

UEBERBLICK UEBER DIE AUFBAUARBEIT DER
FIRMA TELE-NOVA CORPORATION, MONTREAL.

Im Verlauf des Sommers 1954 fanden in Frankfurt a/M. Verhandlungen statt, die zur Gründung der TELE-NOVA Corporation Limited, Montreal, führten. An der Gründung dieser ersten Vertriebsgesellschaft auf dem nordamerikanischen Kontinent hat sich bekanntlich die Telefonbau und Normalzeit, Lehner & Co. mit 55 % beteiligt. In den ersten Verhandlungen, die über dieses Projekt in Frankfurt geführt wurden, wurde als Ziel gesteckt, dass der von Herrn Fuld eingeführte Mr. W.J.Kent aus Montreal die kaufmännische Organisation dieser Gesellschaft aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in Kanada aufziehen und übernehmen sollte, während die Telefonbau und Normalzeit die Belieferung der neuen Gesellschaft sowie deren technische Unterstützung vornehmen sollte. Demzufolge wurde die Tele-Nova Corporation Limited im September 1954 in Montreal gegründet und eröffnete im October 1954 ihr Büro. Neun Monate nach dieser Gründung dürfte es angezeigt sein, einen kurzen Ueberblick über die Entwicklung der Gesellschaft zu geben und insbesondere auf die gemachten Erfahrungen und die notwendigen Erfordernisse für die Fortführung der kanadischen Gesellschaft hinzuweisen.

I

AUFBAUARBEIT DER GESELLSCHAFT.

Bei den ursprünglichen Besprechungen war davon ausgegangen worden, dass die Vorarbeiten für einen Betrieb in Montreal etwa im ersten Quartal des Jahres 55 abgeschlossen sein würden und mit dem tatsächlichen geschäftlichen Aufbau und der Akquisition begonnen werden könnte. Bereits im Herbst des Jahres 54 stellte sich jedoch heraus, dass aufgrund der Schwierigkeiten mit der "Canadian Standards Association" und deren europäischen Vertretung "KEMA" in Arnhem, es einer längeren Anlaufzeit benötigen würde, um betriebsfähige und von den kanadischen Behörden zugelassene Apparaturen in Kanada auf den Markt zu bringen. Die Notwendigkeit alle Geräte von der Canadian Standards Association (kurz C.S.A. genannt) zugelassen zu bekommen wurde von Anfang an von der Geschäftsleitung der Tele-Nova als Grunderfordernis vorausgesetzt, um in Kanada eine Firma aufzuziehen. Bedauerlicherweise stellten sich Schwierigkeiten in den Verhandlungen zwischen der Telefonbau und der C.S.A. Behörde in Arnhem heraus, die in den folgenden Monaten teilweise beseitigt wurden, aber es noch immer nicht ermöglichen, dass die Tele-

Nova Corporation mit allen genehmigten Apparaturen Typen der für Kanada zunächst vorgesehen Telefon-Sparte auf den Markt kommen kann. Die Geschäftsleitung der Tele-Nova wies von Anfang an darauf hin, dass es erst dann zweckmässig und richtig sei auf den Markt zu kommen wenn das gesamte Vertriebsprogramm der neuen Gesellschaft behördlich zugelassen und kurzfristig, wenn möglich ab Lager, Montreal lieferfähig sei. Dass dieser Standpunkt der richtige war haben zweifelsohne die Erfahrungen in Kanada gezeigt, da die Gesellschaft sich heute bereits in der Schwierigkeit befindet grössere Anfragen zu haben, denen sie nicht nachgehen kann, weil noch eine Reihe von Apparaturen nicht genehmigt sind.

In Erwartung, dass die Verhandlung zwischen der Telefonbau Frankfurt und der C.S.A. Behörde in Arnhem zu einem befriedigendem Ergebnis kommen würde, wurde in der Zwischenzeit in Montreal mit dem Aufbau und dem Ausbau der für ein Betriebsunternehmen notwendigen Organisation im October 1954 begonnen. Es dürfte sich erübrigen im Einzelnen auf die diesbezüglichen Schritte einzugehen. Es erscheint jedoch wünschenswert auf einige der Schwierigkeiten überblickend hinzuweisen, die bei dieser neuen Organisation in Nordamerika aufgetreten sind und überwunden werden mussten bevor eine aktionsfähige Organisation geschaffen werden konnte.

Zunächst ergab sich die Notwendigkeit die juristische Gründung der Gesellschaft vorzunehmen. Zu diesem Zweck wurden die Dienste der über die Grenzen Kanada's hinaus bekannten Anwaltsfirma McMicheal, Common, Howard, Ker & Cate gewomen und Mr. Howard Jr. übernahm die juristische Betreuung der Tele-Nova. Die permanenten Dienste dieser Anwaltsfirma konnten zu relativ sehr günstigen Bedingungen gesichert werden, \$50.-- pro Jahr. Es dürfte sich erübrigen im einzelnen auf die recht komplizierten Verhandlungen einzugehen, die zu der Ausgabe der Aktien und deren Deponierung sowie zu der Abgabe der notwendigen juristischen Anmeldungen und Unterlagen führten. Die Anwaltsfirma wurde ausserdem konsultiert in Fragen der Vertragsgestaltung, in Steuerfragen und bezüglich der Schutzrechte für das Warenzeichen und den Firmen- und Warennamen. Was das TuN Zeichen betrifft, so soll der Antrag für diesbezügliches Schutzrecht für Kanada in Deutschland gestellt werden. Der Name Tele-Nova als Waren Marke wurde in Kanada durch die Gesellschaft zur Registrierung angemeldet.

Als erste praktische Frage ergab sich die Notwendigkeit die gesamten Preise der in Frage kommenden Konkurrenz in Kanada zu erforschen. Es war bereits vor Gründung der Gesellschaft bekannt, dass in Kanada nur die Organisation einer Haus-Telefon Gesellschaft in Frage kommen würde, da die BELL Telephone Company eine gewisse Amtsmonopolstellung einnimmt. Zweifelsohne ergaben sich jedoch in Kanada Geschäftsmöglichkeiten auf dem Sektor des Haustelegeschäftes, welches bisher nur wenig bearbeitet worden ist, abgesehen von den Lautsprecheranlagen, die in Amerika und Kanada sehr verbreitet sind. Diese Lautsprecheranlagen sind in gewisser Beziehung ebenfalls als Konkurrenz zu betrachten, da sie, ähnlich dem Telefon die Nachrichtenübermittlung innerhalb des eigenen Betriebes ermöglichen. Es ergab sich daher die Notwendigkeit zunächst einmal die Preiskonstruktion sämtlicher konkurrenzfähiger Nachrichtenübermittlungs Apparaturen zu eruieren. Dieses Problem wurde teilweise gelöst durch den Einsatz von "Spionen", die unter dem Vorwand als Akquisiteure bei den verschiedenen in Frage kommenden Firmen eintreten zu wollen, sich genaue Informationen über Art und Preisgestaltungen der in Frage kommenden Anlagen verschufen. Das so gesammelte Material wurde weitgehendst analysiert und konnte dann in der Ausarbeitung der eigenen Preisliste verwendet werden. Es wurde somit ein klares Bild geschaffen über die Preisgestaltung die sich notwendigerweise auf dem kanadischen und amerikanischen Markt ergab. Die Frankfurter Preisliste musste übersetzt und für die lokalen Verhältnisse neu berechnet werden und eine Preisgestaltung für sämtliche zum Vertrieb kommenden Apparaturen sowohl für Verkauf der Waren als auch für Vermietung der Anlagen wurde geschaffen. Aufgrund dieser Analyse und der Aufstellung der Tele-Nova Preisliste besteht die berechtigte Hoffnung, dass sowohl das Vermietungs- sowie auch das Verkaufsgeschäft Frankfurter Apparaturen in Kanada interessant sein dürfte. Ein Schema der Preisgestaltung ist im ANHANG 1 beigelegt.

Nach Festsetzung dieser Preise wurden weitere Untersuchungen darüber angestellt, ob die so errechneten Preise auch tatsächlich mit den in Frage kommenden Hauptkonkurrenten konkurrenzfähig sind. Es ergab sich Gelegenheit diese Preise auch in Toronto, Chicago und New York gegen Konkurrenzpreise zu überprüfen und es wurde dabei erfreulicherweise festgestellt, dass die geschaffene Kalkulation durchaus im Rahmen des Möglichen ist. Es ist in diesem Zusammenhang vielleicht auch erwähnenswert, dass es den kanadisch-amerikanischen Gepflogenheiten entsprechend notwendig war eine gewisse Relation zwischen Miete und Verkaufspreisen zu schaffen, da das Mietgeschäft für Privattelefon Anlagen auf dem amerikanischen

Kontinent bisher fast unbekannt war. Auch dieses Problem wurde gelöst teilweise dadurch, dass man sich entschlossen hat zunächst nur $3\frac{1}{2}$ jährige Mietsverträge abzuschliessen (laufendes Jahr plus 3).

