



ONBAU — NORMALZEIT



MITTEILUNGEN
AN DIE
BELEGSCHAFT



MITTEILUNGEN
AN DIE BELEGSCHAFT
DER
TELEFONBAU UND NORMALZEIT
LEHNER & CO.
UND DER
TELEFONBAU UND NORMALZEIT
G. M. B. H.
FRANKFURT AM MAIN

HEFT **6**
1956

INHALTS-VERZEICHNIS

Vorwort	1
Erfolge . . . , aber hart erkämpft	3
Auf dem Gipfel der Hochkonjunktur – und dennoch Sorgen im Inlandsvertrieb!	9
Sozialbericht	12
Wesenszüge des Vertriebs	14
Nachrufe	19
Ein Tagesablauf im Betrieb	20
Caracas . . . aller Anfang ist schwer	22
50jährige Jubiläen	24





VORWORT

on Maracaibo, dem äußersten Sitz eines Technischen Büros unseres Unternehmens, bis nach Frankfurt sind es 8700 km Flugweg. So weit spannt sich der Bogen zwischen den Wirkungsstätten von nunmehr nahezu 8000 Betriebsangehörigen, die unmittelbar oder mittelbar zu uns gehören. Je weiter der einzelne von „Frankfurt“ entfernt ist, um so mehr freut er sich über diese Blätter, die wir am Ende jedes Jahres herausgeben. Das wurde uns immer wieder versichert, sei es von einem Revisor in Deutschland oder einem Monteur draußen in der weiten Welt.

Wer täglich nur die Enge seines Büros oder seines Arbeitsplatzes in Frankfurt sieht, möchte etwas darüber hören, wie und wo unsere Apparaturen eingesetzt werden. Wer dagegen immer nur auf der Baustelle schafft, der will wissen, wie es in der Fabrik aussieht. Und alle zusammen möchten sie etwas hören, wie es um das große Ganze, um die Zukunft des Unternehmens, um die Sicherung des einzelnen Arbeitsplatzes steht. Diesem Ziel dient unser Weihnachtsheft, der „Erweiterte Geschäftsbericht an die Belegschaft in Wort und Bild“.

Auch zu Weihnachten 1956 hoffen wir zu erfreuen und das Vertrauen zwischen Belegschaft und Geschäftsleitung zu stärken.

Mit unserem Gruß an alle Betriebsangehörigen verbinden wir unseren Wunsch für ein frohes, gesegnetes Weihnachtsfest.

Die Geschäftsleitung

Weihnachten 1956



– Eine Rückschau auf das Jahr 1956 –

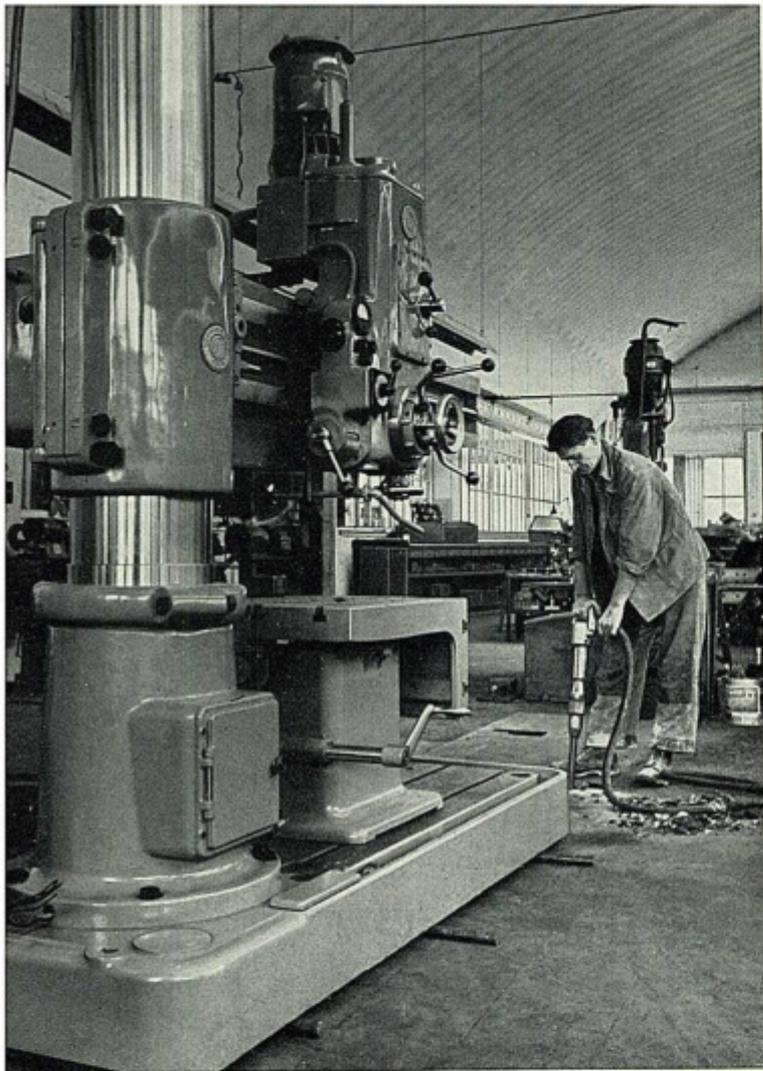
Wenn wir uns an die Zweckbestimmung dieser Hefte erinnern, im weiten Kreise unserer Betriebsangehörigen in der Fabrik und im Vertrieb zusammenfassend über die Entwicklung der Dinge in unserem Unternehmen während des letzten – jetzt ablaufenden – Jahres zu berichten, so zögerte dieses Mal die Hand bei der Niederschrift. In den vergangenen Jahren fielen dem Berichtersteller beim Schreiben die Gedanken über die gute Entwicklung des Unternehmens fast von selbst zu. Die Erfolge dieses Jahres, auf die wir wiederum im Rückblick stolz sein können, sind sehr viel schwerer errungen worden.

Wenn man sich die Zahlen über die bis jetzt vorliegenden Ergebnisse der Produktion, des Inlands- und Auslandsabsatzes, der Fabrik und die Ergebnisse auch der Verwaltungsbezirke der TuN Lehner & Co. nun bei der Niederschrift vergegenwärtigt, stellt man – fast überraschend – fest, daß wir trotz der Verschärfung des Konkurrenzkampfes, trotz der unglücklichen Entwicklung des darniederliegenden Kapitalmarktes und der dadurch bedingten Erschwernisse der Finanzierung und trotz des immer noch vorhandenen Mangels an Raum ein gutes Stück vorwärtsgekommen sind, so daß wir auch in diesem Jahre mit Freude und Stolz auf die Ergebnisse der in unserer Firma von allen Betriebsangehörigen geleisteten Arbeit zurückblicken können.

Stetige Produktionssteigerungen

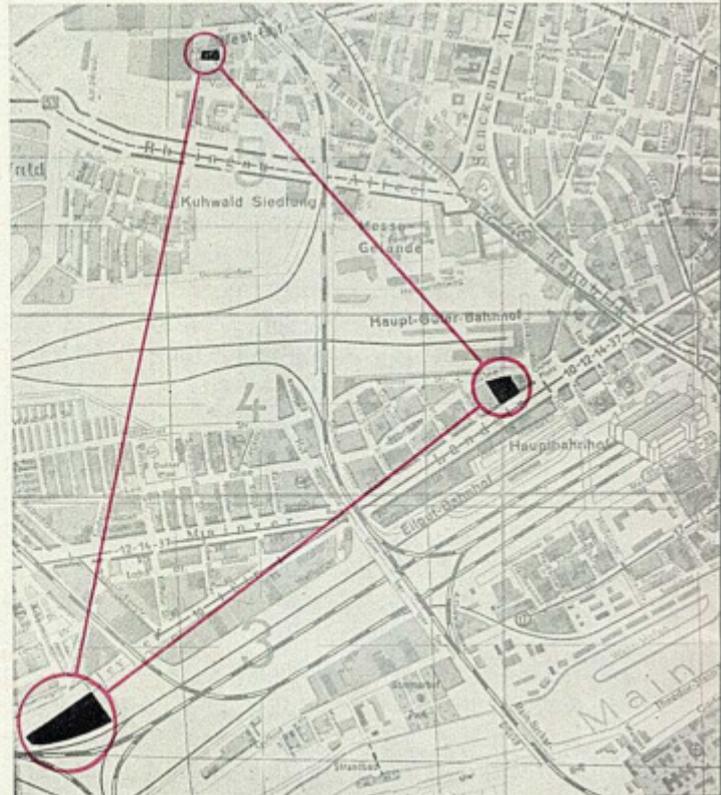
Die Zahlenreihen der Fabrik, der TuN G.m.b.H., deren Belegschaft sich von 3496 am 1. 1. 1956 auf 3773 am 1. 10. 1956 erhöht hat, zeigen

wiederum ein Ansteigen der Produktion und des Umsatzes. Zwar ist die seit Jahren aufwärtssteigende Linie der Entwicklung im Jahre 1955 abgeflacht; aber die Lieferungen an die Verwaltungsbezirke der Lehner & Co. liegen wiederum im Zusammenhang mit dem gestiegenen Umsatz im Verkaufs- und Vermietungsgeschäft höher als in den vergangenen Jahren und haben sogar einen neuen Höchststand erreicht. Als Zeichen für die Anerkennung der Güte unserer Nebenstellenanlagen, um deren Verbesserung und Modernisierung wir nach wie vor bemüht sind, darf erneut der erfolgreiche Verkauf dieser Apparaturen auch an die Deutsche Bundespost gewertet werden, der allerdings infolge von Haushaltschwierigkeiten der Deutschen Bundespost im letzten Quartal ins Stocken geraten ist. Mit besonderer Befriedigung können wir hervorheben, daß mit der Anerkennung unserer Firma – im Zusammenhang mit den mit den anderen Amtsbaufirmen getroffenen Vereinbarungen – unsere Lieferungen und Installationen von postalischen Ämtern nunmehr planungsgemäß vonstatten gehen. Allerdings ist hierbei wiederum zu bemerken, daß unsere Lieferungen an die Deutsche Bundespost im Verhältnis zu unserer Produktion – trotz der zwischenzeitlich eingetretenen Steigerung des Umsatzes – bei weitem nicht die Größenordnung wie bei unserer Konkurrenz besitzen. Ein jeder unserer Betriebsangehörigen weiß indessen nicht nur aus früheren Berichten, sondern auch aus der täglichen Erfahrung, welche Bedeutung für uns die dankenswerte Anerkennung der Fabrik als Lieferant der Deutschen Bundespost sowohl für Nebenstellenanlagen als auch für Amtseinrichtungen im In- und Ausland hat.

