

STUDER REVOX PRINT

Herausgeber: WILLI STUDER, Althardstrasse 30, CH-8105 Regensdorf

Redaktion: Monique Ray, REVOX ELA AG, Althardstrasse 146, CH-8105 Regensdorf
Gestaltung und Druck: Werbeabteilung, Regensdorf



Revox B-Serie

Als eines der wichtigsten Ereignisse des laufenden Jahres für unseren Betrieb wird man den Beginn der Produktion von unserer REVOX B-Serie bezeichnen müssen. Es hat von allen in der Arbeitsvorbereitung, der Planung und dem Einkauf Tätigen viel Einsatz verlangt. Aber auch die Produktion selbst – vom Produktionsleiter über die Kostenstellenleiter bis zum Vorarbeiter – wurde mit neuen Problemen konfrontiert, welche noch einige Zeit bis zu deren endgültigen Bewältigung brauchen.

Von der Fachpresse und dem HiFi-Markt wurden die Geräte sehr gut, ja zum Teil mit Begeisterung aufgenommen. Auch das Urteil des Publikums an den Ausstellungen in Zürich, Berlin, London, um nur die wichtigsten zu nennen, war äusserst positiv. Die bisherigen Erfahrungen über die Betriebssicherheit der Geräte dürfen wir als gut bis sehr gut bezeichnen.

Das ist sicher das Verdienst unserer Mitarbeiter in der Entwicklungsabteilung. Labor, Konstruktion und Design haben in bester Zusammenarbeit Vorzügliches geleistet. Aber auch unsere Abteilung Qualitätskontrolle hat zur Betriebssicherheit das ihrige beigetragen. Ich möchte an dieser Stelle allen, sicher auch im Namen aller, meinen herzlichen Dank aussprechen.

Jetzt kann ich nur hoffen, dass sich unser neues Vertriebskonzept, wie es in Europa für die B-Serie eingeführt wurde, bewährt. Unsere Verkaufsabteilungen – vorab Herr K. Kuntz – haben enorme Arbeit zur Einführung der Vertriebsbindung geleistet. Nach meiner Überzeugung müsste sich daraus ein gutes Partnerschaftsverhältnis zwischen dem

Fachhandel und uns entwickeln und damit zu einem sauberen Vertrieb führen, was nicht zuletzt auch im Interesse des Endverbrauchers liegt.

Und nun, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, geht für uns alle ein arbeitsreiches aber auch Erfolg versprechendes Jahr zu Ende. Mit den besten Wünschen zum neuen Jahr möchte ich den Dank an alle für ihre Mitarbeit aussprechen.

M. Studer

Stimmen aus der Presse

Poursuivant dans ce genre sublime, le prix spécial du jury réservé au constructeur présentant la gamme la plus homogène dotée de la technologie la plus intelligemment révolutionnaire serait pour Revox, qui recevrait la gerbe de fleurs et le compliment d'usage pour l'ensemble de ses oeuvres, avec une mention spéciale pour sa platine tournedisques qui provoque une pigmentation verdâtre sur le visage de ses concurrents. *Son-magazine Septembre 1977*

This month's earth-shaker is one of those "once-in-a-blue moon" events. Revox has a new "77" tape recorder.

The Revox B77 should overcome criticism of some of the A77's features, as it is quite a sophisticated machine, approaching the standards of the A700. *HiFi for pleasure September 1977*

Le coup de foudre du mois ...

Revox se permet aujourd'hui de mettre sur le marché un tourne-disques, l'événement de l'année.

Diapason Septembre 1977

Revox Marketing für die neue B-Serie

Die neue B-Serie ist geboren. Bereits heute steht fest, dass das Interesse für die neuen Revox Geräte gross ist. Man möchte am liebsten gleich damit spielen und ausprobieren, was überall so verheissungsvoll angekündigt worden ist.

Die Geschichte einer neuen HiFi-Generation ist eine lange Geschichte. Sie beginnt mit den Überlegungen der Entwicklungsingenieure, wie man neue Wege beschreiten könnte – bestes Beispiel dafür ist der neue Revox Plattenspieler – und endet mit nüchternen Umsatzzahlen, die aber unbarmherzig über die Lebenschance des Produktes Auskunft geben.

Unsere Entwicklungsabteilung hat der neuen B-Serie mit viel Einsatz und während einer langen Entwicklungszeit zum Leben verholfen. Man nennt diesen Prozess im Marketing Fachjargon Produktgestaltung. Nun müssen die neuen Geräte im Markt eingeführt werden. Dazu ist ein umfangreiches Massnahmepaket notwendig. Die Konkurrenzsituation auf dem Markt verlangt heute eine minutiöse Planung aller Aktivitäten, damit ein Produkt auf dem Markt erfolgreich sein kann. Alle diese Massnahmen kann man am besten mit dem Wort Marktbeurteilung umschreiben. Dazu gehören im besonderen der Verkauf, die Werbung und die Public Relations. Wir wollen diese drei Aufgabengebiete im Zusammenhang mit der neuen B-Serie etwas näher betrachten.

Der Verkauf

Wichtigstes Instrument in den Bemühungen um die Gunst der Kunden, in unserem Fall des Detailhandels, ist ohne Zweifel der Verkauf. Der Weg über den Zwischenhandel ist für uns sinnvoll, weil eine eigene Verteilerorganisation zusätzlichen Aufwand erfordern würde. Ein gut funktionierendes Detailhandelsnetz entscheidet wesentlich darüber, ob wir unsere Umsatzerwartungen erreichen können. Der End-

verbraucher möchte seine Revox Anlage im Laden seiner Wahl einkaufen und erwartet deshalb, dass auch der HiFi-Spezialist an seinem Wohnort Revox Geräte führt. Unsere Bemühungen im Verkauf gehen vor allem dahin, möglichst viele Händler zu gewinnen, sich für die Marke Revox voll zu engagieren. Die Leistung des Handels seinerseits besteht in der Beratung des interessierten Kunden.



Information kommt vor dem Verkaufen



Der grosse Auftakt für die Verkaufstätigkeiten im Zusammenhang mit der B-Serie bildete die Studer Revox-Weltvertretertagung vom 31. Mai bis 4. Juni in Regensdorf. Über 80 Teilnehmer aus 27 Ländern trafen sich zur arbeitsintensiven Fachtagung und zum wertvollen Gedankenaustausch. Star im Programm der vollständig dreisprachig abgehaltenen Fachtagung waren die neuen Produkte. Verkaufs- und Kundendienst-Gespräche sowie selbstverständliche Führungen durch unseren neuen Hauptsitz ergänzten das Programm.

Der Detailhandel wird informiert

In der Schweiz haben wir rund 1800 Radio- und Fernsehgeschäfte. Gerüchte über die neue Revox B-Serie zirkulierten in Fachkreisen schon lange bevor die Geräte jemandem zu Gesicht gekommen waren. Es hiess nun den Handel möglichst schlagartig über die neuen Produkte, Preise, Konditionen und Lieferbedingungen zu informieren.

Kurz vor den Ausstellungen erhielten die Händler von uns ein Rundschreiben mit einer Eintrittskarte und der freundlichen Einladung, sich über die neuen Revox-Geräte an unserm Stand zu orientieren. Einige Tage vor den Ausstellungen wurde an speziellen Händlermeetings die neue Geräteserie den



1. Präsentation der B-Serie von Audiodealer an die holländischen Händler.

2. Pressekonferenz in London

Inhalt

	Seite
REVOX Marketing B-Serie	2
Int. Funkausstellung Berlin	3
Studer Revox Print Sonderausgabe	4
Der Computer, was tut er	5
Etwas, das uns alle betrifft	6
St. Sulpice im neuen Kleid	6
Kennen Sie Rekovac?	7
Studer Studiogeräte – Schweizermarkt	7
Qualität aus der Sicht des Hauses	8
Studer Revox	8
Reportagewagen auf grosser Reise	9
Messknechtwanderung	9
Firmensport	10
Ernährung und berufl. Leistung	11
Mini Fachwörterbuch für Anfänger	12
Personalnachrichten	12
Weltmeisterschaft im Revox verkaufen	12

wichtigsten Händlern der BRD und der Schweiz vorgestellt. Endlich erhielten die ersten einen Augenschein von den bereits viel diskutierten Revox-Neuheiten. Der Effekt war gelungen. Nun begann die überaus strapaziöse Ausstellungszeit.