Eine der grossen anfänglichen Schwierigkeiten bei dem Aufbau der Gesellschaft war eine Organisation zu schaffen, ohne dass die notwendigen Gelder oder Kreditmittel hierzu zur Verfügung standen, da die deutsche Devisengenehmigung lange ausständig und erst Anfang des Jahres 55 die Gelderzufuhr von Deutschland stattfand. Dies führte zu verschiedenen sehr schwierigen Situationen, insbesondere auch dazu, dass eine sehr schlechte Handels- und Bank Auskunft über die neue Gesellschaft abgegeben wurde, da die Finanzen nur tropfenweise und lang nach der Gründung einflossen. Dies führte sogar soweit, dass der persönliche Kredit des Geschäftsführers, der bisher in unbeschränkter Höhe vorhanden war, beschnitten wurde. Es ist in der Zwischenzeit jedoch durch recht schwierige Verhandlungen mit der Bank und der Auskunftsei Dun & Bradstreet gelungen, diesen ersten schlechten Eindruck auszumerzen und für die Gesellschaft das bestmögliche "Standing", welches einer neugegründeten Firma gegeben wird, zu erlangen.

Ein weiteres sehr schwieriges Problem ergab sich aus der Tatsache, dass der von der Telefonbau gestellte technische Berater (Revisor Timmermann aus Oldenburg) zunächst ohne Einwanderungsvisum kurzfristig nach Kanada kommen musste. Leider ist es bis heute noch nicht gelungen, das temporäre Besuchervisum in ein permanentes Einwanderungsvisum umzuwandeln und diesbezügliche Recherchen werden mit Nachdruck hier und in Hannover unternommen. Herr Timmermann, der ohne jegliche englische Sprachkenntnisse in Kanada ankam, hat sich jedoch hervorragend in den Rahmen der neuen Gesellschaft eingliedert und erscheint nicht nur technisch qualifiziert sondern hat auch sprachlich in der kurzen Zeit grosse und erfreuliche Fortschritte gemacht. Er ist heute bereits eine unentbehrliche Stütze der jungen Gesellschaft. Allerdings erschienen in den vergangenen Monaten manchmal die Schwierigkeiten fast unüberbrücklich, die sich daraus ergaben, dass der "technische Leiter" der Sprache nicht mächtig war. Viele Tage wurden auf den Einkauf notwendiger Montagewerkzeuge verwendet, der Beschaffung von Zulieferanten für Kabel und Kleinmaterialien und der Lösung anderer technischer Fragen, wobei das laufende Uebersetzungs- und Verständigungsproblem sich sehr erschwerend auswirkte.

Was die Belieferung von Kabel betrifft, so ist es gelungen Kabel Zulieferanten zu finden. Allerdings nur ein Teil der benötigten Kabelsorten in den anfänglich

notwendigen, kleineren Quantitäten scheint in Kanada erhältlich zu sein (Northern Electric) während andere Kabelsorten teilweise über New York und teilweise über England besorgt werden mussten. Ähnliche Probleme entstanden im Zusammenhang mit der Zulieferung von Netzspeisegeräten und Dauerladegeräten. Die Geschäftsleitung der Tele-Nova hatte anfänglich angenommen, dass die zum Vertrieb kommenden Apparaturen (ausser Kabel) in ihrer Gänze und betriebsfähig von Frankfurt geliefert würden. Leider ergab sich aufgrund der Schwierigkeiten mit der C.S.A. die bedauerliche Notwendigkeit den Versuch zu unternehmen, lokal Netzspeisegeräte und Dauerladegeräte beschaffen zu müssen. Dieser Versuch ist nur teilweise und behelfsweise geglückt und es muss darauf hingewiesen werden, dass natürlich das Ziel sein muss, sämtliche zum Vertrieb kommenden Apparaturen einschliesslich der Stromversorgungsgeräte betriebsfähig und komplett von Frankfurt zu beziehen.

Was die mehr kaufmännische Seite der Organisation betrifft, so wurden die Büroräume zweckentsprechend eingerichtet und insbesondere ein Ausstellungsraum geschaffen, der mit allen im Augenblick zur Verfügung stehenden Apparaturen ausgerüstet ist und grossen Anklang bei den wenigen Besuchern gefunden hat, denen er bis heute gezeigt werden konnte.

Es wurde fernerhin mit einer sehr fortschrittlichen Werbefirma Verbindung aufgenommen und eine erste Werbekampagne ausgearbeitet, die Anfang Mai angelaufen ist. Diese Werbekampagne stellte sich als so erfolgreich heraus, dass das eingehende Material mit dem gegenwärtigen Personal gar nicht zu bearbeiten ist, und die auf 7 Wochen geplante Kampagne nach 3 Wochen bereits storniert werden musste. Als ANLAGE 2 ist ein Exemplar des Werbeschreibens beigelegt, welches in der Art eines "Galopp Polls" an ausgewählte Gruppen aller Branchen abgeschickt wurde. Die Kampagne soll natürlich sobald als möglich wieder aufgenommen und fortgeführt werden. Eine zweite Werbekampagne ist bereits geplant und einkalkuliert. Es wurde von den in Kanada und Amerika üblichen Zeitungsannoncen Abstand genommen, obwohl darauf hinzuweisen wäre, dass eine derartige Kampagne im kleinsten Umfange und in lokalem Ausmasse zweifelsohne wünschenswert erscheint, schon um den Namen der neuen Gesellschaft einzuführen.

Eine Buchführung wurde eingerichtet und zunächst monatlich, dann wöchentlich von einem Angestellten des Buchprüfers geführt. Seit Anfang Mai hat sich jedoch die Notwendigkeit ergeben, einen ständigen Buchhalter einzustellen. Ein Buchhaltungssystem wurde entworfen, bei dem die Frankfurter Baupapiere Pate standen, das aber

den lokalen Anforderungen und den beschränkten Mitteln der neuen Gesellschaft angepasst ist. Buchhaltung und Lagerkontrolle wurden in einem System vereinigt und in ANLAGE 3 ist ein Ueberblick über das geschaffene System ersichtlich.

Was die Einfuhr der Waren betrifft, so war zunächst einmal die Frage des sogenannten "Fair Market Value" zu lösen, worüber bereits Anfang d.J. längere Besprechungen in Frankfurt stattfanden, die ihren Niederschlag in spezifischen Anweisungen an die Frankfurter Buchführung fanden. Günstige Seetransportversicherungen wurden abgeschlossen und insbesondere gelang es eine 25%ige Frachtersparnis durch Anschluss an den "Westbound Shipping Pool" gewährt zu bekommen.

Für die vorgesehene Aufnahme des Mietgeschäftes fanden sehr eingehende Besprechungen sowohl in London wie auch mit Sachverständigen in Canada statt, um einen Mietsvertrag zu schaffen, der den anglo-canadischen Gebräuchen entspricht. Wie schon erwähnt wurde ein $3\frac{1}{2}$ jähriger Mietsvertrag aus verschiedensten Gründen gewählt. (ANLAGE 4)

Nachdem bei den ursprünglichen Verhandlungen Einigkeit erzielt wurde über die Sparten die von der neuen Gesellschaft zunächst zu vertreiben sind, musste ein dem lokalen Geschmack entsprechender Katalog in englischer und französischer Sprache entworfen und gedruckt werden. (ANHANG 5 & 6). Da dies das einzige zur Verfügung stehende Werbematerial ist, konnte man diesbezüglich Kosten nicht sparen und entschloss sich zu einer relativ hochwertigen Ausführungen die auf 16 cts. pro Stück zu stehen kommt. Leider hat sich herausgestellt, dass das gesamte Frankfurter Werbematerial und die gesamten Frankfurter technischen Unterlagen, sofern sie in englischer Sprache vorliegen, unzureichend und verwendungsunmöglich sind, und es ist eine der grössten Schwierigkeiten, die sich bei Aufnahme der Akquisitionstätigkeit ergeben haben, dass kein Propagandamaterial, ausser dem hier neu gedruckten Katalog zur Verwendung kommen kann. Es muss in diesem Zusammenhang auch darauf hingewiesen werden, dass Werbematerial in grosser Quantität und hervorragender Ausführung in Amerika das tägliche Brot des Geschäftes darstellt und Vertretungen oder Niederlassungen ausländischer Firmen in Canada (wie z.B. Ericson) mit hervorragender Literatur durch ihre Zentralorganisation ausgestattet werden.