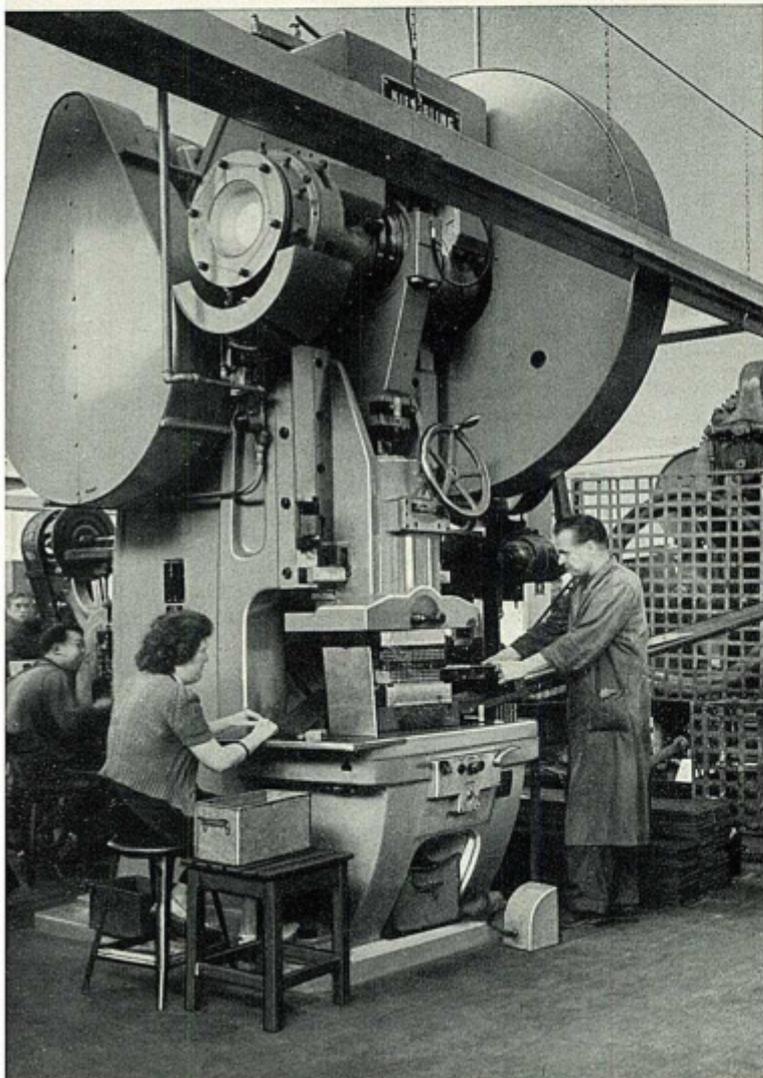


Hohe Zinsen . . .

Die Steigerung der Zinssätze, wie sie sich im letzten Jahre bedenklich entwickelt hat, wie auch die ansonsten stark gestiegenen Unkosten – insbesondere die in den Tarifabkommen wesentlich erhöhten Löhne und Gehälter – haben allerdings in der Fabrik die Verdienstspanne sehr wesentlich eingeengt, und wir mußten uns deshalb bei unseren Investitionen sowohl im Inland als auch bei unseren Auslandsunternehmen Zurückhaltung auferlegen. Das gilt insbesondere auch für die Baulichkeiten in der



In einem Dreieck liegen die Frankfurter Werke Mainzer Landstraße, Kleyerstraße und Ohmstraße



Fabrik, die mit der Vollendung unseres neuen Fabrikflügels an dem Hochbau in der Kleyerstraße und mit dem Erweiterungsbau der dortigen Kantine ihr Ende gefunden haben. Die Abbildung auf Seite 2 zeigt diesen schönen Neubau, der wiederum wesentlich zur Verbesserung der Arbeitsplätze in der Fabrik beiträgt und den Erwerb eines großen angrenzenden Geländestücks notwendig machte.

Die Anschaffung neuer moderner Maschinen erfordert einen großen Kapitalaufwand

Der Ministerpräsident von Indien,
Pandit Jawaharlal Nehru,
besichtigt die von der TuN gebaute
Parlamentsabstimmungsanlage in Kalkutta

... feste Preise

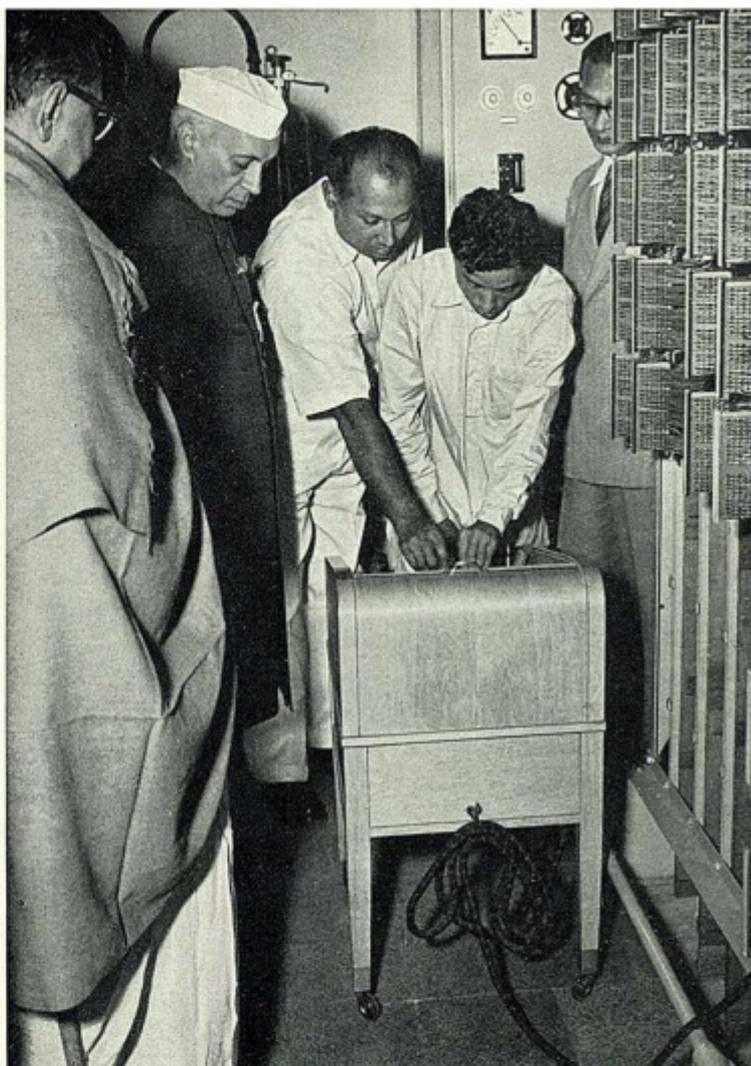
Wenn trotz der Absatzer schwerungen, wie sie der Konkurrenzkampf nun einmal mit sich bringt, die Fabrikation nach wie vor einen hohen Stand behalten hat, so hat sich andererseits gezeigt, daß wir diesen gefestigten Umsatz trotz wesentlich gestiegener Kosten nur unter Beibehaltung des seit langem geltenden Preisniveaus halten können. Wir müssen deshalb bemüht sein, die Fertigung zu rationalisieren, und dürfen nicht nachlassen, den guten Stand unserer Technik immer mehr zu verbessern.

Mehr Raum für die „Entwicklung“

Die Notwendigkeit solcher Verbesserungen ergibt sich nicht nur aus den ständig steigenden Ansprüchen unserer Kundschaft auf Hebung der Sprech- und Übermittlungstechnik, den Anforderungen an die Formschönheit unserer Telefonstationen und Zentralen, der Geräuschminderung der Apparaturen usw. usw., sondern wir sind natürlich auch genötigt, an der künftigen Entwicklung der Telefonie, die vermutlich in stärkerem Umfang elektronische Bauelemente verwenden wird, mitzuarbeiten. Es hat sich auch gezeigt, daß unsere Laboratorien sowie die Räume für die Entwicklung und Konstruktion und die Versuchswerkstätten in der Mainzer Landstraße nicht ausreichen, um diese notwendigen Entwicklungsarbeiten, die für die Zukunft unserer Firma von entscheidender Bedeutung sind, bewältigen zu können. Die notwendigen Räume werden zum Ende des Jahres und zu Anfang des nächsten Jahres mit dem Umzug der Uhrenfabrikation aus der Mainzer Landstraße in den Neubau in der Kleyerstraße gewonnen werden, und zum anderen haben wir uns entschlossen, die Warenautomatenfabrikation aus der Mainzer Landstraße in die neu gemieteten Räume in der Ohmstraße zu verlegen.

„Uhr“ und „Warenautomat“ ziehen um

Dabei ist Vorsorge getroffen, daß durch diese Verlagerung kein Produktionsausfall entsteht; denn die Qualität unserer elektrischen Uhren haben diesen unseren Fabrikaten nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland einen ständig wachsenden Markt eröffnet. So haben wir z. B. im vergangenen Jahre Uhrenaufträge nicht nur von der Deutschen Bundesbahn, sondern auch von Bahnen und anderen öffentlichen Verkehrs-



Wirtschaftsminister Prof. Dr. Ludwig Erhard
auf der Deutschen Industrie-Ausstellung 1956
in Helsinki



Der TuN-Ausstellungsstand auf der Deutschen Industrie-Messe 1956 in Hannover

unternehmungen in Schweden, Norwegen, Griechenland und sogar der Schweiz erhalten. Auch der Warenautomat, an dessen Entwicklung im Interesse der Befriedigung des Bedarfs einer wachsenden Anzahl von Handelssparten ständig gearbeitet wird, zeigt sowohl im Inland als auch im Ausland steigende Umsatzziffern.