An den Ausstellungen glich der Revox Stand zeitweise einem Bienenhaus. Hinter den Kulissen, in den Besprechungskabinen, haben wichtige Gespräche mit den Händlern stattgefunden, die von jedem Aussendienstmitarbeiter das letzte an Einsatz abverlangten. Um die Geräte scharten sich die Endverbraucher, staunten, fragten und verlangten Unterlagen, um ihren Informations-hunger zu stillen.

Jetzt, nach den wichtigsten Ausstellungen, beginnt die Detailarbeit. Jeder Händler muss besucht werden. Man diskutiert über das neue Revox Vertriebskonzept, fragt nach individuellen Wünschen und muss allzu Ungeduldige, welche die B-Geräte am liebsten gleich mitnehmen möchten, auf die Lieferfristen aufmerksam machen. Nicht jeder kann der Erste und am schnellsten Belieferte sein. Diese Händlerbesuche gehören mit zum Wichtigsten bei der Einführung eines neuen Produktes. Je besser der Handel informiert ist, um so eher wird er sich für Revox einsetzen. Unsere Aussendienstmitarbeiter sind mehr als "Bestellungs-Jäger", sie haben eine wichtige Informationsaufgabe zu erfüllen.

Verstaubte Revox-Geräte im Laden nützen uns wenig

Einmal beim Händler angekommen, sind die Revox Geräte zwar für uns verkauft. Es liegt aber in unserem Interesse, dem Handel zu helfen, die Revox Produkte möglichst rasch an den Mann zu bringen. Zu diesen verkaufsfördernden Instrumenten gehören die Werbeunterstützung, welche wir dem Handel in Form eines Clichédienstes offerieren. Der Händler kann bei uns anhand eines Prospektes unentgeltlich fixfertige Druckunterlagen für Revox-Inserate bestellen. Zusätzlich beteiligen wir uns bis zu einem gewissen Grad an seinen Inseratkosten.

Wir unterstützen den Handel auch an lokalen Ausstellungen und bei der Durchführung von Revox-Demonstrationen.

Ein Blick hinter die Kulissen

Das beste Produkt taugt nicht viel, wenn die Lieferfristen unverhältnismässig lang sind, Reparaturen schlecht und nicht speditiv ausgeführt werden. Die Arbeit der Auftragsabwicklung und der Service-Abteilung sind deshalb weitere wichtige Glieder in der Kette der Marketing Aktivitäten.

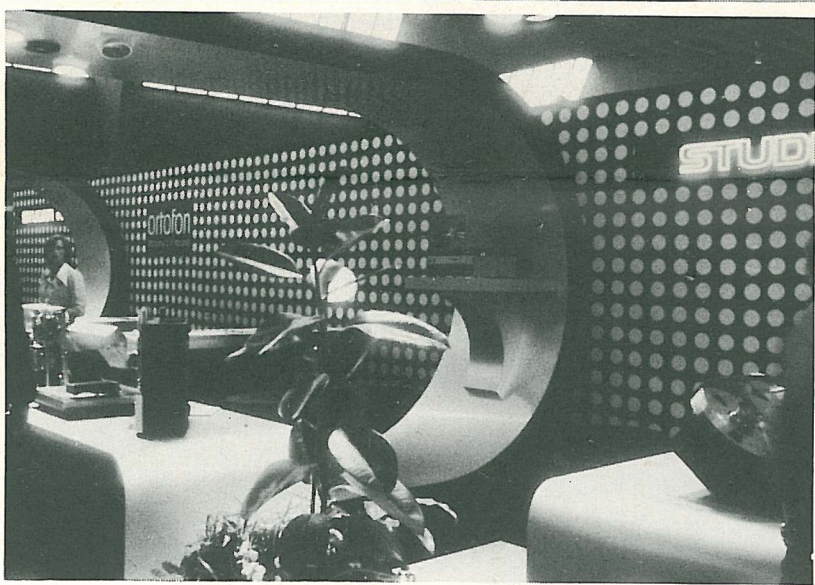
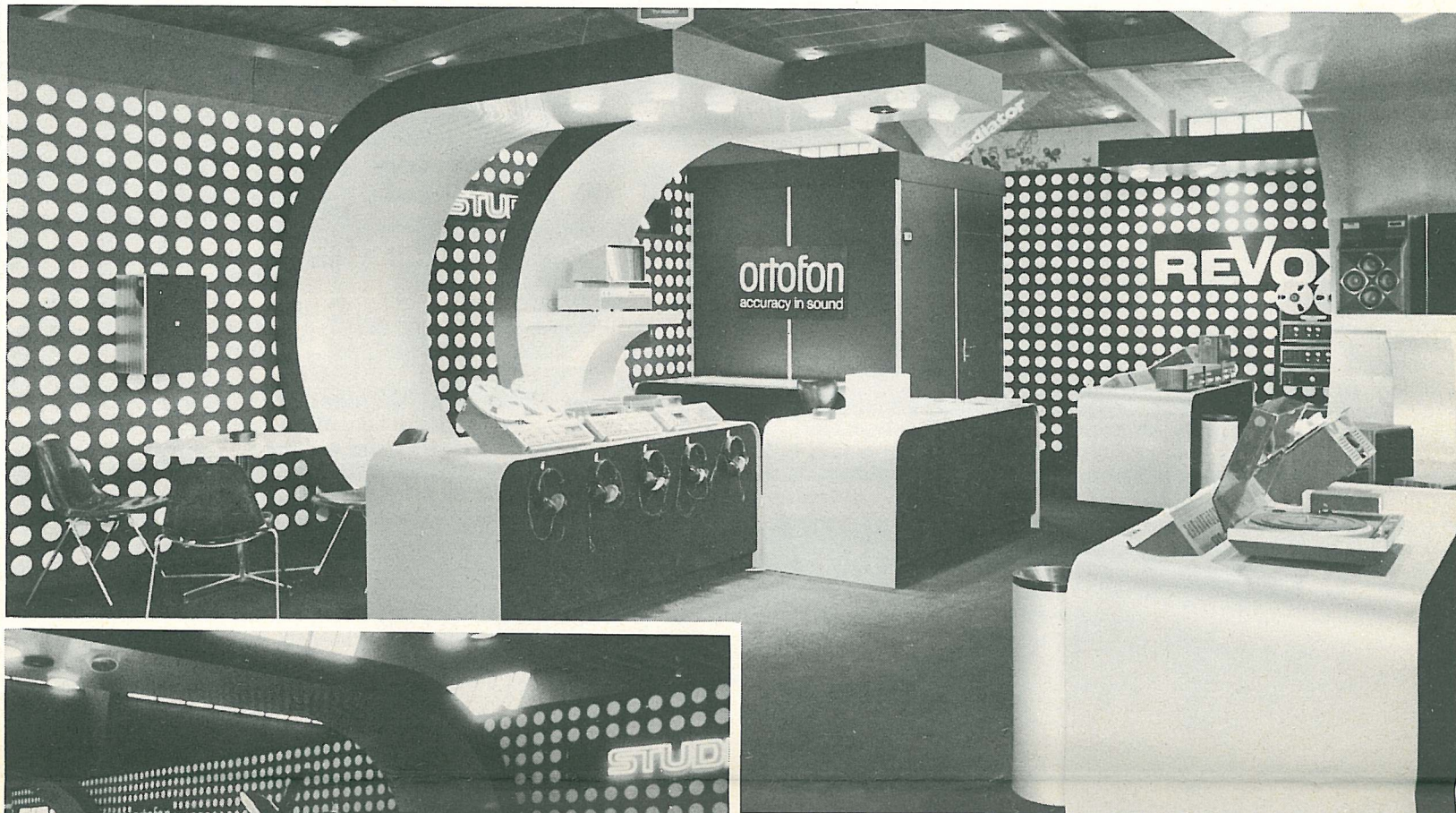
Ebenfalls hinter den Kulissen werden die Bedienungsanleitungen hergestellt. Die hochtechnischen Revox-Geräte erfordern besonders sorgfältig durchdachte Bedienungsanleitungen. Erst so kann der Benutzer die vielfältigen Möglichkeiten voll ausschöpfen.

