezuela. Weitere ernsthafte Verhandlungen und vielversprechende Anbahnungen sind in Columbien, Ecuador, Libanon und Südafrika begonnen worden.

Die Kleinarbeit und das Eingehen auf die Mentalität der ausländischen Kunden, vor allem aber die anerkannte Qualität unserer Erzeugnisse, haben unseren Export heute bereits größer werden lassen als in früheren Zeiten. Wir dürfen und wollen dies unseren Mitarbeitern sagen, denn ihren Bemühungen verdanken wir diesen Erfolg, dessen Wert sich weniger in einer Gewinnzahl als in dem Bewußtsein äußert, mitgewirkt zu haben, einen der dringendsten Engpässe unserer jungen Republik, den Devisenmangel, beseitigen zu helfen.



Drei Generationen

– häufig tragen sie den gleichen Familiennamen – die eine in der Lehrwerkstatt mit vielen anderen Jugendlichen, die andere vielleicht im Automatenbau, die dritte am Reißbrett oder an der Drehbank, sie alle

Wir besuchten die Fabrikation ... mit der Kamera

„Nehmen Sie mal Ihren Photoapparat und knipsen Sie ein paar Bilder von unseren Fabrikationsräumen in Urberach, in der Kleyerstraße und auch in der Mainzer Landstraße. Sehen Sie zu, daß ein nettes Mädchen mit drauf kommt, aber vergessen Sie nicht die Lehrlinge und unsere alten Mitarbeiter in der Dreherei oder im Werkzeugbau.“

So lautete der Auftrag an die Hausphotographen. Als ihr Rundgang zu Ende war und das Ergebnis vorlag, stellte es sich heraus, daß man damit später einmal ein schönes Bilddokument für unsere Mitarbeiter zusammenstellen sollte, eine Photoreportage über unsere alten und neuen Arbeitsräume. Sie wird im nächsten Jahr erscheinen.

In diesen „Mitteilungen“ konnte nur ein kleiner Teil der Bilder aufgenommen werden. Sie sollen unseren Mitarbeitern in Urberach zeigen, wie es in unserer Fabrikation in der Kleyerstraße aussieht, und umgekehrt. Aber auch Uhrenbauer und Automaten-Mechaniker werden sich für die Arbeitsplätze ihrer Kollegen interessieren. Für alle bedeuten sie eine Bestätigung, daß unsere Firma schöner und größer geworden ist.



arbeiten bei Tu N

für ein gemeinsames Ziel:
durch ihr Können, ihren Fleiß
und ihre Leistung den Be-
stand des Werkes und damit
ihren Arbeitsplatz zu sichern.



...tionen
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

Fingerspitzengefühl und ein sicheres Auge gehören zu der Arbeit an der Graviermaschine, wenn der empfindliche, sehr schnell rotierende Stichel mit seiner scharfen Schneide Schriftzüge in das Metall eingräbt oder Kurvenlinien von der Zeichnung auf das Werkstück überträgt. Frauenhände haben sich bei der Bedienung dieser hochwertigen Präzisionsmaschinen besonders bewährt.