TuN auf den Märkten der Welt

Auch der Export bewegt sich wiederum auf der Höhe des Vorjahres. Diese Ergebnisse und Erfolge sind um so erfreulicher, als sich die Verkaufsorganisation des Unternehmens sowohl im Inland als auch im Ausland in einem immer schärfer werdenden Konkurrenzkampf zu bewähren hatte. Dieser Absatz vollzog sich bei einem Preisniveau, das nun schon seit Jahren

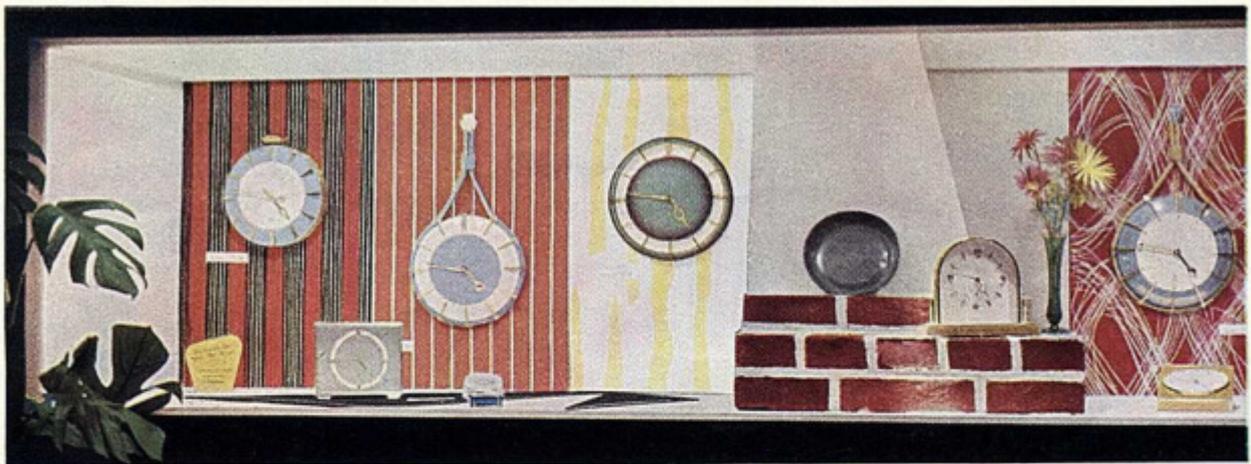
ohne Erhöhungen im In- und Ausland innegehalten werden mußte.

Leider würde es den Rahmen dieser Darstellung sprengen, wenn wir über unsere Arbeit und unsere Erfolge auf den Auslandsmärkten im einzelnen berichten würden. Bei nach wie vor wachsendem Interesse des Auslandes an unseren Nebenstellenapparaturen sei nur kurz vermerkt, daß wir in Finnland weiter an dem Bau von Netzgruppen beteiligt sind, daß eine große Zentrale in Irland erstellt wurde, daß wir sogar in Indien in verschiedenen Parlamenten Abstimmungsanlagen mit gutem Erfolg eingebaut haben. Insbesondere ist aber zu berichten, daß wir in Venezuela unsere Interessen nunmehr in einer von uns beherrschten Gesellschaft betreiben, wobei die guten Leistungen unserer deutschen und ausländischen Mitarbeiter hervorzuheben sind.

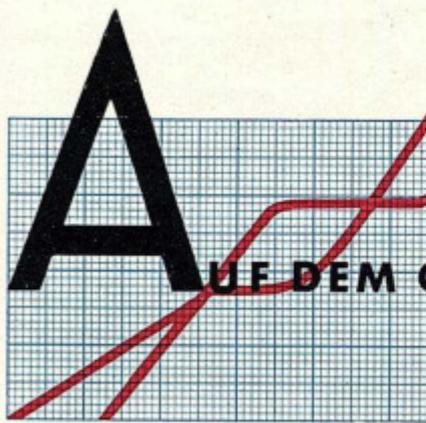


Bundespräsident Prof. Dr. Heuss besichtigt unseren Stand auf der Internationalen Polizeiausstellung 1956 in Essen

TuN-Batterieuhren, ausgestellt auf der „Fachmesse Uhren und Schmuck“ 1956 in Frankfurt am Main







AUF DEM GIPFEL DER HOCHKONJUNKTUR

UND DENNOCH SORGEN IM INLANDSVERTRIEB



Für den Laien ist dies wahrscheinlich eine widerspruchsvolle These, weil man annehmen sollte, daß es den Unternehmungen in der Hochkonjunktur gut geht und daher auch die Geschäftsleitung ein leichteres Dasein hat als in Krisenzeiten. Ganz abgesehen davon, daß auch in der Hochkonjunktur die Konkurrenz nicht schläft, liegen aber bei der Eigenart unseres Unternehmens – die das Mietgeschäft mit sich bringt – die Verhältnisse leider anders, gerade weil wir – umsatzmäßig betrachtet – im privaten Telefon-Nebenstellengeschäft an der Hochkonjunktur, die in der deutschen Wirtschaft herrscht, teilnehmen konnten.

Das Inlandsvertriebsgeschäft hat im Jahr 1956 abermals eine Steigerung der Auftragseingänge um etwa 20% zu verzeichnen gehabt, nachdem schon vom Jahr 1953 an die Auftragseingänge von Jahr zu Jahr erheblich gestiegen sind.

Während aber die Auftragsbestände in den Vorjahren gleichfalls eine ständig steigende Tendenz aufwiesen, also von Jahr zu Jahr mehr Aufträge abgeschlossen als installiert wurden, zeigt das Jahr 1956 hier eine Umkehr. Im 1. Quartal 1956 allerdings stiegen noch einmal die Auftragsbestände um 20%, aber trotz unverändert starker Auftragseingänge trat bereits im 2. und 3. Quartal keine Erhöhung der Auftragsbestände ein.

Bei einem Unternehmen, das ausschließlich Verkaufsgeschäfte tätigt, führt eine Umsatzausdehnung zwar auch zu einer Anspannung der flüssigen Mittel, weil im Regelfall das Warenlager und die Außenstände ebenfalls wachsen, also mehr Betriebskapital benötigt

wird. Vom Standpunkt einer vorsichtigen Finanzpolitik aber ist diese Entwicklung selbst dann ungefährlich, wenn der Mehrbedarf an Betriebsmitteln nur durch kurzfristige Bankkredite gedeckt wird, weil bei einem Rückgang der Konjunktur sowohl Warenlager wie Außenstände wieder auf den normalen Stand sinken und damit Betriebsmittel zur Rückzahlung der Bankkredite frei werden.

Miete bringt Sicherheit, aber erfordert Kapital!

Ganz anders aber sehen die Verhältnisse im Mietgeschäft aus. Hier bedeutet eine Steigerung der Auftragseingänge einen Mehrbedarf an langfristig für die Finanzierung der Investitionen im Mietgeschäft zur Verfügung stehenden Mittel. Im Mietgeschäft ist es so, daß die Gesellschaft, die irgendwelche Apparate vermietet, seien es Telefonapparate, Büromaschinen usw., erst einmal die Vorfinanzierung übernehmen muß. Das Kapital, das für die Anschaffung benötigt wurde, fließt in das Unternehmen erst wieder im Laufe vieler Jahre als Mieten zurück. So kommt es, daß gerade in unserem Unternehmen in der Zeit der Hochkonjunktur die Finanzierungsfragen besonders schwierig zu meistern sind. Natürlich haben wir uns die Frage vorgelegt, ob eine gewisse Zurückhaltung im Mietgeschäft angebracht sei. Der Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital unseres Unternehmens ist auch bei uns inzwischen abgesunken, und es ist nur ein schwacher Trost, daß bei uns die Dinge nicht anders liegen als bei vielen anderen gutfundierten Unternehmungen

TELEFONBAU UND NORMALZEIT



im Bundesgebiet. Wir konnten uns aber nicht entschließen, das Mietgeschäft zu drosseln, weil ein Rückgang unseres bisherigen Marktanteils auf viele Jahre sich auswirkende, nachteilige Folgen haben würde. Jeder Mietkunde, den wir neu gewinnen, ist zugleich der künftige Auftraggeber für Erweiterungen und Anlagevergrößerungen, die erst in späteren Jahren benötigt werden, also in einer Zeit, in der wir vielleicht ernste Absatzsorgen haben werden. Je größer die Zahl der Mietkunden, um so sicherer ist die künftige Beschäftigung unserer Fabrik auch in Krisenzeiten. Wir glauben also trotz aller mit der Finanzierung des Mietgeschäftes verbundenen Schwierigkeiten, auch während der Hochkonjunktur alles tun zu müssen, um unseren Marktanteil zu halten. Letzteres ist in einer Branche wie der unsrigen, wo es nicht eine Vielzahl von Anbietern, sondern nur einige wenige Wettbewerber gibt, um so wichtiger. Entscheidend für die Lage unseres Unternehmens ist die Tatsache, daß im Gegensatz zu unseren großen Mitbewerbern das private Nebenstellengeschäft sowohl der Umsatzmenge nach wie auch im Hinblick auf den Kapitaleinsatz für das Wohl und Wehe unseres Unternehmens entscheidend ist. Obwohl wir in den Kreis der Amtsbaufirmen der Bundespost aufgenommen wurden – ein in seiner Bedeutung gar nicht hoch genug zu schätzender Umstand –, so ist das Ausmaß der uns auf diesem Gebiet erteilten Aufträge doch nicht so groß, als daß hierdurch eine wesentliche Verlagerung des Schwerepunktes unseres Unternehmens erfolgt wäre.