Die Werbung

Bei der Einführung eines neuen Produktes übernimmt die Werbung eine wichtige Rolle. In möglichst kurzer Zeit alle in Frage kommenden Interessenten über das neue Produkt zu informieren und Interesse, ja sogar Besitzwünsche auszulösen, ist das Hauptziel einer Einführungs-Werbekampagne. Beträchtlich sind Aufwand und Mittel, die für die Erreichung dieses Ziels eingesetzt werden müssen.

Nur wer ein Ziel hat, wird es erreichen

Am Anfang einer Werbeplanung stehen viele Fragen im Raum. Wen will ich ansprechen? Was will ich bei diesen Personen erreichen? Wie kann ich die Aufmerksamkeit und



Ausstellungsstände für Fera, Comptoir und Mailand (SIM Hi-Fi 77)



das Interesse wecken? Die Frage nach dem Werbeziel ist bestimmt die wichtigste von allen.

Ein Hauptanliegen unserer neuen Werbung ist, neue Konsumentenschichten anzusprechen. Wir arbeiten und leben mit der Elektronik. Vieles wird für uns mit der Zeit so selbstverständlich, dass wir nicht bemerken, wie unsere Fachsprache nur noch von Eingeweihten verstanden wird. In der Werbung müssen wir die Sprache des potentiellen Konsumenten sprechen. Erst dann besteht die Chance, von ihm verstanden zu werden. Wer Freude an Musik hat und über die nötigen Mittel verfügt, HiFi-Geräte im Preisniveau von Revox kaufen zu können, muss nicht automatisch auch technisch interessiert und begabt sein. Trotzdem ist er für uns ein sehr interessanter und vielversprechender Konsument, sofern wir es verstehen, ihm auf verständliche Art und Weise die Vorzüge und Qualitäten unserer Geräte bekanntzumachen. Mit dieser, für Revox eher ungewohnten Zielsetzung – bisher hat man vor allem die technisch versierten Konsumenten angesprochen – glauben wir, eine grosse Anzahl neuer Kunden gewinnen zu können.

Praktisch ausgedrückt heisst das, die Sprache in unseren Werbemitteln ist einfacher geworden, technische Ausdrücke werden umschrieben und erklärt. Ganz allgemein wurde versucht, dem Thema HiFi auch ein bisschen die Schärfe des tierischen Ernstes zu nehmen und etwas Humor hineinfließen zu lassen.

Der Weg zum Konsumenten

Wie erreichen wir mit geringsten Kosten möglichst viele definierte Wunschkunden? Welche Kombination von Werbemittel sind am besten geeignet unsere Zielpersonen anzusprechen? diese Fragen bezeichnen das Problem der Mediawahl. Bevor wir in diesem Bereich Entscheidungen treffen können, interessiert uns das Informationsverhalten der Ziel-

personen. Beispielsweise welche Zeitungen und Zeitschriften sie vorzugsweise lesen. Darauf erstellen wir eine Liste der geeignetsten Medien. In einem nächsten Schritt entsteht der budgetgerechte Mediaplan. Diese Technik kann soweit verfeinert werden, dass in der Auswahl von Presstiteln sogar der Computer eingesetzt wird, um die kostengünstigste Kombination herauszufinden.

Werbemassnahmen

Wir haben im Bereich der Werbung eine ganze Palette von Massnahmen vorgesehen. Eine der wichtigsten ist das Inserat. Von unserem Werbebudget wird für die Inseratwerbung der grösste Betrag benötigt. Das Inserat ist nebst dem Fernsehen am besten geeignet, breite Konsumentenschichten anzusprechen. Eine

Inseratkampagne muss informieren, bekanntmachen und motivieren. Es ist der Dialog mit dem Endverbraucher. Seine Fragen müssen beantwortet werden; in seiner Sprache. Dabei dürfen wir nicht den Fehler begehen, die ausgetretenen Pfade der Konkurrenz zu betreten. Wir müssen uns unterscheiden und profilieren.



Werbemassnahmen

Jedesmal wenn eine neue Anzeige erscheint, soll sie der Konsument unverkennbar mit dem Namen Revox in Verbindung bringen.

Während eines ganzen Jahres werden nun die doppelseitigen Revox Anzeigen erscheinen. Immer wieder mit neuen Variationen über das Thema HiFi, selbstverständlich mit Bezug auf die neuen Revox Geräte. Nebst den eigentlichen HiFi-Zeitschriften belegen wir mit Rücksicht auf unsere Händlerstruktur vor allem die wichtigsten Tageszeitungen der Ballungszentren. Einige wenige illustrierte sorgen für grosse Reichweiten. Zusätzlich erscheinen unsere Anzeigen auch noch in einigen ausgewählten Spezialzeitschriften wie z.B. "Jazz" und "Aero Revue", von denen wir glauben, dass die Leser mit unseren anvisierten Zielgruppen gemeinsame Interessen haben könnten und dazu kaufkräftig sind. In der Bundesrepublik Deutschland, wo wieder andere Verhältnisse anzutreffen sind, wurde der Schwerpunkt budgetmässig eindeutig bei den grossen Publikumszeitschriften wie "Stern" und "Spiegel" festgelegt.

Für die Herstellung eines neuen Revox Gesamtprospektes ist der Zeitpunkt noch zu früh, weil noch nicht alle Produkte der B-Serie (Vorverstärker B730) soweit gediehen sind. Deshalb musste eine andere Lösung gefunden werden. Sie hiess Revox-Print.

Ihr Revox Print wurde deshalb zum ersten Mal in einer Grossauflage für die Allgemeinheit gedruckt, in einer Erstauflage von stolzen 500 000 Exemplaren und mehreren Sprachen. Bereits jetzt ist jedoch wieder ein Nachdruck fällig. Bei dieser Gelegenheit möchten wir uns entschuldigen, dass in der erwähnten Printausgabe keine internen Angelegenheiten aufgenommen werden konnten.

Den spezifischen Kundeninteressen nach harten, technischen Fakten haben wir in der Form von Datenblättern Rechnung getragen.

Ebenfalls erstaunlich grosses Interesse findet unser neuer Revox Poster mit der bestechend brillanten Abbildung der B-Serie.

Revox stiehlt den andern die Show

Präziser ausgedrückt: an allen Ausstellungen spricht man über Revox, über die neuen Geräte, ja sogar über den Revox-Stand. Am dichtesten Gedränge merkt man wie ausserordentlich wichtig all die HiFi-Ausstellungen für uns sind. Da trifft sich die Fachwelt, die Händler, HiFi-Fanatiker, aber auch die grosse Masse der Schaulustigen.