Ferner wäre noch zu bemerken, dass der Kern einer Vertreterorganisation geschaffen wurde. Mit über 50 Bewerbern wurde eingehend persönlich verhandelt und hiervon

wurden 3 Herren kürzlich eingestellt. Es besteht zweifelsohne eine grosse Schwierigkeit geeignete Vertreter zu finden, die bereit sind, das Risiko auf sich zu nehmen mit einer neuen Organisation und mit den von uns gebotenen Provisions-Sätzen zu arbeiten. Von den 3 Herren glauben wir jedoch, dass wir zumindestens zwei gefunden haben, die auf lange Sicht bei der Gesellschaft bleiben werden und auch gute, teils technische, teils akquisiteurische Qualifikationen besitzen. Die Organisation der Vertreterabteilung und die Ausbildung der Herren selber wird noch eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen bevor ein abschliessendes Urteil über deren Befähigung für unseren Betrieb gefällt werden kann. Ein technisch qualifizierter Herr von der Nachrichtenabteilung der canadischen Armee hat Kurse für die technische Einführung der Vertreter eingerichtet, die zweimal wöchentlich in den eigenen Räumen stattfinden und grosses Interesse erwecken.

Aus der obigen Schilderung dürfte ersichtlich sein, dass der Kern einer aktionsfähigen Organisation geschaffen worden ist. Personell setzt sich diese Organisation heute zusammen aus dem Geschäftsführer Herrn Kent, einer deutsch/englisch sprechenden Sekretärin Fr. V. Maier, die auch als "Secretary" der Gesellschaft fungiert, einem französisch/englisch sprechenden Buchhalter, Napoleon DeSorcy, dem "Technikus" Herrn K.-H. Timmermann, einem ehemaligen Lehrling der Frankfurter Fabrik, H.-J. Pahl und 3 Vertretern, den Herren Danis, Hetrick und Vianu.

Es dürfte interessant sein abschliessend die Kosten zu erwähnen, die bei der Schaffung der Organisation bis heute entstanden sind. In runden Ziffern ergibt sich das Bild etwa wie folgt:

PER 30. APRIL 1955.

Büromöbel und Büromaschinen	\$2,500.--
Büromiete	2,500.--
Gründungsurkundensteuer	200.--
Automobile zuzüglich Verkaufssteuer (5%)	3,255.--
Automobile-Betriebskosten	250.--
Versicherungen und Steuern	630.--
Telefon und Telegraf	300.--
Reisespesen (einschliesslich zweier Europareisen des Geschäftsführers)	3,300.--
Gehälter	11,900.--
Vertreter Gehälter	250.--
Löhne	1,400.--
Werkzeuge	500.--
Reklame	2,000.--
Bürobedarfsartikel	1,400.--
"Chartered Accountant"	525.--
Allgemeinkosten	750.--
Ausstellungsraum	1,600.--
Waren und Warenverpflichtungen einschliesslich Inlandfracht, Zoll und Versicherung	40,600.--
Geschätzte Ausgaben bis 15. Mai 1955	1,640.--
Kassenbestand	24,500.--
	<hr/>
	\$100,000.--

II

GESAMMELTE ERFAHRUNGEN.

Die in den ersten 9 Monaten seit Bestehen der Gesellschaft gesammelten Erfahrungen sind im grossen und ganzen die folgenden:-

Es besteht zweifelsohne in Canada ein Markt für den Verkauf sowie für das Vermietungsgeschäft von Hausteleson-Anlagen. Bei der grossen wirtschaftlichen Entwicklung die Canada in den letzten Jahren genommen hat und die auch heute noch anhält, und bei der grossen Bautätigkeit die hier herrscht, wäre es auch verwunderlich, wenn kein diesbezüglicher Markt bestehen würde. Insbesondere interessant in dieser Entwicklung ist die Stadt und das Gebiet Montreal mit einer Einwohnerzahl von fast 2 Millionen und die Stadt Toronto mit $1\frac{1}{2}$ Millionen Einwohnern, die etwa 600 km entfernt von Montreal liegt und heute eine vielleicht noch grössere industrielle Entwicklung wie Montreal durchmacht. Der Markt ist naturgemäss begrenzt, durch die Existenz der Bell Telephone Company of Canada gerade in den Hauptstädten der Provinzen Quebec und Ontario. Die Bell, die auf den Gebieten wo sie arbeitet etwa mit der deutschen Post zu vergleichen ist, hat sich in der Vergangenheit in der Hauptsache auf Amtsanschlüsse beschränkt und kommt allmählich auch in das Nebenstellengeschäft. Jedoch hat sich gezeigt, dass kombinierte Amts- und Nebenstellen Apparaturen der BELL Telephone dem Kunden unter gewissen Umständen preislich teurer zu stehen kommen als ein einfacher Bell Amtsanschluss und eine private,interne Nachrichtenübermittlungs-Anlage. Aufgrund dieses Prinzips ist es vermutlich möglich gewesen und auch heute noch möglich, dass die Privat Industrie interne Nachrichtenübermittlungs-Apparaturen vertreiben kann. Diese Apparaturen sind mannigfaltiger Art. Der amerikanischen Entwicklung folgend aber in der Hauptsache lautsprechende Druckknopfapparaturen, oder sogenannte "Squawk boxes" mit Sprechsteuertaste. Erst in den allerletzten Jahren hat sich sowohl in Amerika als auch in Canada eine Entwicklung ergeben, durch die man mehr und mehr von dem lautsprechenden internen Nachrichtenvermittler abkommt. Ein fühlbarer Wunsch nach interner Nachrichtenübermittlung mit Apparaturen auf dem Telefonprinzip macht sich bemerkbar. Nichtsdestoweniger ist immer noch und wird für die Zukunft ein Grosseil des Geschäftes auf dem Gebiet der reinen lautsprechenden Anlagen oder der Lautsprecher Anlage in Verbindung mit Telefon gemacht werden.

Dieser Entwicklung folgend sind auf dem canadischen Markt insbesondere in den letzten 2 Jahren ausländische Firmen aufgetreten, die bereits mit gutem Erfolg hier arbeiten. Es handelt sich hierbei in erster Linie um die englische Firma Telephone Rentals Limited, die versucht in Canada ein Mietgeschäft aufzuziehen, und die

schwedische Firma Ericson, die mit grossem Aufwand in den vergangenen 2 Jahren eine recht beachtliche Organisation geschaffen hat und in der Stadt Montreal allein im Verlauf eines Jahres 60 Hauszentralen verkauft und installiert haben soll.

Obwohl man bei der Gründung der canadischen Gesellschaft davon ausging, dass das nächstliegende Geschäft der Vertrieb von Druckknopf-Linienwähler-Apparaten und kleinen Hauszentralen sei, hat sich nach ganz kurzer Zeit der praktischen Markterforschung herausgestellt, dass gerade für die grösseren Hausanlagen (50 bis 200 Linien) eine ausgesprochene Nachfrage herrscht. Dies dürfte wohl darauf zurückzuführen sein, dass kleinere Betriebe mit den Bell Anlagen eher zu befriedigen sind wie grosse Betriebe bei denen die Zentralen durch den internen Verkehr kolossal überlastet sind. Bei kleineren Betrieben wiederum, wo Druckknopf Linienwähler in Frage kommen, herrscht meistens die Notwendigkeit ein oder mehr Lautsprecher an die Anlage anzuschliessen. Diesbezügliche Vorrichtungen dürften ohne grosse technische Schwierigkeiten möglich sein und müssten unbedingt geschaffen werden um der Nachfrage auf diesem Gebiete nachzukommen. Es wird dringend empfohlen diese Möglichkeiten in technischer Hinsicht zu überprüfen.