Ausbau der Geschäftsorganisation

Der weitere Ausbau des privaten Nebenstellengeschäfts bedeutet aber nicht nur die Bindung langfristiger Mittel für den Aufbau von Mietanlagen, sondern er macht allgemein die Ausweitung unserer Geschäftsorganisation erforderlich. Vorhandene Betriebsräume sind zu klein geworden, und der immer dringlicher werdende Raumbedarf mußte durch Neubauten gedeckt werden. Im Jahr 1956 haben wir für den VB München ein neues Verwaltungsgebäude errichtet und mit dem Bau eines gleichartigen Gebäudes in Düsseldorf begonnen. In anderen Städten, beispielsweise in Hamburg und Krefeld, wurden vorhandene Büroräume vergrößert.

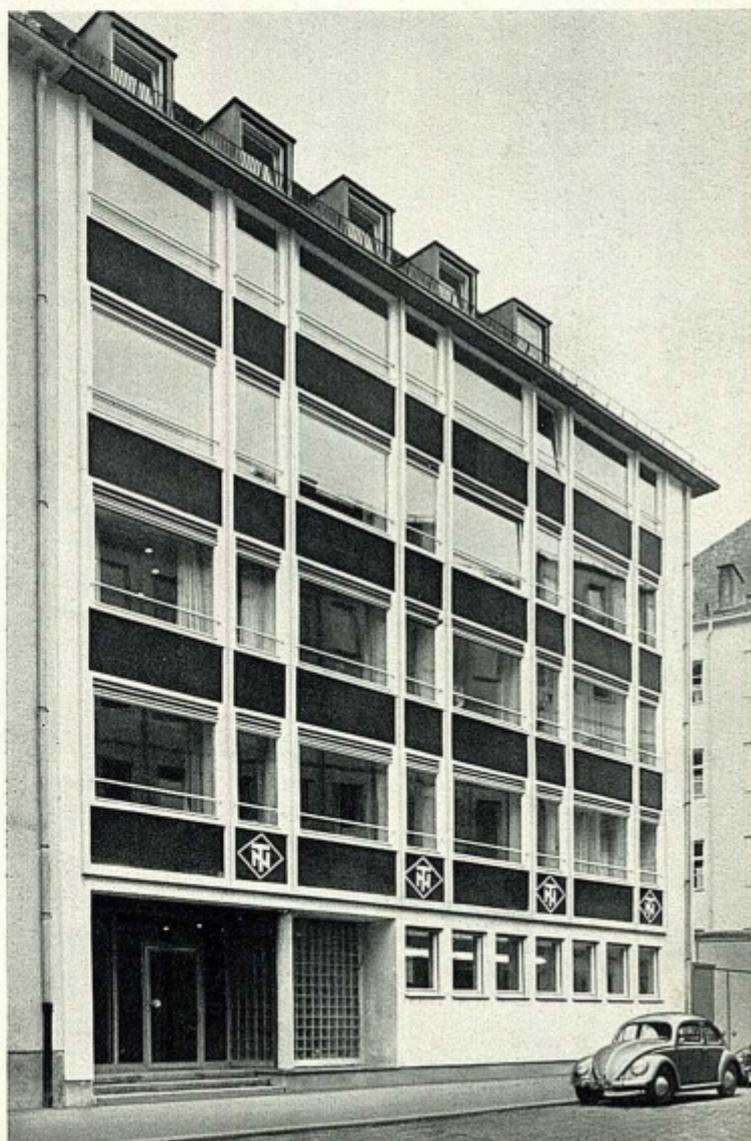
Neue Revisionsdienststellen wurden eingerichtet in Lindau, Weiden/Oberpfalz, Lohr am Main, Radolfzell, Husum, Eutin, Alfeld, Landau, Rosenheim, Günzburg, und die Revisionsdienststellen Paderborn, Flensburg, Heilbronn, Kempten und Traunstein wurden zu TBs erhoben.

Die Motorisierung der Pflegeabteilung wurde weiter verstärkt. Allein in dieser Abteilung wurden 1956 42 weitere Kraftwagen eingesetzt. Die Zahl der Mitarbeiter der TuN Lehner & Co. stieg von 3228 am 1. 1. 56 auf 3588 am 1. 10. 56.

Das Ergebnis

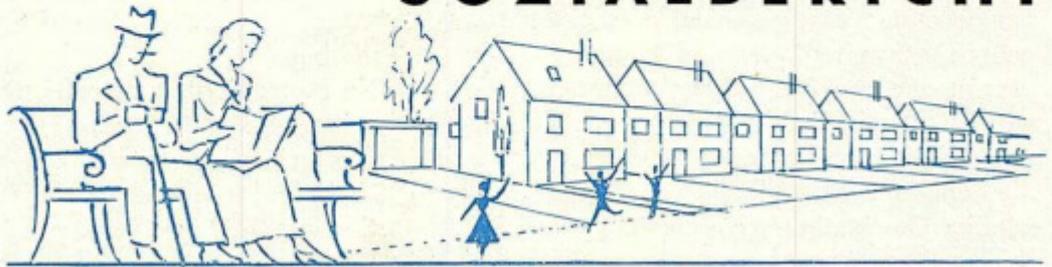
Zusammenfassend ist festzustellen, daß sich unser Bestand an Miet- und Wartungsanlagen im Jahr 1956 ganz wesentlich erhöht hat, und zwar stärker als in irgendeinem anderen Jahr seit der Währungsreform. Das aber bedeutet andererseits eine Anspannung auf finanziellem Gebiet. Umsomehr gilt es, durch eine rationelle, sparsame Betriebsführung aus den Erträgen die Mittel zu erübrigen, die erforderlich sind, um unseren Marktanteil erfolgreich zu verteidigen.

Das neue Geschäftshaus
unseres VBs München



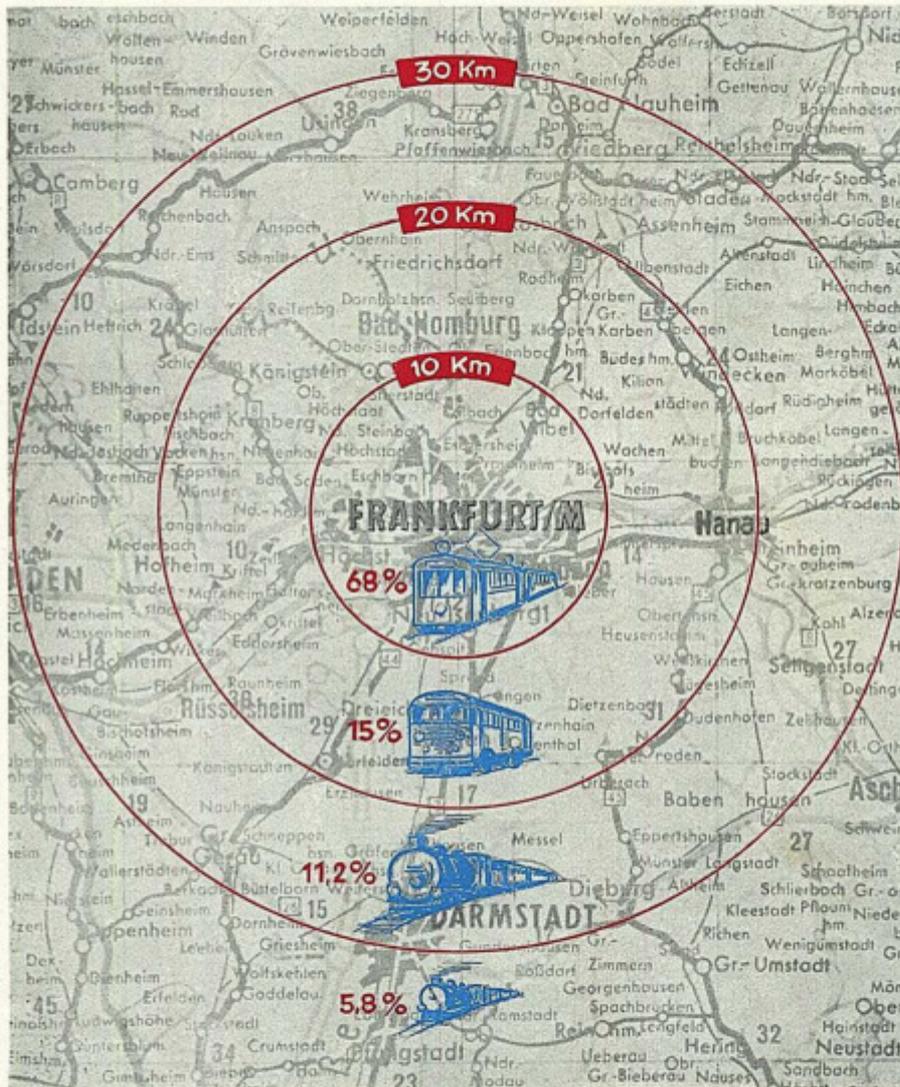


SOZIALBERICHT



Das Jahr 1956 hat im Bereich der metallverarbeitenden Industrie, zu der auch die Elektroindustrie zählt, sozialpolitisch große Veränderungen gebracht. Durch das bekannte Bremer