Der grosse Ausstellungsreigen begann mit der FERA und der Funkausstellung in Berlin. Es folgten Ausstellungen in der Welschen Schweiz, Italien, England, Holland, Schweden, Kanada, Jugoslawien, Spanien, Griechenland und Japan. Nur Insider ahnen, was für eine enorme Detail-Planung notwendig ist, bis die Stände entworfen, ausgeführt und aufgestellt sind. Dazu kommt die Koordination mit der Produktion, damit die Ausstellungen rechtzeitig mit den Geräten bestückt werden können. Jede Ausstellung erfordert auch einen grossen Arbeitsaufwand für die Beratung, Händlerbetreuung, die Tondemonstrationen, den Drucksachennachschub, das Bestelungswesen und vieles mehr. Der Erfolg ist nicht ausgeblieben. Revox erfährt im Zusammenhang mit den Ausstellungen ausserordentlich viel Beachtung.

Die zweite Zielgruppe der Werbung

Unsere Werbung ist an zwei Zielgruppen gerichtet, erstens an den Endverbraucher und zweitens an den Handel.

Wie schon erwähnt unterstützen wir den Handel bei seinen Werbeanstrengungen. Fertige Druckunterlagen stehen jedem Händler für seine Inseratwerbung zur Verfügung. Wir

streben damit in der Inseratgestaltung ein einheitliches Auftreten an.

Audiocard wirbt für die B-Serie. Es ist vorgesehen, bei Ausstellungen aber auch in HiFi-Geschäften Audiocard als attraktives Werbemittel einzusetzen. Dazu wurden spezielle Programme über die B-Serie in mehreren Sprachen hergestellt. Das Audiocard-System übernimmt mit diesen Programmen eine wertvolle Verkaufsfunktion. Die günstige Herstellung der Software (Mikrofiche) erlaubt uns, dieses ausgezeichnete Werbemittel sogar weltweit einzusetzen.

Für den Handel sind noch weitere Werbemittel vorgesehen. So beabsichtigen wir für den Verkäufer im Laden ein Revox Verkaufsmaterial zu gestalten, das ihm helfen soll, Revox Geräte besser und erfolgreicher zu verkaufen. Wir werden dem Handel in einiger Zeit auch Dekorationsmaterial zur Verfügung stellen können. Attraktiv gestaltete Schaufenster vermögen in besonderem Masse den Umsatz positiv zu beeinflussen.

Public Relations

Wir verstehen unter Public Relations die Pflege der Beziehungen zur Öffentlichkeit, beispielsweise zur Behörde, den Massenmedien wie Radio, Fernsehen und der Presse. Im Zusammenhang mit der Lancierung der neuen B-Serie sind für uns vor allem die Pressekonferenz von grosser Bedeutung. Revox-Pressekonferenzen fanden statt in London, Paris, Amsterdam, Zürich, den USA, Japan, Taiwan und Hong-Kong. Sie sind wichtige imagebildende Ereignisse. Vom erfolgreichen Ablauf hängt ab, wie gross das Echo über die neuen Produkte in der Presse sein wird.

Die Organisation einer Pressekonferenz ist eine arbeitsintensive Tätigkeit. Sie umfasst zuerst alles, was mit der Einladung der Journalisten im Zusammenhang steht. Weiter muss eine umfangreiche Pressedokumentation mit Produktbeschreibungen und Fotos hergestellt werden. An den Pressekonferenzen werden dann die neuen Geräte in Form von Kurzreferaten vorgestellt.

Im mehr gesellschaftlichen zweiten Teil bietet sich die Gelegenheit, bei kulinarischen Genüssen wichtige Beziehungen zu knüpfen und Kontakte zu pflegen. Da werden Fragen beantwortet, es wird diskutiert und gefachsimpelt.

Ob eine Pressekonferenz schlussendlich erfolgreich war, zeigt sich anschliessend in den erschienenen Presseberichten. Nach der ersten Zwischenbilanz können wir rückblickend von sehr erfolgreichen Revox Pressekonferenzen sprechen. Überall in den Fachzeitschriften spricht man von Revox. Man spricht von der legendären Revox-Qualität und den wichtigsten Neuerungen. Ganz besondere Beachtung erfährt vor allem der Revox Plattenspieler, dank seiner revolutionierenden technischen Konzeption.

Unabhängig von den Pressekonferenzen haben wir in der Schweiz zusätzlich den wichtigsten Tageszeitungen einen kurzen Pressebericht und Produktfotos zugestellt.

Alles in allem, umfasst das Revox Marketing-Massnahmepaket für die Markteinführung der B-Serie eine beachtliche Reihe von Aktivitäten. Sie greifen wie ein Räderwerk ineinander und tragen auf diese Weise zum Erfolg der neuen Revox Geräteserie bei.

Rolf Zurbuchen

Frage an Radio Eriwan: "Wird Herr Studer nach seinem 65. Geburtstag weiterarbeiten?"

Antwort: "Im Prinzip ja, aber nur noch während 7 Tagen pro Woche!"

Internationale Funkausstellung 1977 Berlin



Nach zehntägiger Dauer schloss am 4. September 1977 die Internationale Funkausstellung 1977 Berlin ihre Tore.

Insgesamt 626 012 gezählte Besucher, darunter 40 000 Fachbesucher (Handel, Handwerk, Wissenschaft, Forschung, Technik) haben die Ausstellung besucht. Das ist die höchste Besucherzahl, die bei der Internationalen Funkausstellung in Berlin bisher erreicht wurde.

Auf ca. 90 000 m² Ausstellungsfläche präsentierten fast 400 Firmen aus 22 Ländern in 24 Hallen ihr Sortiment, mit teilweise sehr interessanten Neuheiten.

Stark engagiert waren auch wieder die Senderanstalten der ARD, das ZDF, die Bundespost, die Stiftung Warentest und zahlreiche weitere Institutionen und Verbände.

Neben einem umfassenden Überblick über die in- und ausländische Produktion wurden fundierte Informationen für den technisch interessierten Laien sowie spezielle Informationen für die Fachwelt geboten.

Als wesentlichste Fachgebiete fand der Besucher u.a. Fernsehempfangsgeräte, HiFi-Anlagen, Tonbandgeräte und Diktiergeräte, Schallplattenabspielgeräte, Schallplatten und bespielte Tonbänder, elektroakustische Bauteile, Sendeanlagen mit Zubehör, Empfangsantennen und Fachliteratur.

Zu den aufsehenerregendsten Ständen der gesamten Ausstellung gehörte der von der Firma Rychner, Zürich gebaute Revox-Stand, der eine Gesamtfläche von 280 m² aufwies. Ausgestellt waren alle Geräte der Serien 70 und 700 sowie die neuen Geräte und Lautsprecherboxen der REVOX B-Serie. Ausserdem wurde in Form von 4 Audiocard-Monitoren, in Verbindung mit 4 A700 und 722, Nonstop das REVOX-Programm akustisch (über Kopfhörer) und optisch vorgeführt.

Nachdem erfahrungsgemäss auf vergangenen Ausstellungen die Aufmerksamkeit in erster Linie den Revox-Tonbandgeräten galt, so rückte diesmal der Tuner B760 und mit fast sensationellem Anklang, der Plattenspieler B790 in den Mittelpunkt des Interesses.

Der Plattenspieler B790 wurde von einigen Besuchern, Mitaustellern und Fachjournalisten als einzige wirkliche Neuheit auf der Funkausstellung bezeichnet, was auch von Fachzeitschriften bestätigt, durch Anforderung von verschiedenen Fernsehanstalten und durch den Standaufenthalt von gleichzeitig teilweise bis zu 15 Mitarbeitern von unseren asiatischen Mitbewerbern bewiesen wurde.