Ein weiteres Moment der Schwierigkeit sich zunächst nur auf kleine Anlagen zu beschränken entsteht dadurch, dass sich die Vertreter verständlicherweise lieber mit grossen als mit kleinen Anlagen beschäftigen. Man muss in diesem Zusammenhang sich auch vor Augen halten, dass ein Vertreter zum Leben mindestens 6 - 8,000.-- Dollar pro Jahr verdienen muss, und dass dies wiederum bei den hier üblichen Provisionssätzen einen Umsatz von \$60-80,000.-- voraussetzt. Dies soll allerdings nicht so verstanden werden, dass es unmöglich ist kleinere Anlagen an den Mann zu bringen. Der Firma Ericson ist es mit einem hervorragenden Vertreter gelungen auch gerade das Gebiet der Kleinanlagen zu bearbeiten. Mit dem erwähnten Vertreter der Firma Ericson ist eine Verbindung aufgenommen worden und der Herr würde sehr gerne zu unserer Organisation stossen, da er ein Spezialist im Mietgeschäft ist, das von Ericson nicht betrieben wird und er grosse Zukunftsaussicht gerade hierfür sieht. Allerdings war es nicht möglich den Herrn zu bewegen zu der Gesellschaft nach Montreal zu kommen, da er feste Bindungen in Toronto hat. Es wäre zweifelsohne interessant und wahrscheinlich auch mit relativ geringen Unkosten verbunden, sobald als möglich unter Führung dieses Herrn eine Zweigniederlassung in Toronto zu gründen, die den Rahmen eines TB vorläufig nicht zu überschreiten braucht, aber gleichzeitig eine Absatzgewähr unter geschulter Führung bieten würde.

Es darf auch nicht versäumt werden darauf hinzuweisen, dass Interesse besteht für gewisse Spezial-Anlagen, die vermutlich den Rahmen des Fabrikations-Programmes der Telefonbau nicht allzusehr überschreiten. Es ist hier in erster Linie an die bereits oben erwähnten Lautsprecheranlagen gedacht und zweitens an Zentralen mit Anschlussmöglichkeit für drahtlose Telefonie (hybrid assembly). Die Tele-Nova hatte bereits zwei diesbezügliche Anfragen, wovon eine von der RCA kam, die angeblich laufend eine Reihe derartiger Anlagen benötigt. Leider war es nicht möglich diesem, der Tele-Nova angetragenen Geschäft nachzugehen, da Frankfurt sich bisher ausser Stande sah, die notwendigen Apparaturen zu liefern. Dies ist umso bedauerlicher als dadurch eine Verbindung der RCA mit Ericson entstanden, oder vertieft worden ist, die derartige Apparaturen durch ihre amerikanische Schwesterfirma (North Electric Company) liefern kann. In diesem Zusammenhang wäre vielleicht darauf hinzuweisen, dass auch die Connecticut Telephone Company, zu der die Telefonbau ja eine gewisse Beziehung hat, vermutlich derartigen Spezialanforderungen nachkommen kann, wie es aus den Prospekten dieser Gesellschaft ersichtlich ist.

Wie eingangs unter II erwähnt, sind reine Lautsprecheranlagen mit Verstärker und Sprechasten nach wie vor sehr beliebt. In Erkenntnis dieser Tatsache hat die Tele-Nova ja auch das Erzeugnis der NHTM (Holland) in ihr Vertriebsprogramm aufgenommen (Automatische Lautsprecheranlage über Zentrale 10/1). Aber es wäre eventuell zu erwägen ob nicht auch eine weniger komplizierte und preiswertere Apparatur, etwa wie das "Viva Vox System" in das Vertriebsprogramm für Nordamerika aufgenommen werden sollte, entweder als zu entwickelndes Eigenfabrikat oder als Zulieferung durch eine befreundete Firma. Theoretisch bestünde eventuell eine derartige Möglichkeit mit einer amerikanischen Firma in Chicago zu einer Verständigung zu kommen.

Ein weiteres Absatzgebiet für die Frankfurter Produktion stellen zweifelsohne die sogenannten Independent Telephone Companies dar. Es darf als bekannt vorausgesetzt werden, dass neben der Bell Telephone Company in Amerika über 5000 und in Canada über 600 unabhängige Gesellschaften existieren, die an das internationale Bell Netz angeschlossen sind. Diese unabhängigen Gesellschaften stellen möglicherweise einen Absatzmarkt für Zentralen und sogar kleiner Aemter dar. Die diesbezüglichen Möglichkeiten können aber nur nach erheblicher weiterer Vorarbeit eruiert werden, die sich insbesondere auch auf die preislichen und technischen Fragen erstrecken müssen. Es ist eruierungshalber mit einem diesbezüglichen Makler

einmal Fühlung genommen worden, um gesprächsweise zu erwägen, ob nicht eventuell der Ankauf einer kleinen oder kleinsten unabhängigen Telefongesellschaft ein zweckmässiger Weg wäre, um in diesen Markt einzudringen. Zeitliche Belastungen haben es nicht ermöglicht diesen Interessen bisher weiter nachzugehen.

Soweit was die quasi-technischen Erfahrungen betrifft. Kaufmännisch gesehen wäre auf folgende, wesentliche Schlussfolgerungen aus den bisher gemachten Erfahrungen hinzuweisen. Man darf in diesem Lande, wo im Gegensatz zu Europa ein grosser Warenüberfluss besteht, und ein Käufermarkt herrscht, nicht mit der Akquisition beginnen, wenn man nicht kurzfristig die Waren liefern und installieren kann. Es ist unumgänglich notwendig, dass, wenn man auf den Markt geht, betriebsfähige Apparaturen entweder vorhanden sind und ab Lager geliefert werden können, oder zumindest kurzfristig lieferbar sind. Die grosse Furcht der Kunden besteht nicht darin, ausländische Fabrikate abzunehmen, sondern darin, dass europäische Waren durch den Seeweg bedingt an und für sich schon einer längeren Lieferfrist unterliegen. Diese Furcht ist hauptsächlich dadurch entstanden, dass in den ersten Nachkriegsjahren englische Firmen grosse Export-Anstrengungen auf dem canadischen Markt gemacht haben und dann aufgrund der in England üblichen langfristigen Liefertermine nicht in der Lage waren, die Kunden zu befriedigen. Eine Lagerhaltung hier ist notwendig. Aber ebenso notwendig ist eine schnelle Nachschuborganisation. Es ist anzunehmen, dass das Lager der Gesellschaft in Montreal, mindestens einen wertmässigen Umfang von \$50 - 60,000.-- einschliesslich Fracht und Zoll nicht unterschreiten kann, um der Gesellschaft das notwendige "standing" zu geben, und sie laufend arbeitsfähig zu halten. Hinzu tritt noch das bekannte Problem, dass der Hafen Montreal in den Wintermonaten (November bis April) zugefroren ist und durch den Bahntransport von Halifax N.S. aus sich die Frachtkosten wesentlich erhöhen. Es ist daher bei Import-Geschäften zweckmässig und üblich ein grösseres Winterlager zu unterhalten.

Es ist fernerhin notwendig, dass ausreichend technische Literatur in einwandfreiem Englisch vorliegt, da die Verhandlungen mit den Kunden fast ausnahmslos mit technisch interessiertem oder geschultem Personal stattfinden. Bedauerlicherweise liegt bisher kein derartiges Material vor und alles was vorhanden ist, muss entweder mühselig neu übersetzt werden oder ist überhaupt unbrauchbar.

Die Erfahrung hat gezeigt, und damit auch die gestellte Prognose erfüllt, dass die Tele-Nova zu früh mit der Akquisitionstätigkeit begonnen hat. Zu früh insofern,

als bis Mitte Mai 55 ausser den Druckknopf Apparaten noch keine betriebsfähige Zentrale respektive Netzspeisegeräte vorhanden sind. Es ist gewiss möglich unter gewissen Voraussetzungen mit Batterien zu arbeiten, aber auch hier hat sich gezeigt, dass z.B. Trockenbatterien aus irgendeinem Grunde, anscheinend den klimatischen Anforderungen des Landes nicht entsprechen, und die Tele-Nova zum Beispiel ihre Batterien im Ausstellungsraum alle paar Wochen erneuern muss.

Wie bereits oben angedeutet, besteht entgegen den ursprünglichen Befürchtungen kein Misstrauen gegen deutsche Ware. Im Gegenteil. Aber es besteht ein grosses Misstrauen gegen neue Firmen, insbesondere wegen der oben erwähnten Nachlieferungsmöglichkeiten. Es kann daher nicht genug betont werden, wie wichtig die Lagerhaltung hier, die Einrichtung des Musterzimmers und das Vorhandensein einer guten Handels- und Bank-Auskunft ist. Diese jedoch sind wiederum davon abhängig, dass genügend liquide Mittel und genügend Waren vorhanden sind. In einer eingehenden Unterhaltung mit dem Leiter der Wirtschaftsabteilung des deutschen Generalkonsulates in Montreal, Herrn Dr. Fabel, wurde von ihm ebenfalls diese Meinung ausgedrückt. Herr Dr. Fabel führte weiterhin aus, dass die deutschen Wirtschaftssachverständigen es als einen Fehler betrachten den relativ leicht wahrzunehmenden und kurzfristig guten Markt in währungsschwachen oder politisch instabilen Ländern zu bearbeiten. Wenige Firmen seien bereit die grossen Anfangsschwierigkeiten und Kosten eines Fussfassens in Canada zu schultern, obwohl dies auf lange Sicht zweifelsohne sehr vorteilhaft anzusehen sei. Erschwerend wirkt sich ganz natürlicherweise bei dem Aufbau die Tatsache aus, dass der Umrechnungsfaktor Mark zu Dollar gleich 4:1 ist. Nicht zu übersehen ist aber auch, dass beim Durchstehen der Anfangsschwierigkeiten dieser Umrechnungsfaktor bei einem gewinnbringenden Geschäft sich umgekehrt günstig auswirken muss.