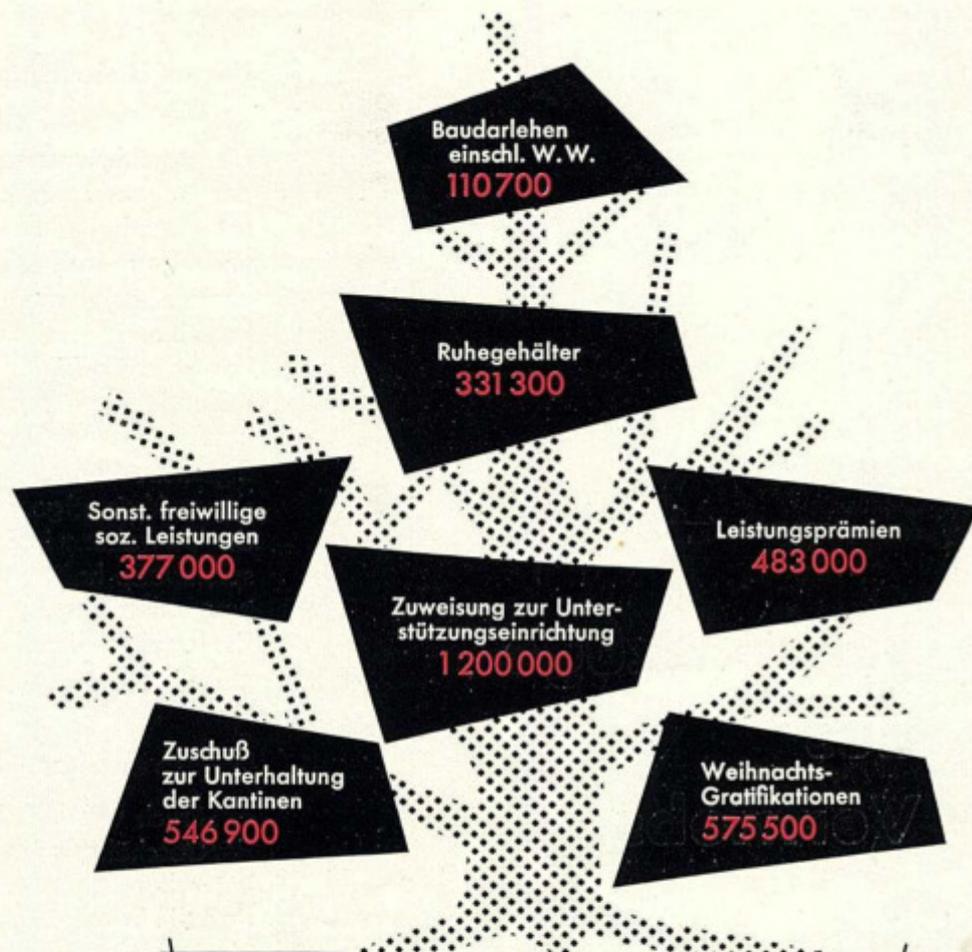
Abkommen zwischen dem Gesamtverband der metallindustriellen Arbeitgeberverbände und der IG Metall ist die 45-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich eingeführt worden.



Die Geschäftsleitung hat sich im Anschluß hieran entschlossen, noch einen Schritt weiterzugehen und im Vertrieb ab Oktober d.J., in der Fabrikation vom neuen Jahr ab weitgehend die 5-Tage-Woche einzuführen, um allen Mitarbeitern Gelegenheit zu geben, in einem verlängerten Wochenende Ruhe und Erholung zu finden.

Es wird dabei keineswegs verkannt, daß zum Ausruhen von der Arbeit **mehr** notwendig ist als nur Freizeit: in erster Linie nämlich eine Wohnung.

Das Wohnungsproblem ist also unter den sozialen Forderungen vordringlich zu lösen. Wie groß der Wohnungsmangel noch ist, zeigt ein Blick auf die Verhältnisse in Frankfurt.



**In der Schaffenskraft des Unternehmens
liegen die Wurzeln der freiwilligen
sozialen Leistungen**

Nur zwei Drittel der in Frankfurt beschäftigten Arbeitnehmer wohnen im 10-km-Umkreis vom Werk. Mehr als 10% der Frankfurter Belegschaft müssen täglich durchschnittlich 50 km Wegstrecke in der Bahn oder im Bus zurücklegen, das sind monatlich 1250 km oder 50 Fahrtstunden. Bei mehr als 5% der Belegschaft macht der tägliche Weg zur Arbeitsstätte rund 80 km, also 2000 km im Monat aus.

Was zur Beseitigung dieser Wohnungsnot in den vergangenen Jahren geschehen ist, zeigen deutlicher als Worte die nebenstehenden Zahlen:

In den letzten fünf Jahren wurden zur Verfügung gestellt:

von der TuN Lehner & Co.

Wohnungsdarlehen
und verlorene Zuschüsse . . . 620 969,- DM

von der TuN G. m. b. H.

Wohnungsdarlehen
und verlorene Zuschüsse . . . 459 929,- DM
insgesamt also 1 080 898,- DM

Mehr als 1 Mill. DM in fünf Jahren, das ist ein namhafter Betrag neben den sonstigen freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens; denn schließlich darf nicht vergessen werden, daß die Wohnungsfürsorge nur eine von den zahlreichen Aufgaben, die im Sozialbereich bestehen, darstellt. Der Gesamtbetrag, den die Geschäftsleitung außerhalb der Lohn- und Gehaltszahlungen der Belegschaft oder ihrer sozialen Einrichtungen zuwendet, verzweigt sich in viele Äste, wie es die Zeichnung darstellt. Die richtige Verteilung zu finden, ist oft ein schwieriges Problem, bei dessen Lösung Betriebsrat und Wirtschaftsausschuß die Geschäftsleitung mit ihrem Rat unterstützen.

Wesenszüge des Vertriebs



Überall im Bundesgebiet . . .

sind die Büros, Werkstätten und Revisionsdienststellen unseres Vertriebs. Um das Gebiet der Bundesrepublik und West-Berlins umfassend bearbeiten zu können, hat die Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co. 15 Verwaltungsbezirke geschaffen. Jeder Verwaltungsbezirk hat eine Hauptniederlassung, an deren Spitze der Geschäftsführer steht. Unsere Hauptniederlassungen verfügen alle über eine vollständige kaufmännische Organisation, so daß sie ein Eigenleben führen können. Wir haben bewußt davon Abstand genommen, eine Zentralisierung der Verwaltung in Frankfurt vorzunehmen. Beispielsweise haben wir also nicht die Buchhaltung oder das Abrechnungswesen in großen Zentralabteilungen in Frankfurt zusammengefaßt.

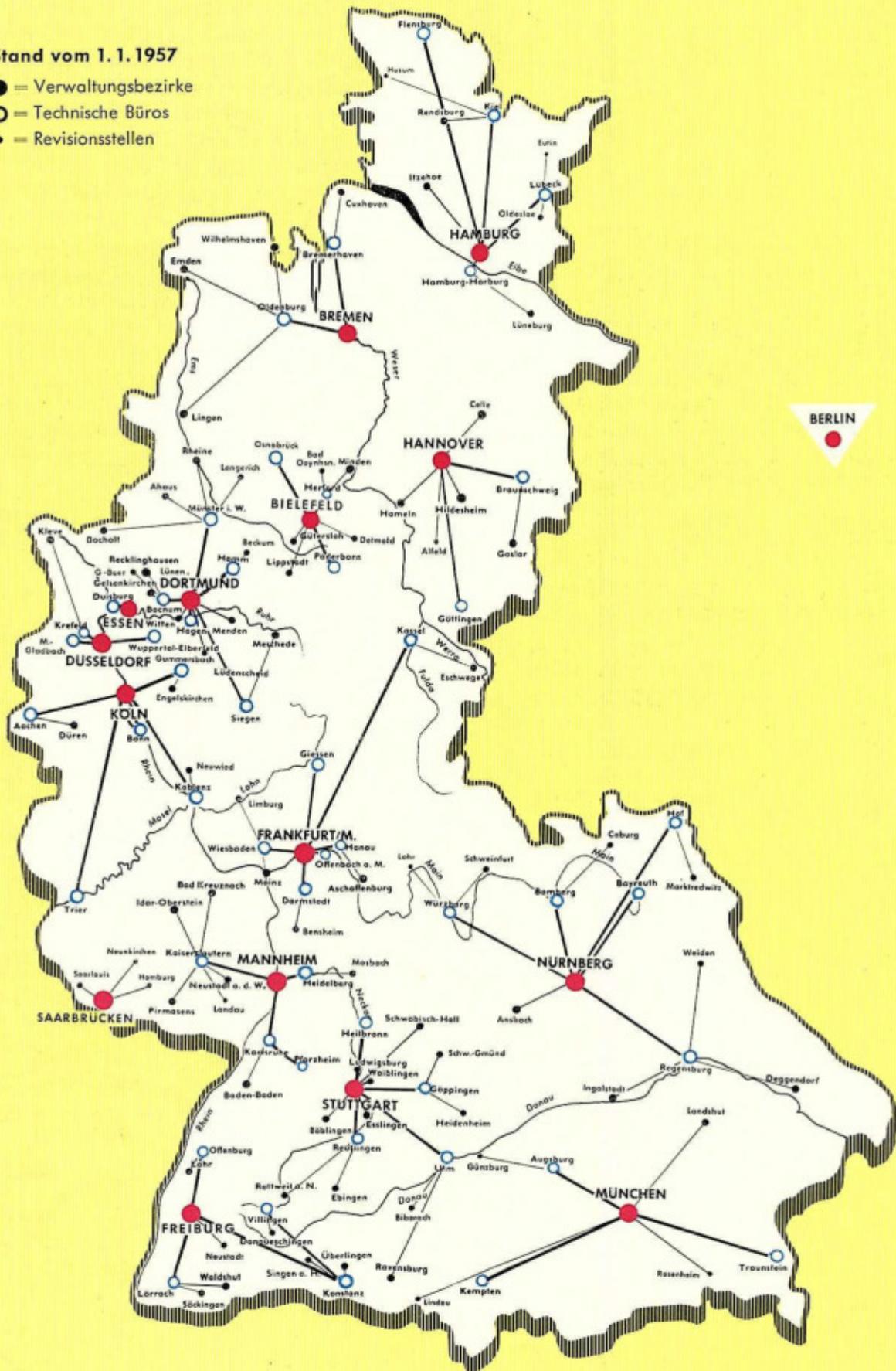
Vorteile der dezentralisierten Verwaltung

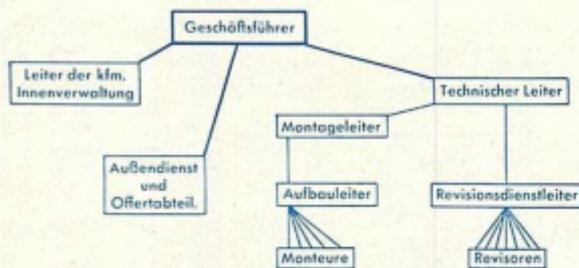
Natürlich werden die allgemeinen Richtlinien der Geschäftspolitik von der Frankfurter Hauptverwaltung gegeben, und es wird dafür gesorgt, daß die Erledigung der Geschäftsvorfälle nach einem einheitlichen Schema und für alle Verwaltungsbezirke gültigen Anweisungen erfolgt. Aber die Durchführung der Geschäftsvorfälle im einzelnen wird weitgehend in die Verantwortung der Geschäftsleitung der Verwaltungsbezirke selbst gelegt. Wir erreichen dadurch einen wesentlich besseren Kontakt mit unserer ausgedehnten Kundschaft. Die Entscheidungen können an Ort und Stelle unmittelbar aufgrund des Berichtes unserer Herren im Außendienst oder der bei den Kunden arbeitenden technischen Mitarbeiter getroffen werden. Außerdem erreichen wir aber durch diese von uns bewußt betriebene Dezentralisierung eine Steigerung des Verantwortungsbewußtseins und damit auch der Arbeitsfreude unserer qualifizierten Mitarbeiter. Gleichzeitig vermeiden wir, daß Fragen vom grünen Tisch aus beantwortet werden, und erreichen, daß ihre Behandlung entsprechend den Bedürfnissen der Praxis und des Einzelfalles erfolgt.