An über 600 000 Besucher, welche an den 10 Öffnungstagen bei tropischen Raumtemperaturen (40° C / 95° Luftfeuchtigkeit) die

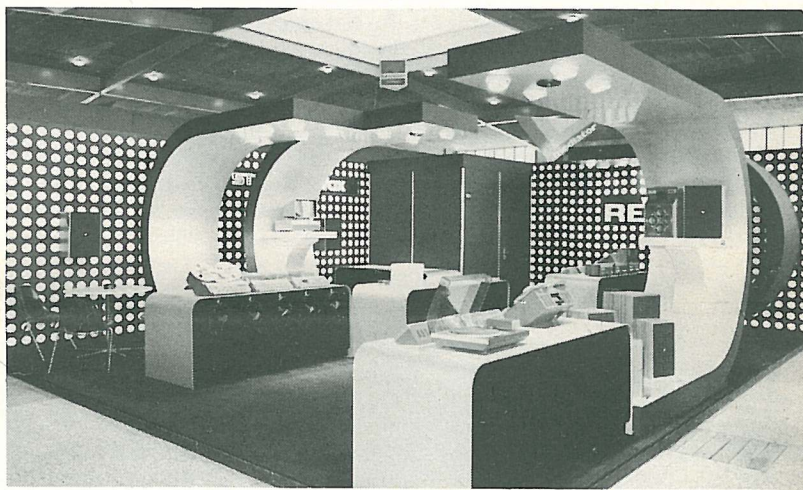


Ausstellung besuchten, wurden von dem Revox-Team über 100 000 Informationsunterlagen einzeln verteilt.

Und dann begann die Arbeit, unser Verkaufsteam stürzte sich auf

den Handel, und Endverbraucher erhielten ab Werk die gewünschten Datenblätter zugeschickt.

Verkaufsförderung
Edwin Auwärter
Hans Joachim Entress



REVOX Stand wird ausgezeichnet

Seit 25 Jahren ist es in Lausanne üblich, jeweils die besten Stände des Comptoir Suisse zu prämiieren. Der Preis wird von einer 18-köpfigen Jury verliehen, die sich aus Mitgliedern der Arbeitsgemeinschaft der Schweizer Grafiker und des "Club de Publicité" von Lausanne unter der Leitung des Präsidenten, Herrn René C. Bernhard, zusammensetzt. Unser Stand hat auch dieses Jahr wieder einen beziehungsweise zwei Preise gewonnen:

1. Das Diplom, mit dem die 6 besten

von insgesamt 2537 Ständen ausgezeichnet wurden.

2. Den "Prix spécial pour la meilleure animation", der für die höchste Punktzahl in allen Beurteilungskriterien verliehen wurde.



Madame Cécile Chavallaz mit dem Spezialpreis der Jury.



STUDER REVOX PRINT Sonderausgabe

Die Zeitung in weltweiter Verbreitung als Botschafter der neuen B-Linie.

Nie zuvor ist der Name Studer-Revox-Print so oft gefallen, wie seit der FERA in Zürich und der Funkausstellung in Berlin. Mit der vierfarbig gedruckten Sonderausgabe haben wir ein für unser Haus neues – und deshalb für manche ungewohntes – Werbemittel eingesetzt: die Zeitung. Sie ist zweifellos das klassische Medium für die Verbreitung von Neuigkeiten; weltweit ist sie Träger der Meldungen des Tages und signalisiert höchste Aktualität. Genau das Richtige also, wenn es gilt, die Nachricht zu verbreiten: "Von REVOX gibt's jetzt eine brandneue Gerätelinie!" Selbstverständlich sind da noch andere gute Gründe, die Form der Zeitung zu wählen. Ein handfester sicher, ist der Preis. Verglichen mit einem Prospekt auf Kunstdruckpapier ist das Einzel-exemplar wesentlich billiger. Damit erst war es möglich, eine Streuung vorzusehen, die in der Geschichte der Revox-Werbung unerreicht ist: in 6 Sprachen wurden auf einer Rollenoffsetmaschine bisher über



750 000 Exemplare gedruckt und in nur 4 Monaten verteilt (335 000 deutsch, 140 000 französisch, 150 000 englisch und je 50 000 in italienisch, holländisch und schwedisch).

Hoffen wir also, es treffe das Sprichwort zu: Wer viel sät, wird viel ernten.

Kurt Marti

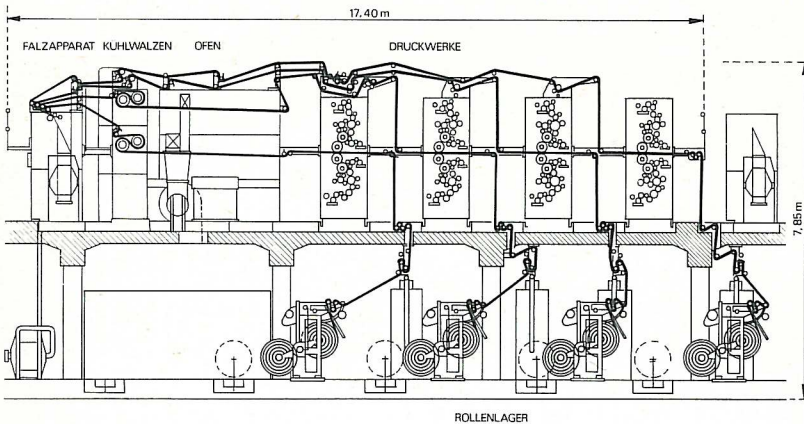
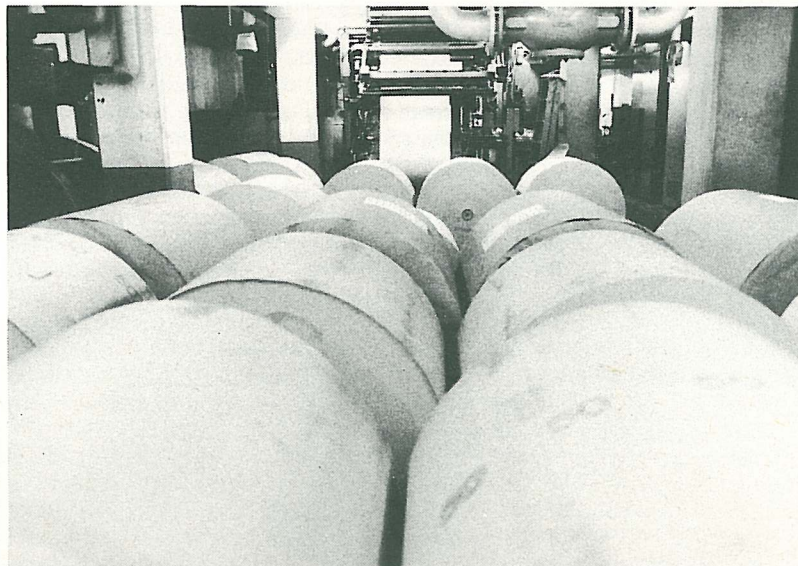


Bild 1 (Schematische Darstellung)

Die schematische Darstellung zeigt die Seitenansicht der dreistöckwerk-hohen Rollenoffsetmaschine schweizerischer Provenienz (OF II von WIFAG, Bern), auf der unsere Zeitung gedruckt wurde.

Von den Rollensternen – die Papierrollen werden "fliegend" bei laufender Maschine gewechselt – laufen die Papierbahnen über unzählige Walzen zu den Doppeldruckwerken. In der Reihenfolge blau, rot, gelb, schwarz werden die Druckfarben auf das Papier gebracht. Im Ofen wird die Farbe bei 300° C hitzgetrocknet. Mit wassergefüllten Kühlwalzen wird die Temperatur der Papierbahn neutralisiert. Damit die Farbe am Trichterrand des Falzapparates nicht abgeschleudert wird, muss die Papierbahn vorher mit Silicon besprüht werden. Im Falzapparat werden die Papierbahnen ineinander geführt, gefalzt und geschnitten. Fixfertige Zeitungen verlassen die Maschine auf einem Förderband.