Die grundsätzliche Frage was für Apparaturen auf dem kanadischen Markt gängig sein werden, ist eine Frage die jedes Geschäft wohl gerne vor Aufnahme der aktiven Akquisition beantwortet haben möchte. Leider jedoch ist dies eine Frage, die sich erst aufgrund der praktischen Erfahrung zeigen kann. Was die Tele-Nova betrifft, so hatte man gehofft, mit dem eingeplanten Warenlager bereits im ersten Quartal 55 auf den Markt gehen zu können, aber aufgrund der bekannten Schwierigkeiten mit der C.S.A. musste die Akquisitionstätigkeit bis zu dem Zeitpunkt verschoben werden, an dem man übersehen konnte, wann installationsfähige Waren lieferbereit sein würden. In den ersten Maitagen bekam Tele-Nova von Frankfurt den Bescheid, dass die C.S.A. Genehmigung für gewisse Sparten gegeben worden sei und dass die umgearbei-

teten Netzspeisegeräte am 16. Mai in Montreal sein sollten. (Die Geräte waren tatsächlich am 30. Mai bei der Gesellschaft). Aufgrund dieser Information begann die Einstellung der bereits gesiebten Vertreter, und die Akquisitionstätigkeit wurde am 10. Mai aufgenommen. Es ist dabei natürlich zu berücksichtigen, dass die engagierten Vertreter vorläufig über limitierte Sachkenntnis verfügen, wie bereits unter Par. I erwähnt.

Das erstaunliche Resultat der ersten 3 Wochen dieser Akquisitionstätigkeit war, dass in der Hauptsache Anfragen für grössere Anlagen herein gekommen sind. Um einen kurzen Ueberblick zu vermitteln, wird im folgenden eine Aufstellung der ersten interessanten Anfragen gegeben:

1. Eine 200er Anlage für das Rathaus
die temporäre Aufstellung einer 200er Anlage im
Rathaus mit der Möglichkeit hierdurch in zukünftigen Aus-
schreibungen für weitere Stadtgeschäfte berücksichtigt zu werden.
2. Eine 100er Anlage mit Personensuchanlage für eine grosse Werbe und Reklame
Firma.
3. Eine 100er Anlage für ein Industrieunternehmen (Sperry Gyroscope)
4. Eine 50er Anlage für ein Industrieunternehmen
5. Eine 50er Anlage für das neu zu errichtende Verwaltungsgebäude der
Petrofina; voraussichtlich auch eine Anlage mit explosions-
sicheren Apparaten für eine neu zu errichtende Oelraffinerie.
6. Eine 15er Zentrale für ein Industrieunternehmen.
7. Eine Anlage von 8 Hauslinienwähler Apparaten für eine Bankfiliale.
8. Eine Anlage von 15 Druckknopflinienwähler Apparaturen für eine Fleisch-
konservenfabrik.
9. Eine Personensuchanlage ohne Telefone für etwa 20 Personen.
10. Eine Anlage bestehend aus 4 Telefonen und 2 Lautsprechern
11. Eine Anlage für eine kleine Firma bestehend aus 8 Telefonen plus
einer Serie von Lautsprechern für Hof und Lagerraum.
12. Interesse für Bergwerksapparate für ein Salzbergwerk.
13. Eine allgemeine Anfrage der staatlichen Wasser- und Elektrizitäts-
werke für eine Universal-Zentrale der Baustufe II G für ein
eventuelles Erweiterungsprogramm im Jahre 1956.
14. Eine 100er Zentrale für sofortigen Einbau im Verwaltungsgebäude einer
Versicherungsgesellschaft. Die Sache konnte jedoch nicht ver-
folgt werden, da die diesbezüglichen Apparaturen noch nicht
C.S.A. geprüft waren, und die Firma Ericson ab Lager zu liefern
bereit war. Der Auftrag ging an Ericson.
15. Eine 15er Zentrale mit Anschlussmöglichkeiten für drahtlose Telefonie
für die Firma R.C.A.

Die oben genannten Anfragen stellen alles konkrete Anfragen dar mit denen sich die Geschäftsleitung der Tele-Nova innerhalb der letzten 3 Wochen Mai beschäftigt hat. Daneben gehen die Vertreter noch einigen weiteren Prospekten nach, die sich teil-

weise aus dem Werbefeldzug ergaben und teilweise durch persönliche Beziehungen zustande kam. Die Erfahrung in der Bearbeitung dieses Kundenmaterials hat gezeigt, dass die Anfragen personell sowohl wie in technischer Hinsicht, zeitlich, werbmaterialmässig und auch was das technische Unterlagenmaterial betrifft nicht voll ausgewertet werden können. Entgegen den ursprünglichen Erwartungen, ist das Geschäft hier in einem viel stärkeren und grösseren Umfang angelaufen als angenommen war. Der Vertrieb von Druckknopflinienwählern und kleinen Hauszentralen ist zweifelsohne ein Geschäft, welches hier auch betrieben werden muss. Aber das erstaunliche Resultat der ersten aktiven Wochen zeigt, dass es gerade die grossen Anlagen sind für die hier ein recht reges Interesse besteht. Es ist nicht möglich, nachdem die Gesellschaft nun propagandistisch und akquisitorisch auf den Markt gegangen ist, den sich gebenden Möglichkeiten mit dem Argument gegenüber zu treten, dass die Gesellschaft nur kleine Anlagen bauen kann. Sollte dem allerdings aus technischen oder personellen Gründen so sein, so müsste der Vertreterstab baldigst abgebaut und ein grosser Prestige Verlust auf dem Markt in Kauf genommen werden. Die kleinen Anlagen können auf die Dauer sicherlich das Brot- und Buttergeschäft der Gesellschaft werden, aber für die Beschäftigung eines Vertreterstabes ist, wie bereits unter I aufgeführt, das Grosszentralen-Geschäft von Wichtigkeit, ganz abgesehen davon, dass ja auch darin die Musik für die Gesellschaft liegt.

In personeller Hinsicht ist die Bearbeitung derartiger Anfragen deswegen nicht zu erfüllen, weil es beim besten Willen dem nichttechnischen Geschäftsführer nicht möglich sein kann, sich mit dem grossen Komplex daraus entstehender technischer Fragen zu beschäftigen und sie technisch befriedigend zu lösen. Auch der technisch geschulte Revisor Timmermann ist nicht und kann gar nicht in der Lage sein, Angebote für derartige Anlagen auszuarbeiten und mit englisch sprechenden Ingenieuren darüber zu verhandeln. Auch rein zeitlich ist es nicht möglich, dass der Geschäftsführer, der bei einer so kleinen Organisation eine Unreihe von Funktionen zu erfüllen hat, sich mit diesen im wesentlichen technischen Fragen und deren Ausarbeitung beschäftigt. Werbematerialmässig ist es ein grosser Manko, dass keinerlei geeignete Literatur mit Ausnahme vielleicht des kleinen Zentralen-Prospektes (893/53) von Frankfurt verfügbar ist. Die Kundschaft hier in Kanada ist gewohnt und verlangt einschlägiges und einwandfrei ausgearbeitetes Werbematerial und technische Unterlagen für alle diejenigen Apparaturen und Anlagen die angeboten werden.