So ist es möglich, unsere auf etwa 150 Betriebsstätten verteilten 3588 Mitarbeiter der Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co. durch eine kleine Hauptverwaltung von noch nicht einmal 100 Mitarbeitern zu steuern.

Stand vom 1. 1. 1957

- = Verwaltungsbezirke
- = Technische Büros
- = Revisionsstellen



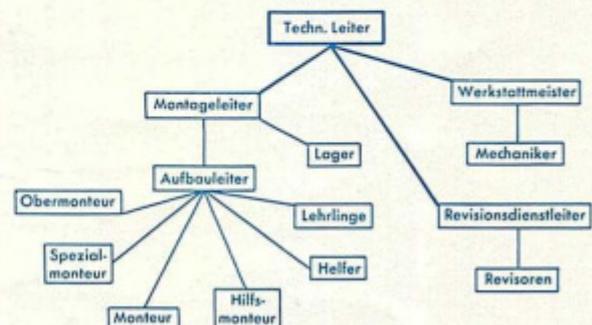


Der **Geschäftsführer** leitet unmittelbar den Einsatz des Außendienstes zur Werbung neuer Kunden und überwacht die Pflege des Altgeschäftes. Vertrieb und Erzeugung haben für jedes kaufmännische Unternehmen die gleiche Bedeutung. Ihn erfolgreich zu leiten, die geeigneten Mitarbeiter für den Außendienst zu finden und diese richtig einzusetzen, ist für den geschäftlichen Erfolg ebenso wichtig wie die Qualität unserer Produkte oder des Kundendienstes. Von diesen Erkenntnissen wird die Vertriebsorganisation unseres Unternehmens geleitet. Wir schulen unsere Werber und Vertreter durch erfahrene Techniker und erfolgreiche Spitzenkräfte im Verkaufs- und Vermietungsgeschäft, um dem im Außendienst tätigen Mitarbeiter die notwendigen Waren- und Verkaufskennnisse zu vermitteln. In Diskussionen, die mindestens allwöchentlich vom Geschäftsführer eines jeden Verwaltungsbezirkes mit den Herren des Außendienstes durchgeführt werden, ermitteln wir die Wünsche der Kunden und den Pulsschlag des Marktes. Dieser ständige Kontakt zwischen unserer Kundschaft und dem Vertreterstab bringt neue Anregungen und läßt unsere Organisation nicht erstarren. Jeder Vertreter arbeitet mit dem ihm beigegebenen Werber in einem festumrissenen Bezirk. Aus den jahrelangen Geschäftsbeziehungen mit den Kunden seines Bereiches entwickelt sich ein echtes Beraterverhältnis. Dem Geschäftsführer unmittelbar unterstellt ist auch die Offert-Abteilung, die die Angebote in

technischer und finanzieller Hinsicht ausarbeitet und die Mitarbeiter des Außendienstes berät. Dem Geschäftsführer zur Seite steht der **kaufmännische Innenverwaltungsleiter**, der mit seinen ihm unterstellten Abteilungen alle Aufgaben der kaufmännischen Innenverwaltung durchführt, wie es die Skizze darstellt.

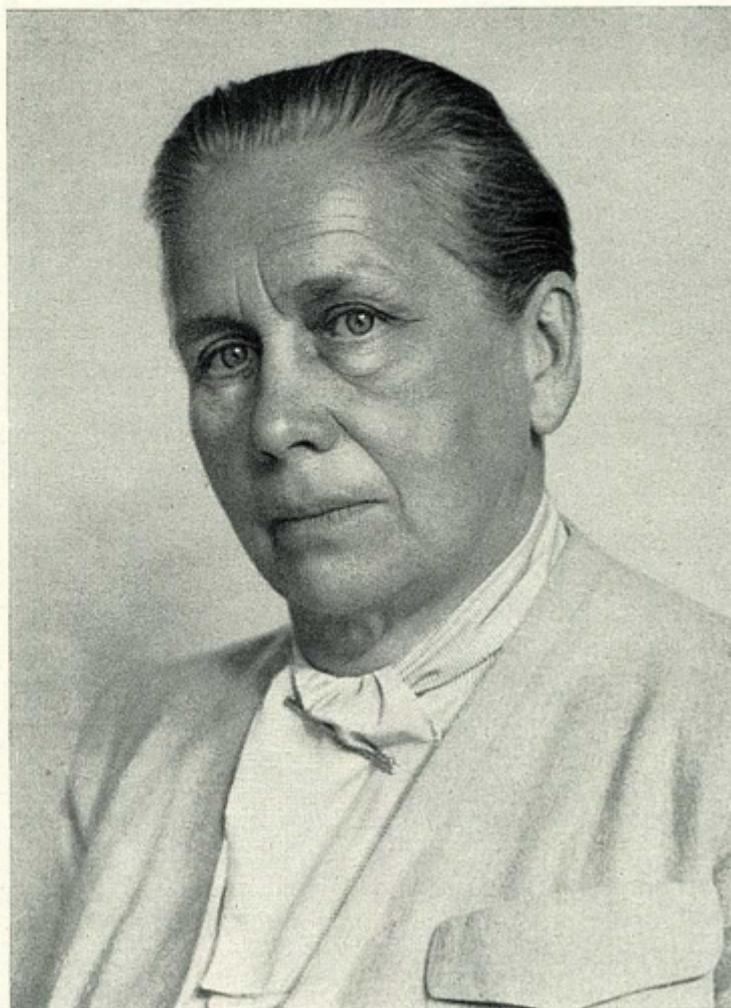
Für die gesamten technischen Belange steht dem Geschäftsführer der **Technische Leiter** zur Seite. Er ist für die gesamte Technik des Verwaltungsbezirkes verantwortlich. Aufgabe der leitenden Herren der Technischen Abteilung ist es außerdem, erforderlichenfalls – bei großen Projekten – die Ausmaße zur Ausarbeitung von Angeboten vorzunehmen und den Geschäftsführer und die Werbeabteilung in schwierigen technischen Verhandlungen zu unterstützen.

Die produktiven Montagekräfte, die sich in fünf Tarifgruppen – Obermonteure, Spezialmonteure, Monteure, Hilfsmonteure, Helfer und Lehrlinge – unterteilen, sind in Gruppen von 10 bis 12 Personen einem Aufbauleiter unterstellt, dem die Arbeitseinteilung und Überwachung dieser Kräfte obliegt.



Hereinkommende Neuaufräge, Erweiterungen, Umänderungen und Verlegungen werden von der Montage-Abteilung ausgeführt. Für die ordnungsgemäße und pünktliche Erledigung ist in erster Linie der Montageleiter eines jeden Technischen Büros verantwortlich, dem auch die Überwachung des gesamten technischen Personals seines TBs und der diesem angeschlossenen Revisionsstellen obliegt, so daß auch hier trotz der vielen an einen VB angeschlossenen Technischen Büros eine weitgehende Dezentralisierung und damit eine verantwortliche selbständige Entscheidung jedes einzelnen erzielt wurde. Die Spitzenkräfte der Montage-Abteilung sind weitgehend motorisiert. *Fortsetzung S. 18*





*Frau
Meta Gadesmann*

75 JAHRE

Am 13. November 1956 vollendete Frau Meta Gadesmann ihr 75. Lebensjahr.

Vor nunmehr 40 Jahren hat Harry Fuld Frau Gadesmann aus ihrem bis dahin so erfolgreichen Wirken in der Führung des Verbands weiblicher Angestellter für das Unternehmen gewonnen.

Bis zu ihrem Eintritt wurden die Erzeugnisse des Unternehmens im wesentlichen durch selbständige und unabhängige Gesellschaften vertrieben. Frau Gadesmann ist die Schaffung der eigenen, von der Frankfurter Zentralverwaltung gesteuerten Vertriebs- und Vermietungsorganisation zu verdanken, ein Werk, das eines der stärksten Fundamente des Unternehmens ist und bleiben wird.

Frau Gadesmann war Mitglied des von Harry Fuld eingesetzten fünfköpfigen Testamentsvollstrecker-gremiums. Als drei Mitglieder des Gremiums nach 1933 ihr Amt nicht mehr ausüben konnten, oblag es ihr, gemeinsam mit Herrn Senator Lehner, den letzten Willen Harry Fulds, der den Bestand des Unternehmens gesichert wissen wollte, zu erfüllen. Frau Gadesmann gebührt ein sehr wesentliches Verdienst, wenn dieser letzte Wille Harry Fulds erfüllt wurde und nach dem Ableben Harry Fulds das Unternehmen die Fährnisse der nachfolgenden schweren Jahre überwunden hat. Sie bleibt als Mitglied des Präsidiums unserer Gesellschaftsvertretung in reger Mitarbeit mit uns verbunden.