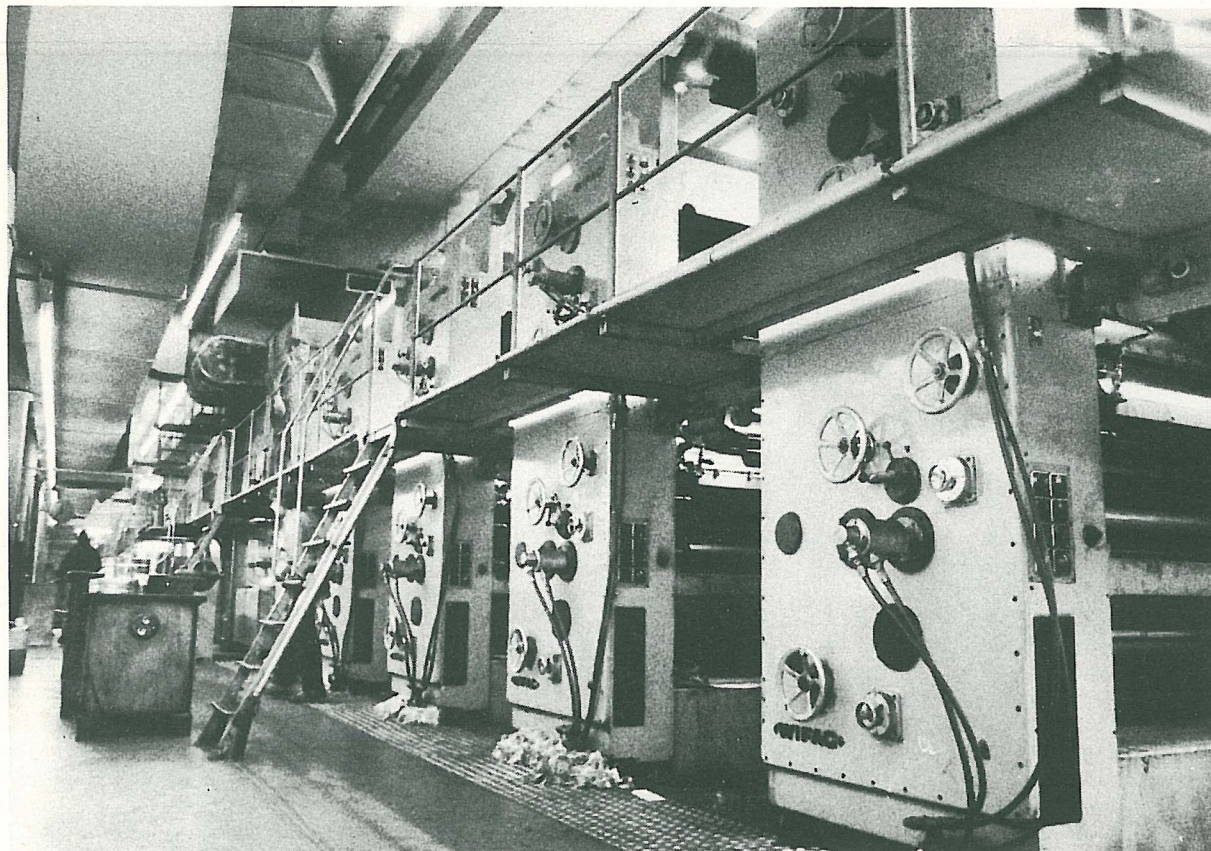


Bild 2 (Totale der Druckmaschine)

Mit einer Geschwindigkeit von 6 m/sec laufen die Papierbahnen durch die Maschine, die von 3 Druckern und 5 Hilfskräften bedient wird.

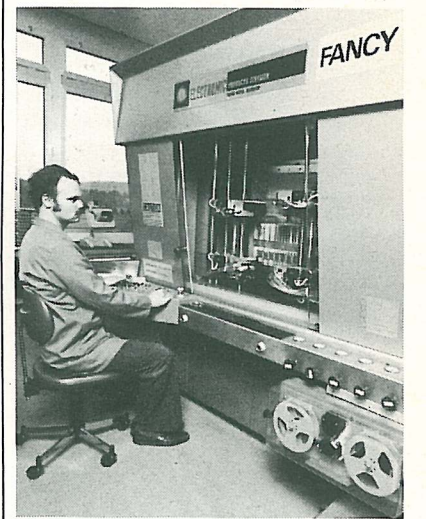
Wussten Sie schon, dass...

... wir Millionäre geworden sind? Allerdings haben diese Millionen nichts mit einem Bankkonto zu tun, aber sie sind trotzdem recht erfreulich.

Unsere programmgesteuerte "Wire-Wrap"-Maschine hat ihren millionsten Drahtwickel hinter sich gebracht! Besonders interessant an dieser Tatsache ist, dass wir für die ersten 500 000 Verbindungen eine Zeitspanne von zwei Jahren gebraucht haben, jedoch im Gegensatz dazu die zweiten 500 000 in 8 Monaten fertiggestellt wurden. Dies ist ein deutliches Zeichen, dass sowohl die Maschine und vor allem auch der Operator schöne Fortschritte gemacht haben.

Nun kommt die Frage, was machen wir auf der Wire-Wrap-Maschine? Sie dient z.B. zur Herstellung der Drahtverbindungen auf den komplizierten digitalen Leiterplatten (mehrere Hundert auf jedem Print), die für unsere elektronische Synchronisieranlage "Tape Lock 2000" und andere zukunftssträchtige Geräte benötigt werden.

Hans Bucek



Bei hochkomplexen Digitalsteuerungen genügen zwei Verdrahtungsebenen von doppelseitigen Printplatten nicht mehr. Hier wird die lötfreie Wire-Wrap-Technik angewandt. Dieser NC-gesteuerte Automat erstellt die mehrlagigen Verdrahtungen nach Computer-Programm.

Gegen Angriffe kann man sich wehren, gegen Lob ist man machtlos.



Bild 3: (Foto des Ausschusses)

Bis alles richtig eingestellt ist und das "Gut zum Druck" erteilt werden kann, muss mit einem Ausschuss von 15 bis 20 Prozent gerechnet werden (6,75 bis 9 Tonnen Papier).

Bild 4 (Papierrollen)

Für 0,75 Millionen 12-seitige Zeitungen wurden 45 Tonnen Papier und 2650 kg Farbe verbraucht.

Bild 5 (Mann am Schaltpult)

Am zentralen Schaltpult gibt der "Obermaschinenmeister" – so heisst der Mann in der Fachsprache – der Maschine seine Befehle. Vor jedem Maschinenanlauf gibt er seinen Mitarbeitern mit einem schrillen Pfeifton das Zeichen, die Gefahrenzonen der Maschine zu meiden. Mit einem Sirenton wird auch jeder Rollenwechsel angezeigt.

Der COMPUTER – was tut er?



Die zweite industrielle Revolution wurde in den Fünfzigerjahren durch eine ganz besondere Maschine ausgelöst: durch den Computer. Eine Arbeitswelt ohne ihn ist kaum mehr vorstellbar. Durch die rasche Verbreitung der Datenverarbeitung ist eine ganze Reihe neuer Tätigkeiten entstanden. Dennoch, für viele ist der Computer ein Orakel geblieben.

Dem Leiter unserer elektronischen Datenverarbeitung, Hans R. Bigler, hat unser Werbekoordinator, Kurt Marti, ein paar Fragen gestellt. Vielleicht kann dieses Interview den Schleier des Geheimnisvollen über der Computerwelt etwas lüften:

Das aktuelle Interview



Hans R. Bigler, Leiter der elektronischen Datenverarbeitung ist 1934 in Wettingen geboren. Er absolvierte eine handwerkliche Lehre. Bei einem grossen Nahrungsmittel-Hersteller in der Ostschweiz stieg er 1959 als Operator in das Gebiet der elektronischen Datenverarbeitung ein und liess sich später zum Programmierer ausbilden. 1964 kam er als erster EDV-Mann des Unternehmens zu WILLI STUDER.

ti: Herr Bigler, was ist unter "EDV" – "Elektronische Datenverarbeitung" zu verstehen?