Bei den oben aufgeführten Anfragen handelt es sich teilweise um reine Verkaufs-

geschäfte, aber teilweise besteht auch Interesse am Mieten der Anlagen. Wieweit das Interesse am Mietgeschäft beim Kunden besteht oder geweckt werden kann, lässt sich heute noch nicht abschliessend überblicken. Die Firma Ericson die unsere Hauptkonkurrenz auf dem kanadischen Markt darstellt, betreibt grundsätzlich kein Mietgeschäft, was nach Aussagen einer der leitenden Akquisiteure dieser Gesellschaft ein ganz grosses Manko darstellt. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch zu erwähnen, was an und für sich selbstverständlich ist, dass das Aufziehen eines Mietgeschäftes ganz andere Kapitalsanforderungen stellt wie ein reines Verkaufsgeschäft, und die Tele-Nova mit der gegenwärtigen Kapitalisierung und den gegenwärtig kurzfristigen Zahlungsbedingungen nicht in der Lage ist ein Mietgeschäft zu finanzieren. Hierüber wird im folgenden noch ausführlicher hingewiesen. Die ebenfalls bereits erwähnte Telephone Rentals Limited, die seit 2 Jahren auf dem canadischen Markt ist, macht den Versuch ein Vermietungsgeschäft nach englischem Muster hier aufzuziehen. Sie gehen hierbei von 12 jährigen Mietsverträgen aus, gehen aber bei Verhandlungen mit dem Kunden bis auf 5 Jahre herunter, wobei sie $7\frac{1}{2}\%$ mehr Jahresmiete berechnen für jedes Jahr, um welches sich der Mietsvertrag von 12 Jahren verringert. Die allgemeine Ansicht ist jedoch die, dass derartige langfristige Mietsverträge nur in Ausnahmefällen erzielt werden können. Eine Telefon Installations Firma in Chicago (PRITEC) operiert mit 5 jährigen Mietsverträgen, wobei sich die Miete nach dem 3. Jahr erheblich reduziert. Die einzige bekannte Gesellschaft die in New York Haustelegonanlagen vermietet und u.a. die Generalagentur für das New Yorker Gebiet für Kapsch Zentralen hat (ALLEN Communications Ltd.) operiert mit 3 jährigen Mietsverträgen. (Anlage 6)

Als einen weiteren Punkt der gesammelten Erfahrungen muss noch auf die Schwierigkeit hingewiesen werden, geeignete Vertreter zu finden. Es kann natürlich nicht daran gedacht werden Vertreter aus Deutschland oder selbst aus England hier einzuführen, da es Jahre dauern würde bis sich ein Vertreter mit der amerikanischen Mentalität und den besonderen Gepflogenheiten des Landes vertraut gemacht hat. Da es, abgesehen von der Firma Ericson, keine grössere Organisation auf dem Gebiet des reinen Haustelegongeschäftes gibt, müssen Vertreter erst angelernt werden; und es wird eine gewisse Zeit dauern bis ein aus einer ganz anderen Branche kommender Akquisiteur genügend Erfolg auf dem Markt hat, um sich seinen Lebensunterhalt aus Provisionen heraus zu verdienen. Die notwendige Remuneration für Vertreter, die hierzu Lande ganz selbstverständlich einen eigenen Wagen unterhalten und daher auch einen entsprechenden Lebensstandard führen, ist recht hoch, selbst wenn diese Remuneration nur als Garantie gegeben wird. Hierbei ist wiederum, wie auch oben

schon erwähnt, zu berücksichtigen, dass eine Firma die Vertreter engagiert, auch in der Lage sein muss einen entsprechenden Umsatz zu machen. Die Tele-Nova hat ihren Vertretern ursprünglich ein fixes Gehalt von \$50.-- pro Woche und 10 % Kommission auf die volle verbrieftete Miete und 10 % Kommission bei Verkaufsgeschäften und 5 % auf Installationskosten offeriert. Der Durchschnittsprovisionssatz von Ericson, die ein sehr kompliziertes Provisions- und Gehaltssystem ausgearbeitet haben, beläuft sich auf etwa $12\frac{1}{2}$ %. Diese Grundtarife sind notwendig, damit ein Mann auf ein Einkommen von etwa 6 - 8,000.-- Dollar pro Jahr kommen kann. Der Starvertreter von Ericson hat im Jahre 1954 für 94,000.-- Dollar Apparaturen in Montreal verkauft. Es wäre theoretisch auch möglich mit kleinen Kommissionsätzen und grossem Gehalt und der Stellung eines Wagens zu operieren, obwohl vermutlich hierbei der notwendige Ansporn fehlen würde. Immerhin ist es interessant, dass die Vertreter die bei der Tele-Nova vorgesprochen haben, ein derartiges System deswegen vorziehen würden, da die Gesellschaft ein Novum auf dem Markt darstellt. Es hat sich jedoch herausgestellt, dass unsere oben erwähnte, zunächst angebotene Remuneration gänzlich ungenügend war, insbesondere da die Vertreter erkannt haben, dass eine gewisse Anlaufzeit erforderlich ist. Die Gesellschaft musste sich daher entschliessen zu dem wöchentlichen Fixum von \$50.-- plus Provision zunächst einmal einen monatlichen Wagenzuschuss von \$75.-- zu geben. Erwähnenswert erscheint auch noch der grosse Enthusiasmus mit dem sich die neuen Vertreter auf ihr ihnen gänzlich neues Arbeitsgebiet geworfen haben.

III

F A C I T

Aus den oben geschilderten Tatsachen und aus dem beim Aufbau der Gesellschaft gemachten Erfahrungen ergeben sich gewisse Schlussfolgerungen. Die folgenden Probleme sollten unverzüglich aufgegriffen und zu einer Lösung gebracht werden. Dies ist notwendig damit der Geschäftsbetrieb der Tele-Nova den sich nunmehr abzeichnenden Anforderungen nachkommen kann.

1). Personnelle Anforderungen.

- a). Ein deutsch/englisch sprechender, möglichst von der Telefonbau kommender oder aber zumindest ein versierter Schwachstrom Ingenieur ist der Tele-Nova sofort zuzuteilen. Deutschsprechend ist notwendig, damit die deutsch geschriebenen technischen und preislichen Unterlagen der Frankfurter Fabrik verstanden werden; englisch sprechend und schreibend ist wiederum notwendig, damit er in der Lage ist Offerten in Canada selbstständig und

verantwortungsvoll auszuarbeiten. Eine derartige Persönlichkeit ist in Montreal nicht zu finden, und selbst wenn es der Zufall wollte, dass ein derartiger technischer Sachverständiger in Canada zu finden wäre, müsste man mindestens mit einem Gehalt von 12 - 15,000.-- Dollar rechnen. Der gesuchte und von der Tele-Nova benötigte Herr dürfte etwa das sein, was im deutschen Unternehmen als Offerten-Ingenieur bezeichnet wird. Gleichzeitig aber muss er als technischer Leiter und Ueberwacher der Installationsabteilung tätig sein und selbstständig die ständig neu vorkommenden technischen Probleme und Besonderheiten der Markterfordernisse beurteilen können. Es ist ferner notwendig, und muss dringend beachtet werden, dass dieser gesuchte Herr nach Canada regulär einwandern muss, um die Schwierigkeiten zu vermeiden, die sich bereits einmal aus der Umwandlung eines Besuchervisums in ein permanentes Visum ergeben haben. Da dies aber wohl einige Zeit dauern wird, muss dringend eine Zwischenlösung gefunden werden. Es wäre daher zu erwägen ob ein Herr aus der Zentralverwaltung oder aus einem anderen Zweig der Telefonbau temporär dieses Amt übernehmen kann. Dies wiederum würde sich nicht unbedingt nachteilig auswirken, sondern im Gegenteil den Vorteil haben, dass dieser Herr nach Rückkehr nach Deutschland die Geschäftsgepflogenheiten der Tele-Nova und die Erfordernisse des canadischen Marktes kennengelernt haben würde. Er könnte somit in der Zukunft in Frankfurt wertvolle Liasondienste zwischen der Tele-Nova und der Telefonbau leisten. Der Einsatz eines derartigen Herren muss schnellstens erfolgen, da sonst die Geschäftsführung in Montreal nicht in der Lage sein wird unter dem gegenwärtigen Druck der Anforderungen erfolgreich weiter zu arbeiten.

- b). Es wird fernerhin als notwendig erachtet, dass in Frankfurt eine Organisation besteht oder geschaffen wird, die ähnlich der Zentralorganisation für die Innerdeutschen Verwaltungsbezirke sich im Rahmen der Telefonbau für die Uebersee Gesellschaft in jeder Beziehung einsetzt und die auftretenden Probleme beurteilen kann. Insbesondere auch was die Belieferung der Tele-Nova mit Werbematerial, technischen Unterlagen, Ausarbeitung für Grossanlagen, etc. betrifft. Es ist zu berücksichtigen, dass die Tele-Nova kein Exportkunde im eigentlichen Sinne ist, sondern ein betriebsverbundenes Unternehmen, welches, besonders im Aufbaustadium, weitgehendster Unterstützung bedarf. Diese Frankfurter Organisation muss auch in der Lage sein perfekt englisch zu korrespondieren, da es eigentlich selbstverständlich ist, dass sich der Geschäftsverkehr mit dem Auslande in der jeweiligen Landessprache abzuwickeln hat.