Dem Revisionsdienstleiter unterstehen die Pflege-Abteilung und alle in seinem Verwaltungsbezirk eingesetzten Revisoren. Außerdem klärt er schaltungstechnische Fragen mit dem Werkstattmeister.

Der ganze VB ist von einem dichten Netz von Revisionsstellen überzogen. Die auswärtigen Revisoren und die Revisoren, die die Peripherie von Städten betreuen, sind restlos motorisiert, so daß die Revisions-Abteilung, der die Wartung, Pflege und Beseitigung von Störungen an unseren Fernmeldeanlagen obliegt, jeden Kunden in kürzester Zeit erreichen kann. Es gibt in auswärtigen Revisionsstellen kaum Revisoren, die nicht in der Lage sind, auch die entfernt liegenden Kunden innerhalb einer halben, spätestens aber in einer dreiviertel Stunde mit ihrem Krafffahrzeug zu erreichen.

Sowohl in den Städten selbst als auch auswärts ist Sorge getragen, daß zu jeder Tages- und Nachtzeit ein Revisor zu erreichen ist, um in dringenden Fällen sofort eingreifen zu können. Jeder VB hat außerdem eine größere Werkstatt, die dem Werkstattmeister mit allen Mechanikern und den darin zur Ausbildung befindlichen Lehrlingen untersteht. In vielen Fällen wird hier die halbjährige Grundausbildung des Lehrlings vorgenommen.

Die Werkstatt ist in erster Linie dazu da, Apparaturen instand zu setzen und Kräfte für schwierige Erweiterungsarbeiten an beim Kunden vorhandenen Anlagen, wozu große mechanische Kenntnisse erforderlich sind, abzustellen. Außerdem werden von ihr Reparaturen ausgeführt, die nicht direkt beim Kunden erledigt werden können.

Die Verantwortung für das Lager obliegt dem Lageristen eines jeden TBs. Je nach Größe des Lagers hat er eine oder mehrere Hilfskräfte. Außerdem muß er für den ordnungsgemäßen Einsatz des Lieferwagens sorgen. Die Läger in den auswärtigen Technischen Büros werden so klein wie möglich gehalten, damit durch weitgehende Zentralisierung des Lagers der Lagerbestand klein gehalten werden kann, ohne daß dadurch die pünktliche Belieferung des Kunden leidet.

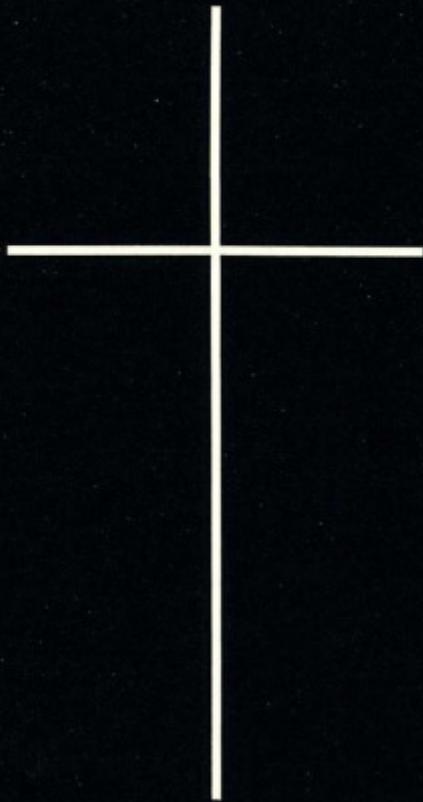
Überall dort, wo wir einen großen Kundestamm haben und wo durch große räumliche Entfernungen vom VB Zeitverluste in der Erledigung der Aufträge eintreten könnten, haben

wir **Technische Büros** eingerichtet. Als Leiter wurden bewährte, tüchtige Vertreter eingesetzt, die eine langjährige, erfolgreiche Tätigkeit im Außendienst haben. Ihre Aufgabe ist es, mit den ihnen unterstellten Abschluß- und Werbevertretern neue Kunden zu werben und guten Kontakt mit der bestehenden Kundschaft zu halten.

Auf eine gute, umfassende **Ausbildung** des technischen Personals wird ganz besonderer Wert gelegt, um gute technische Nachwuchskräfte heranzuziehen. Als Lehrlinge werden diejenigen eingestellt, die bei der Einstellprüfung am besten abschneiden.

Alle Lehrlinge erhalten eine halbjährige mechanische Grundausbildung, während der sie mit den handwerklichen Arbeiten, wie Feilen, Drehen, Fräsen, Bohren usw., vertraut gemacht werden. In einzelnen VBen wird diese Ausbildung nicht in der eigenen Werkstatt, sondern in der Lehrwerkstätte vorgenommen. Anschließend kommen die Lehrlinge auf Montage.

Während der gesamten Lehrzeit werden allwöchentlich von Spezialkräften Unterrichtsstunden abgehalten. Einmal unterrichtet der Montageleiter und erläutert den Lehrlingen die Umsetzung der in den Fachschulen gelernten Formeln in die Praxis, zum anderen führt der Revisionsdienstleiter oder ein von ihm beauftragter Spitzenrevisor die jungen Menschen in die Schaltungstechnik ein. Jedes Jahr wird der Leistungsstand der Lehrlinge durch Zwischenprüfungen kontrolliert. Gegen Ende der Lehrzeit stellt sich dann heraus, ob der Lehrling sich besser für die Montage eignet oder eine ausgesprochene Begabung für die Schaltungstechnik hat. Die besten Lehrlinge eines jeden Jahres werden auf die Dauer eines halben Jahres in die Fabrik nach Frankfurt genommen, wo sie nochmals durch verschiedene Abteilungen der Fabrik laufen. Hier wird besonderer Wert auf eine weitgehende mechanische Ausbildung gelegt und darüber hinaus von den einzelnen Frankfurter Herren gründlicher Schaltungsunterricht erteilt, so daß diese Lehrlinge nach Beendigung ihrer Lehrzeit als Nachwuchsrevisoren ohne festen Bezirk eingesetzt werden können. Sobald dieser Jungrevisor bewiesen hat, daß er in der Lage ist, einen festen Bezirk selbständig zu warten, bekommt er einen eigenen Bezirk.



NACHRUUF

In den Jahren 1955 und 1956 ist wieder eine Reihe von Mitarbeitern von uns gegangen. Sie bleiben auch über den Tod hinaus mit uns verbunden.

AUS UNSEREN WERKEN IN FRANKFURT UND URBERACH

Alsheimer Heinz, Mechaniker
Herbel Wilhelm, Transportarbeiter
Hössel Christian, Stanzer
Huber Karl, techn. Angestellter
Keil Margarete, Maschinenarbeiterin
Rahn Georg, Werkmeister
Schäfer Heinrich, Werkmeister
Schuhmann Anna, Küchenhilfe
Thalinger Paul, Abteilungsleiter

AUS DEN VERWALTUNGSBEZIRKEN

BERLIN

Borchardt Paul, Montage-Inspektor i. R.
Hermsdorf Rudolf, i. R.
Kabelich Richard, Mechaniker
Lasinski Wladislaus, Montage-Inspektor i. R.
Maass Ernst, Revisor i. R.
Ziburski Erich, Lagerhelfer

CARACAS

Schön Paul, Revisor, † 19. 12. 1954,
für tot erklärt 26. 9. 56

ESSEN

Becker Heinrich, Montageleiter i. R.

FRANKFURT AM MAIN

Tretbar Hans, Vertreter

FREIBURG i. Brg.

Walter Leopold, Techn. Leiter i. R.

HAMBURG

Gurski Johannes, Mechaniker
Oldag Helmut, Uhrmacher

MANNHEIM

Henkel Paul, kaufm. Angestellter
Schnebele Maria, Putzfrau

STUTTGART

Wagner Erika, Bürohilfe

MITARBEITER IM RUHESTAND

Bachmann Adolf
Bielert Ernst
Dotzert Berta
Hesse Philipp
Landau Friedrich
Schäfer Wilhelm
Schaffner Philipp
Tschatsch Emma