Bigler: Die Definition ist: Erfassen von Daten, deren Speicherung und deren Auswertung nach verschiedenen Kriterien.

ti: Welche Maschinen und Geräte gehören zu einer EDV-Anlage, und welche Funktion haben sie?

Bigler: Zu einer EDV-Anlage gehört zuerst eine Zentraleinheit; dies ist der eigentliche Rechner. Er arbeitet mit einem eingespeisten Programm, speichert aber keine Daten. Im weiteren gehören zu einer Anlage der Kartenleser, der Kartenstanzer, ein Drucker, Magnetplatten- und Magnetbandeinheiten.

ti: Wie lautete im Jahre 1964 Ihre Aufgabenstellung, als Sie als erster EDV-Mann des Unternehmens Ihren Posten angetreten haben?

Bigler: 1963 hat sich Herr Studer entschlossen, für sein Unternehmen eine eigene Datenverarbeitung aufzubauen. Die ersten Aufgaben, die er lösen wollte, waren die Nachkalkulation einerseits und andererseits die Fakturierung und die Debitorenbuchhaltung für unsere Verkaufsgesellschaft REVOX ELA AG. Die beiden Applikationen haben wir zuerst dem Servicebüro von IBM in

Auftrag gegeben. 1964 noch fiel der Entscheid, eine eigene Anlage in Betrieb zu nehmen, und es wurde eine IBM 1401 bestellt. Diese allerdings ist nie zur Auslieferung gekommen, weil IBM während der Vorarbeiten ein neues System vorgestellt hat, die IBM 360/20. Die Vorarbeit musste also neu auf dieses System ausgerichtet werden.

ti: Wann also wurde der erste Computer der Firma Willi Studer schliesslich installiert?

Bigler: Im Herbst 1966; es handelte sich um eine sogenannte Kartenmaschine. Diese wurde bereits im Jahre 1968 auf das neuere Plattensystem ausgebaut. Den grösseren und schnelleren Rechner der gleichen Serie erhielten wir schon 1971. Unser neuestes Computersystem, die IBM 370/115, steht seit diesem Frühjahr in Betrieb.

ti: Was gehört heute, nach einer wesentlichen Erweiterung der EDV-Abteilung, zu ihrem Aufgabenkatalog?

Bigler: Wir bearbeiten die Materialbedarfsrechnung, die Disposition, die Lagerbuchhaltung, die Stücklistenorganisation, die Vorkalkulation, und wir schreiben Fertigungspapiere mit Arbeits- und Materialkarten. Ferner erstellen wir Terminlisten, d.h. auf Grund der Kapazitäten und Aufträge legen wir die Durchlaufterminierung für die Produktion fest. Schliesslich arbeiten wir für die Betriebs- und Finanzbuchhaltung. Für unsere Tochtergesellschaften besorgen wir die Fakturierung, führen die Lager- und Debitorenbuchhaltung und erstellen Verkaufsstatistiken. Nicht zu vergessen sind selbstverständlich die Gehaltsabrechnungen für alle STUDER-Unternehmen.

ti: Worüber zum Beispiel gibt eine Verkaufsstatistik Auskunft?

Bigler: Über Umsätze in den geographischen Regionen, über Vertretergebiete, Artikelgruppen, Kundenkategorien und über den einzelnen Kunden.

ti: Wieviele Beschäftigte zählt heute die EDV-Abteilung?

Bigler: In der EDV-Produktion sind ein Anlagechef, ein Operator, eine Locherin ganz- und zwei halbtags tätig. Jetzt, in Spitzenzeiten am Monatsbeginn, ist zusätzlich eine Aushilfskraft erforderlich. In der Programmierung und Analyse sind drei Mitarbeiter beschäftigt.

ti: Wieviele Leute müssten eingesetzt werden, um den gleichen Aufgabenkatalog ohne Computer zu bewältigen – können Sie dazu etwas sagen?

Bigler: Das ist allerdings äusserst schwierig! Ein kleines Heer müsste wahrscheinlich beschäftigt werden, wenn unsere Arbeit in konventioneller Art erledigt werden müsste.

ti: Können Sie dazu bitte genaueres bekanntgeben.

Bigler: Die Datenverarbeitung eröffnet ganz neue Möglichkeiten in der Auswertung. Auswertungen, die manuell nicht zu bewältigen sind und nur mit einem Computer durchgeführt werden können.

ti: Können Sie dazu ein Beispiel geben?

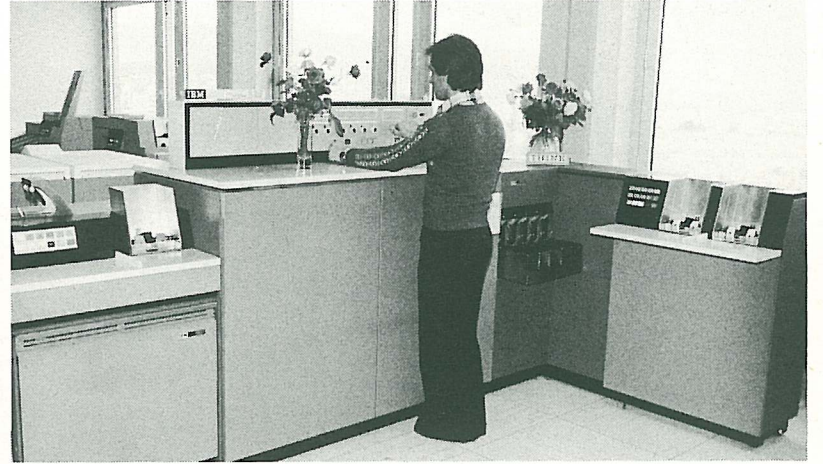
Bigler: Nehmen wir unsere Kapazitätsplanung und die Terminierung: Alle 10 Tage planen wir ca. 13 000 Operationen für die Fertigung nach dem neuesten Stand. Auch wenn dies manuell zu bewältigen wäre, indem man einfach genug Leute einstellen würde, so würde man damit erst fertig, wenn eine solche Terminierung bereits überholt wäre.

ti: Für viele Leute ist das EDV-Wesen ein Buch mit sieben Siegeln. Wie erklären Sie sich das?

Bigler: Heute sitzt jedes Kind in Autos, sieht jedermann am Fernsehen Raketen, Mondlandungen usw. Der Computer dagegen gehört zur Arbeitswelt. Erst der Eintritt in das Erwerbsleben bringt uns den Computer näher. Dazu kommt, dass nur wenige Zutritt haben zu einem Computerraum. Die Zukunft aber wird den Computer an den Arbeitsplatz des Mitarbeiters bringen. So sind wir im Begriff, Bildschirme zu installieren. Direkt am Arbeitsplatz wird damit mit der Recheneinheit operiert, werden Informationen abgerufen und sogar Daten in der Datenbank geändert.



ti: Was Sie erklären, ist Zukunftsmusik. Was nun ist der konkrete Nutzen dieser Bildschirme?



Bigler: In Sekunden stellen wir den Sachbearbeitern Daten aus der Datenbank zur Verfügung. Sie können also schneller reagieren, Entscheidungen früher treffen, weil bessere Entscheidungsgrundlagen vorliegen.

ti: Können Sie an einem Beispiel aus der Praxis den Unterschied zwischen der Situation heute und der kommenden mit Bildschirmen aufzeigen?

Bigler: Gewiss, aus dem technischen Änderungsdienst zum Beispiel: Auf die Frage, wo überall, in welchen Baukasten-Stücklisten also ein bestimmtes Fabrikationsteil vorkommt, wird die Nummer des Teiles am Bildschirmgerät eingetippt. In Sekunden wird die Antwort am Bildschirm angezeigt und sämtliche Baukasten-Stücklisten, in denen das Teil vorkommt, sind ersichtlich. Heute muss eine Lochkarte ausgefüllt werden. In der Locherei wird diese geprüft und gelocht, und im Maschinenraum lässt der Operator die entsprechenden Listen herauslesen. Dann erst kann die Antwort mit der internen Post dem Sachbearbeiter zugeleitet werden.

ti: Wie lange dauert eine solche Abfrage über Lochkarten?