2) FINANZIELLE ERFORDERNISSE.

a). Die als ANLAGE 7 beigelegte Aufstellung zeigt, dass durch die gewünschten kurzfristigen Zahlungsbedingungen (60 Tage, durch die in bar zu entrichtende Zoll, Fracht und Versicherungskosten, die etwa 45 % des Warenbetrages ausmachen, und durch die bei der Gründung und 9 monatigen Geschäftsführung und Markterforschung entstandenen Allgemeinunkosten, der frei zur Verfügung stehende Kassenbestand sich auf rund \$24,500.-- beläuft. Es erscheint notwendig zur Fortführung des Betriebes eine weitere Summe als Darlehen in die Firma einzubringen. Da das Kapital von \$100,000.-- welches als Betriebskapital vorgesehen war, zu bereits 40 % in Waren festgelegt werden musste und es sich ausserdem gezeigt hat, dass dieses Warenlager nicht gross genug ist und da auch grössere Zentralen kurzfristig lieferbar sein müssen ist es erforderlich, das flüssige Betriebskapital wieder seinem ursprünglichen Zweck zuzuführen. Darüberhinaus ist es für das Aufziehen eines Mietgeschäftes unerlässlich, dass langfristige Warenkredite bereitgestellt werden. In diesem Zusammenhang wird noch einmal auf die Ziffern aufmerksam gemacht, die umgesetzt werden müssen, um beispielsweise nur einen einzigen Vertreter halten zu können. (Siehe II). Es muss darauf aufmerksam gemacht werden, dass Barmittel ohne Kredit oder Kredit ohne Barmittel keine ausreichende Lösung darstellen. Sollte es nicht möglich sein, oder nicht wünschenswert erscheinen eine derartige Finanzierung zu unternehmen, so muss das Ziel mit der Tele-Nova ein Mietgeschäft in Canada aufzubauen für die ersten Jahre aufgegeben werden, und die Anstrengungen der Gesellschaft wären auf ein reines Verkaufsgeschäft zu lenken. Dies allerdings wäre bedauerlich, aufgrund der unter I & II erwähnten Erfahrungen.

Die Behandlung dieser Frage ist dringend weil, wie aus der Anlage 8 hervorgeht, die Gesellschaft etwa am 1. October über keine flüssigen Mittel mehr verfügt falls bis dahin keine grösseren Verkaufsgeschäfte gemacht werden, was bei der langen notwendigen Anlaufzeit durchaus im Rahmen des möglichen liegt. Es muss dabei noch einmal betont werden, dass in Nordamerika auf lange Sicht gesehen bestimmt interessante und lukrative Geschäfte gemacht werden können, für die die Anlaufzeit allerdings eine lange ist und eine Rentabilität fürs Erste nicht erwartet werden kann. Nur wenn man bereit ist in vollem Bewusstsein des oben ausgeführten, Barmittel und Kredite zur Verfügung zu stellen, kann ein interessantes Geschäft aufgebaut werden.

Es wird fernerhin als ANLAGE 9 eine Aufstellung über die gegenwärtigen, monatlichen Unkosten beigefügt, welche mit \$5,220.-- veranschlagt sind.

In ganz groben Umrissen sieht das Bild etwa wie folgt aus:

Ein Vertreter muss mindestens \$6,000.-- verdienen. Also muss er für \$60,000.-- verkaufen oder vermieten. 3 Vertreter müssen also für 180,000.-- Dollar Kauf- oder Mietverträge abschliessen. Wie schon erwähnt, ist die Gewinnkalkulation über alle Sparten verteilt gerechnet etwa 100 %, also bei einem Umsatz von \$180,000.-- etwa \$90,000.--. Die Unkosten die im Moment mit etwa \$5,000.-- pro Monat budgetiert sind, belaufen sich etwa auf \$60,000.-- pro Jahr. Diese Zahl wird sich erhöhen durch den notwendigen Einsatz eines technischen Leiters und andere Hilfskräfte, aber selbst dann wird ein Verdienst von etwa \$10 - 20,000.-- erzielt werden können, wobei zu bedenken ist, dass die aufgeführten Umsätze ja gewissermassen Minimalsätze darstellen.

3). TECHNISCHE ERFORDERNISSE.

Die zum Vertrieb vorgesehenen Apparaturen, wie sie im Katalog der Gesellschaft aufgeführt sind, erscheinen nach wie vor für den hiesigen Markt geeignet. Es wäre jedoch zu prüfen und zu erwägen ob dieses Programm nicht ergänzt werden sollte durch:

- a) Reine Lautsprecheranlagen wie sie in Canada weit verbreitet sind, etwa nach dem System "Via Vox".
- b) Kombinierte Druckknopflinienwähler und Lautsprecheranlagen.
- c) Zentrale mit Anschlussmöglichkeit für drahtlose Telefonie (hybrid assemblies), für die anscheinend ein gewisser Markt hier und in den U.S.A. besteht.
- d) Die Zusammenstellung und zur Verfügungstellung technischer Unterlagen auf englisch für alle für das Vertriebsprogramm infrage kommenden Apparaturen, sowie auch für Universal Zentralen.
- e) Die endgültige Bereinigung aller mit der C.S.A. Genehmigung zusammenhängender Probleme. Es wird in diesem Bericht davon Abstand genommen noch einmal auf alle Einzelheiten dieses Komplexes einzugehen, es kann aber nicht nachdrücklich genug darauf hingewiesen werden, dass es notwendig ist, dass das gesamte Vertriebsprogramm durch die KEMA in Arnhem für die Canadian Standards Association genehmigt wird. Es kann nicht die Aufgabe der Tele-Nova sondern muss die Aufgabe der Lieferfirma sein, der Vertriebsgesellschaft vollinstallationsfähige Apparaturen zu liefern, wenn ein Geschäft aufgebaut werden soll. Die besonderen Schwierigkeiten

für die C.S.A. Genehmigung sind bekannt. Das Problem darf aber nicht stückweise angefasst werden, sondern eine umfassende Regelung müsste mit der KEMA erreicht werden, wie bereits in früheren Schreiben der Tele-Nova (insbesondere das Schreiben vom 27. Mai) erwähnt. Dies bezieht sich natürlich auch auf die Stromversorgungsgeräte.

In diesem Zusammenhang muss auch darauf hingewiesen werden, dass, wenn die Tele-Nova überhaupt in Verhandlungen über die Lieferung von Universal Zentralen für unabhängige Telefon Gesellschaften eintreten soll, auch diese Geräte vor Aufnahme etwaiger Verhandlungen von der C.S.A. genehmigt sein müssen.

4). WERBETECHNISCHE ERFORDERNISSE.

a) Es ist selbstverständlich, dass die lokalen Werbekampagnen in Canada geplant und ausgearbeitet werden müssen und dass auch gewisses werbetech-
nisches Material von der Gesellschaft selber und den lokalen Anforderungen entsprechend herzustellen ist. Es wäre jedoch zu erwägen, und zweifelsohne wäre es richtig, wenn ein Grossteil des Propagandamaterials für die einzelnen zum Vertrieb kommenden Sparten und Typen von der Telefonbau zur Verfügung gestellt würde. Ganz abgesehen von der grossen Dollar-
kosten-Ersparnis die dadurch entstehen würde, ist es auch rein technisch kaum möglich für alle gelieferten Typen ohne geschultes Personal neues Propagandamaterial in Canada anzufertigen. Andererseits ist die amerikanische Kundschaft sehr verwöhnt und erwartet gut ausgeführte und technisch und sprachlich einwandfreie Unterlagen. Die zur Verfügung stehenden kleinen Prospekte sind in sprachlicher Hinsicht völlig un verwendbar, selbst wenn einige in der Ausführung recht gut sind.

b) Abgesehen von Prospekten wäre es wünschenswert und zweckmässig, Fotografien, Kataloge und insbesondere Referenzmappen, die einen bildlichen und textlichen Ueberblick über die im In- und Ausland gebauten Grossanlagen geben, verfügbar zu machen, sodass die Vertreter interessierten Grosskunden die Bedeutung des Stammhauses der Firma klar machen können. Bei einer noch nicht eingeführten Firma wie sie die Tele-Nova darstellt, sind derartige werbetech-
nische Unterlagen von allergrösster Bedeutung.

5). ALLGEMEINES.