6.50 Uhr



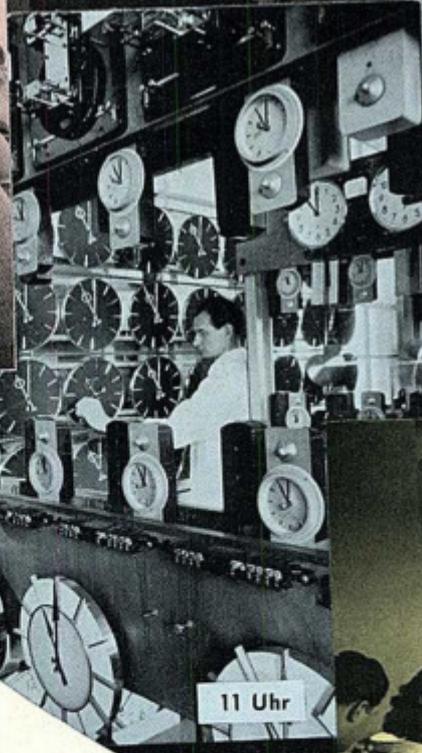
8 Uhr



9 Uhr



10 Uhr



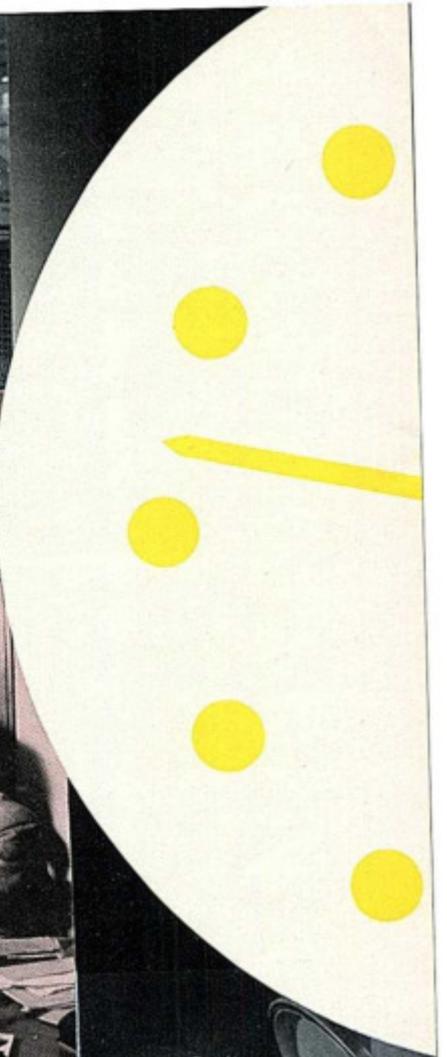
11 Uhr



12 Uhr



12 Uhr



EIN TAGESABLAUF BEI DER



14 Uhr

16 Uhr

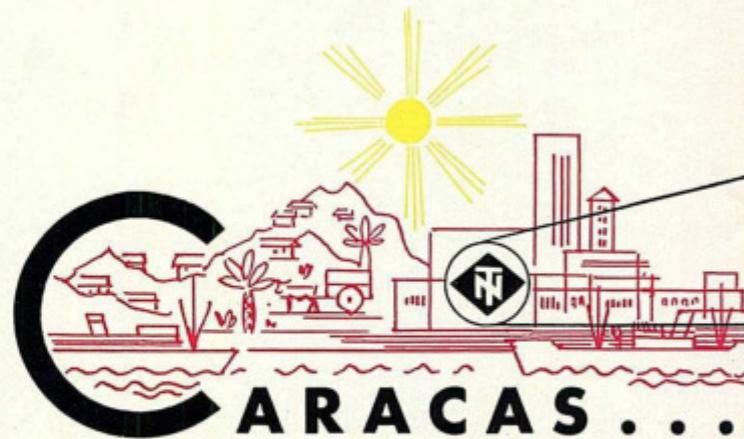
13 Uhr

15 Uhr

17.10 Uhr



Trotz seiner Höhenlage (1000 m) hat Caracas eine hohe Luftfeuchtigkeit



„ . . . So sind wir heute das erste Mal zu einer Betriebsfeier der jungen TELE-NORMA zusammen. Jeder von uns freut sich, daß nunmehr das gesamte Geschäft in unseren Händen liegt, die Geschäftsführung ausschließlich von Frankfurt bestimmt wird und um die Entwicklung dieses – ich möchte sagen neuen Verwaltungsbezirks – keine Sorge mehr zu bestehen braucht. Bis zu diesem Abschnitt, den wir heute erreicht haben, war ein weiter Weg. Daß wir es geschafft haben – wahrhaft mit Schweiß und Opfern –, dafür danke ich Ihnen, und ich erhebe mein Glas auf die Zukunft der jungen TELE-NORMA, Caracas . . . “

Mit diesen Worten beendete Herr Sperl eine Ansprache auf der ersten Betriebsfeier der TELE-NORMA, Caracas, am 7. September 1956.

In der Tat:

Aller Anfang ist schwer.

Als am 12. Mai 1953 Herr Brauneis als erster Techniker in Caracas ankam, wußte noch niemand, ob und wie sich unsere Apparaturen in dem schweren Konkurrenzkampf in Venezuela einführen lassen würden. So hoch wie die Kor-dilleren, die sich durch Venezuela ziehen, schienen sich die Schwierigkeiten zu türmen. Der Markt von Nebenstellenanlagen lag fest in den Händen der Firmen Ericsson und Siemens. Deutsches Personal war nicht vorhanden, denn die TELEMECANICA, in die Herr Brauneis als erster deutscher Techniker eintrat, beschäftigte damals nur spanische und italienische Mon-

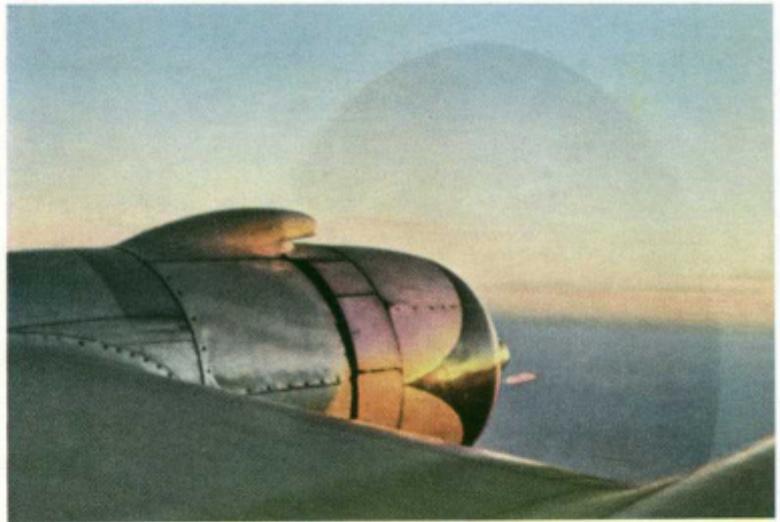


Friedrich Brauneis, der als erster Techniker nach Caracas ging



teure. Niemand war mit unserer Technik vertraut. Das meist spanische Personal kannte keine deutschen Schaltungen, sondern war ausschließlich mit den amerikanischen Schaltungssystemen vertraut. Die Unterrichtung über unsere deutsche Technik setzte Sprachkenntnisse voraus, die natürlich zunächst nicht vorhanden waren. Aber mit einigen aus der Schulzeit geretteten Kenntnissen im Französischen wurde der Anfang für einen Unterricht gefunden. Etwa nach Jahresfrist war es möglich, den Unterricht in spanischer Sprache zu erteilen.

Außer den personellen Schwierigkeiten gab es noch eine Reihe anderer Probleme zu lösen. So fehlte es in der ersten Zeit besonders an Werkzeugen und an Ersatzteilen, um Zentralen, die – wie es öfters vorkommt – beim Transport beschädigt wurden, instand zu setzen. Aber auch hier wurden Mittel und Wege gefunden, die auftauchenden Schwierigkeiten zu überwinden. Es soll nicht Gegenstand dieser Darstellung sein, die Probleme aufzuzeigen, die „Frankfurt“ hinsichtlich der Finanzierung und der personellen Besetzung der Geschäftsführung der TELE-NORMA zu lösen hatte. Glücklicherweise ist im Jahre 1956 auch dieser gordische Knoten durchgeschlagen und die TELE-NORMA selbständig geworden. Nach den stürmischen ersten Jahren hofft die TuN Caracas, nunmehr in ruhigere Gewässer zu kommen und trotzdem – oder vielleicht erst recht – auf Volldampf vorauszufahren.



Ein stimmungsvolles Bild auf dem Flug nach Venezuela.



Der jüngste Mitarbeiter des deutschen Personals, der Monteur Zimmermann.

Bürgermeister Dr. Leiske, Frankfurt, beglückwünscht Frl. Lina Traumüller zu ihrem Jubiläum und zur Verleihung des Bundesverdienstkreuzes.



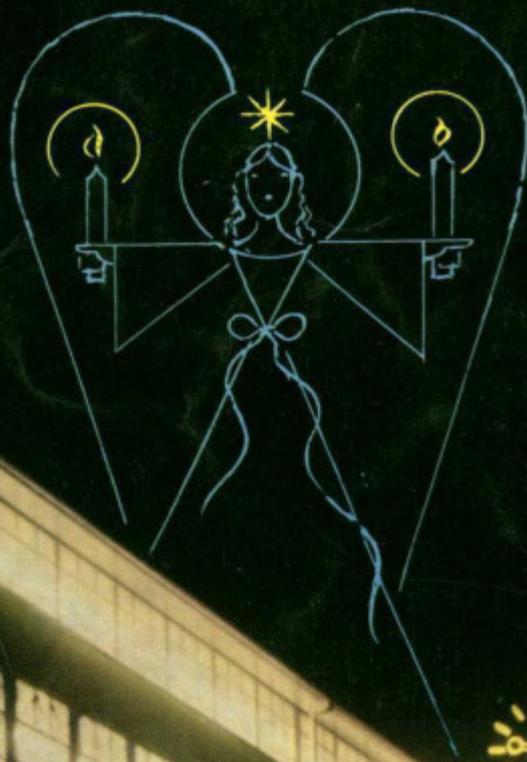
JÄHRIGE JUBILÄEN

Oberbürgermeister Dr. Walter Kolb, das inzwischen leider zu früh verstorbene verdienstvolle Oberhaupt der Stadt Frankfurt, gratuliert Herrn Willi Wolf und überreicht ihm das Bundesverdienstkreuz.





Senator Carl Lehner vollendete in erfreulicher geistiger und körperlicher Frische am 21. November 1956 sein 85. Lebensjahr. Am Vortage wurde ihm in einer Feierstunde im Frankfurter Römer von dem amtierenden Bürgermeister, Dr. Leiske, die Ehrenplakette der Stadt Frankfurt a. M. überreicht. An der Feierstunde nahmen teil der Stadtverordnetenvorsteher, Mitglieder des Magistrats, der Präsident der Industrie- und Handelskammer Frankfurt a. M., die Mitglieder der Familie Lehner, die gesamte Geschäftsleitung und der Betriebsrat unseres Unternehmens. In einer längeren Ansprache würdigte Herr Bürgermeister Dr. Leiske die großen Verdienste des Jubilars. Abschließend händigte er die Ehrenplakette aus und verlas den Wortlaut der Verleihungsurkunde: „Der Magistrat verleiht Herrn Senator e. h. Carl Lehner anlässlich seines 85. Geburtstages die Ehrenplakette der Stadt Frankfurt a. M. Er ehrt damit eine Persönlichkeit, die sich dank hervorragend technischer Begabung fast sechs Jahrzehnte lang um das Wirtschaftsleben unserer Stadt besondere Verdienste erworben hat und in ihrem Unternehmen allen Mitarbeitern allzeit ein vorbildlich sozial eingestellter Freund und Berater gewesen ist.“



*Frohe Weihnachten
und ein glückliches neues Jahr*