Abschliessend sind noch einige weitere Punkte erwähnenswert, die einer Ueberlegung

und sofortigen Klärung bedürfen.

a). Es wurde anfangs schon darauf hingewiesen, dass in einem Lande wie Canada, wo kein Warenmangel besteht, Waren nur vom Lager aus verkauft, respektive vermietet oder installiert werden können. Wenn dem Kunden gegenüber oder gar der Konkurrenz bekannt wird, dass die Gesellschaft mit einer 4-6 monatigen Lieferzeit ab Fabrik rechnen muss, wird es unmöglich sein im Konkurrenzkampf zu bestehen. Es ist daher notwendig, dass ein relativ grosses Lager aller gängigen Sparten in Kanada gehalten wird, was nach gegenwärtiger Ansicht einen Umfang von etwa \$50 - 60,000.-- betragen muss. Darüberhinaus wäre es wünschenswert und zweckmässig, dass in Deutschland ein Konsignationslager bereitgestellt wird, um die Lieferfristen auch für derartige Typen von denen es unzweckmässig ist sie auf Lager in Canada zu haben, so kurzfristig wie irgendetmöglich zu halten. Sollte es unzweckmässig erachtet werden, dass ein Lagerbestand über eine gewisse Grösse hinaus bilanz- und buchmässig bei der Tele-Nova erscheint, besteht natürlich die Möglichkeit, Waren auch in einem zollfreien Lagerhaus in Montreal zu halten.

b). In Anbetracht der engen wirtschaftlichen Verbundenheit von Canada und den U.S.A. im allgemeinen und von New York und Montreal im speziellen, erscheint es zweckmässig und notwendig, die Preisgestaltung der Tele-Nova in Montreal und der Tele-Norm in New York miteinander abzustimmen. Wie bereits oben erwähnt, sind ausführliche Recherchen sowohl in Canada als auch in Amerika bei der Preisgestaltung der von der Tele-Nova vertriebenen Produkte gemacht worden und es könnte sicher schädlich sein, wenn dieselben TuN Produkte auf einem so engen wirtschaftlichen und geographischen Raum mit erheblichen Preisdifferenzen auf den Markt kommen.

c). In diesem Zusammenhang ist es auch vielleicht erwähnenswert, dass es als sehr bedauerlich empfunden wird, dass die New Yorker und Montrealer Gesellschaft unter verschiedenen Namen operieren und so weder die eine noch die andere Firma den Prestigegewinn haben, der daraus entstehen würde, dass die TuN eine internationale Organisation ist. Ganz abgesehen davon könnten bestimmt grosse Einsparungen auf propagandistischem und verwaltungstechnischem Gebiet zu erzielen sein, wenn die TuN Produkte unter einem einheitlichen Firmennamen auf dem nordamerikanischen Kontinent vertrieben würden. Um auch nur auf einen ins Auge springenden Vorteil hinzuweisen, könnte z.B. das gesamte Briefpapier einen einheitlichen Briefkopf mit der New Yorker sowohl wie mit der Montrealer Adresse tragen. Es wäre daher zu erwägen, ob es nicht noch möglich ist den Namen der New Yorker Gesellschaft in TELE-NOVA umzuwandeln, bevor die Tele-Norm aktive auf den

Markt tritt.

d). Eine Stellungnahme ist dringend erforderlich zu dem Problem der Garantie, wie bereits in früheren Schreiben an die Telefonbau erwähnt. In Canada ist es generell üblich, dass vom Fabrikanten meistens recht weitgehende Fabrik-Garantien gegeben werden. Es ergibt sich daher die Frage ob die Telefonbau derartige Garantien zu übernehmen bereit ist, oder ob die Tele-Nova dem Kunden gegenüber Garantieverpflichtungen in dem hiesigen Umfang eingehen kann und von der Telefonbau gedeckt wird. Es wird vielleicht ungewöhnlich in Europa erscheinen, dass derartige weitgehende Garantien in Canada gang und gebe sind, aber es ist tatsächlich so, dass selbst ein Blumengeschäft den Käufern eine Garantie dafür gibt, dass die gekaufte Blumensorte sich bei ordnungsgemässer Behandlung eine gewisse Anzahl von Tagen halten wird. Die Firma Ericson, die eine 5 jährige und sogar eine 10 jährige Garantie gibt, ging von der Ueberlegung aus, dass sie, als Neuling auf dem canadischen Markt, dem Kunden gegenüber beweisen musste, wie gut ihre Produkte sind. Um diesen Beweis schlagkräftig antreten zu können, wurde eine Politik dieser langjährigen Garantien eingeschlagen, die natürlich den hiesigen Markt stark beeindruckt hat und der es, u.a. zu verdanken ist, dass die Firma Ericson gut in das hiesige Geschäft kam.

Die Tele-Nova hat einen Wartungsvertrag ausgearbeitet, der eine 5 jährige Wartung installierter und verkaufter Apparaturen vorsieht und bei einer Wartungsgebühr von \$4.-- pro Apparat und Jahr (welcher dem Satz von Ericson entspricht) freie Wartung der Anlagen, aber unter Berechnung des notwendigen Materialaufwandes vorsieht. Ein derartiger Wartungsvertrag ist vermutlich nur im Zusammenhang mit einer langfristigen Materialgarantie hier in Canada abschliessbar.

e). Es ist gelungen mit den 2 Spitzenvertretern der Firma Ericson in Verbindung zu treten mit der Absicht, die Dienste dieser Herren für die Tele-Nova zu gewinnen. Die Verhandlung mit dem ersten dieser Herren, die etwa im Februar / März d.J. stattfand, führte zu einem negativen Ergebnis, da zu diesem Zeitpunkt die canadische Gesellschaft nicht in der Lage war auf den Markt zu gehen, und da es andererseits nicht möglich war den Gehaltsanforderungen dieses Herrn Genüge zu tun. Er hatte im Jahre 1954 bei der Ericson für \$94,000.-- verkauft und damit über \$10,000.-- verdient. Dieser Herr erhielt sofort ein Angebot und Anstellungsvertrag von der canadischen R.C.A. mit etwa \$12,000.-- pro Jahr. Erfreulicherweise bestehen noch gute persönliche Beziehungen zwischen ihm und Mr. Kent, die zu der Zuziehung der Tele-Nova für die Angebotsabgabe bei der R.C.A. führten. Er ist bei

der R.C.A. in der Verkaufsabteilung für drahtlose Telefonie tätig, eine Abteilung die einen ständigen Bedarf an Zentralen mit Anpassung an drahtlose Telefonie hat.

Der andere Vertreter arbeitet seit 2 Jahren für Ericson sehr erfolgreich in Toronto. Er ist jahrelang in der Telefonbranche tätig gewesen und kennt insbesondere das Haustelefon-Vermietungsgeschäft aus seiner früheren Tätigkeit in England und Irland. Verhandlungen mit diesem Herrn haben ergeben, dass er eventuell bereit wäre für 3-4 Monate nach Montreal zu kommen, um bei der Ausbildung und Einarbeitung der Vertreter-Organisation behilflich zu sein, aber um auch gleichzeitig selbst akquisitorisch tätig zu sein. Die Voraussetzung für seine Tätigkeit hier wäre jedoch, dass er nach Ablauf von ein paar Monaten nach Toronto zurückversetzt würde, mit der Möglichkeit dort eine kleine Vertriebsorganisation der Tele-Nova aufzubauen und zu leiten. Diese Organisation brauchte den Rahmen eines deutschen TB's nicht zu überschreiten und würde aus diesem Herrn und einer Stenotypistin und 2 oder 3 Werbevertretern, abgesehen von dem notwendigen Installations- und Revisions Personal bestehen. Die Verwaltung, propagandistische Erfassung, Buchhaltung und Warenbelieferung könnte von der Montrealer Organisation aus mit erfasst werden. Der Grund der den Herrn bewegt die Firma Ericson eventuell zu verlassen ist der, dass er im Vermietungsgeschäft jahrelang geschult wurde und gerade hierin grössere Zukunftsmöglichkeiten sieht als bei der reinen Verkaufsorganisation, die Ericson hier geschaffen hat. Seine Remuneration würde sich zusammensetzen aus Gehalt und Provisionsgarantie, voraussichtlich zwischen \$7 - 8,000.-- Dollar pro Jahr. Eine Entscheidung ist dringend notwendig ob die Verhandlungen mit diesem Herrn fortgeführt werden sollen.

Montreal den 1. Juni 1955,

Peter H. Fuld,

Gesellschafter der
Telefonbau und Normalzeit

und

Vice-President und Director
Tele-Nova Corporation Limited