Bigler: Im Normalfall einen Tag.

ti: Jeder weiss, dass wir hier in Regensdorf eine EDV-Anlage haben und auch eine solche in Löffingen betreiben, warum?

Bigler: Mit den Computern, die wir bis heute installiert haben, ist es aus Kapazitätsgründen nicht möglich, eine Datenfernverarbeitung mit Löffingen durchzuführen. Ein grösseres System wäre erforderlich. Es ist jedoch durchaus möglich, in Zukunft eine zentrale Datenverarbeitung einzurichten und unsere Tochtergesellschaften in Deutschland daran anzuschliessen. Bereits im nächsten Jahr wird die Studer International AG via Bildschirm direkt unserem Computer angeschlossen.

ti: Im EDV-Zentrum in Löffingen werden also die gleichen Aufgaben wie hier in der Schweiz gelöst, oder gibt es Unterschiede?

Bigler: Wir haben eine sehr grosse Übereinstimmung, mit Ausnahme jener Anwendungen, die vom Gesetzgeber oder aus anderen Gründen anders verlangt werden.

ti: Ein weitverbreitetes Volksempfinden meint, der Mensch werde vom Computer beherrscht. Was sagen Sie dazu?

Bigler: Unsinn, das ist gar nicht möglich. Der Mensch programmiert den Computer und lässt ihn nach seinen Vorgaben für sich arbeiten.

ti: Herr Bigler, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Die Mitarbeiter der EDV



Hans R. Bigler

Max Käppeli



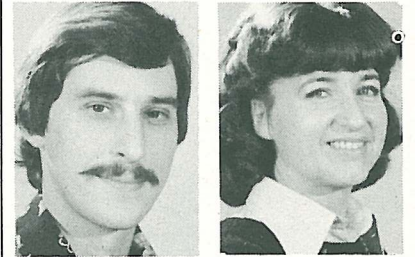
Saletta Bonasso

Marco Tuozzo



Regina Dörig

Heinz Schmid



Hanspeter Fürer

Gertrud Weiss



Ernst Hörler

Rosmarie Ziörjen

Hans R. Bigler
Leiter Abteilung EDV
Saletta Bonasso
Locherin
Regina Dörig
Aushilfs-Locherin
Hanspeter Fürer
Analysator-
Programmierer
Ernst Hörler
Programmierer

Max Käppeli
Anlagechef
Marco Tuozzo
Operator
Heinz Schmid
Analysator-
Programmierer
Gertrud Weiss
Locherin
Rosmarie Ziörjen
Locherin

Berufe um die Datenverarbeitung

Die Locherin oder die Datatypistin
Daten, die der Computer verarbeiten soll, müssen in eine für ihn lesbare Form gebracht werden: auf Lochkarten, Magnetbänder oder Magnetplatten. Für jedes Zeichen, jede Zahl und jeden Buchstaben ist für die Codierung einer Lochkarte eine besondere Lochkombination festgelegt. Auf einem schreibmaschinen-

ähnlichen sogenannten Kartenlocher tippt die Locherin die zu verarbeitenden Daten vom Originaldokument ab und stellt so die vom Computer einzulesenden Lochkarten her.

Der Operator

Er bedient den Computer und ist verantwortlich für die richtige Abfolge der Programme. Sein

Schreckgespenst sind Stromausfälle und Bedienungsfehler, denn die durch ihn betriebenen Maschinen sind teuer, und deshalb ist jede zu wiederholende Arbeit mit hohen Kosten verbunden.

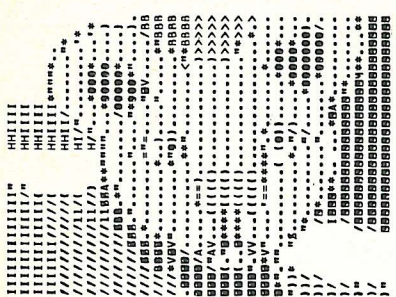
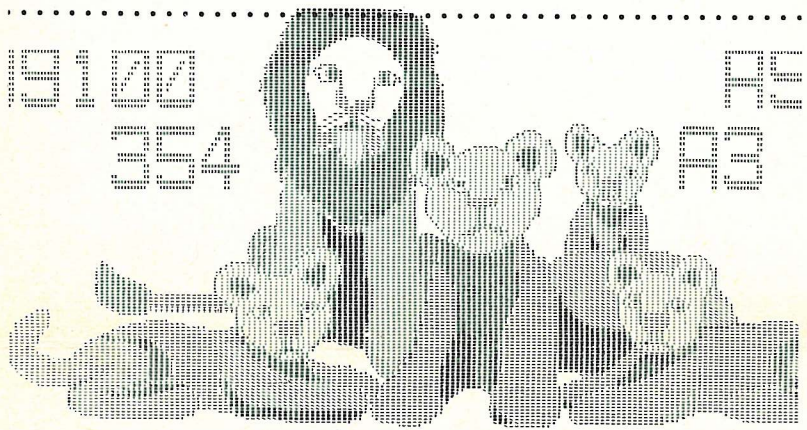
Der Programmierer

Er schreibt die Computerprogramme. Damit gibt er der Recheneinheit die eigentliche Arbeitsanweisung. Dies geschieht weder in deutscher noch in irgend einer anderen Sprache dieser Welt, sondern in einer von mehreren möglichen Programmiersprachen. Dies klingt nicht nur, dies ist tatsächlich kompliziert und lässt den Programmierer zuweilen recht harte Nüsse knacken.

Der EDV-Analytiker

Seine Aufgabe ist es, zu untersuchen und später festzulegen, wie und wofür der Computer angewendet werden kann. Er überlegt sich, was der Programmierer alles berücksichtigen muss, welche Einflussgrößen dem Computer bekannt sein müssen, um störungsfrei arbeiten zu können. Wo es darum geht, einen bisher manuell erledigten Arbeitsvorgang dem Computer zu übertragen, erarbeitet er die Grundlagen für den Programmierer. Am Beispiel der Kapazitäts- und Terminplanung kann man sich ausmalen, dass die Tätigkeit des Analytikers nicht immer eitel Honiglecken sein kann.

Kurt Marti



Nichteingeweihte sind beim ersten Blick auf diese Computer-Grafik verblüfft. Jedoch, die Zeichnung entsteht nicht dank Eingebung, die der Computer hat, sondern durch Eingabe von Lochkarten. Die Flächenwirkungen hell, mittel und dunkel, werden durch Aneinanderreihung von Schriftzeichen mit unterschiedlichen Grauwerten erzeugt.

Alles, schreibt Kuno P. aus Hungen, bekommt man schon durch EDV: Steuerbescheid, Gas/Strom-Rechnungen, Gehalt! sogar die Ehefrau vermittelt einem der Computer. Frau Olga hofft, es ist ein guter.

Die Stunde Null



Das obre Bild zeigt an in Stunden, wie lange ich schon tätig bin. Es ist ein Trugbild – unumwunden geb' ich's zu, denn seit Beginn vor mehr als sechszehnteil Jahren habe ich – und dies meist störungsfrei – mit meinem Hirn, dem unsichtbaren, gerechnet viel und mancherlei.

Niemand kennt die Zahl der Karten, die ich im Laufe dieser Zeit aus all den vielen Arbeitssparten gelesen hab mit Emsigkeit. Immerhin kann ich erklären: Zählten wir die neuen nur, zwei Millionen jährlich s' wären; doch viele laufen Tour par Tour.

Ein jeder mittlerweile' sich fragt, was des Trugbilds Lösung sei. Es ist sehr rasch und kurz gesagt und keine Hexerei: Ich bin ein bewährter Computer von IBM – ein guter. – Immer die neun: Ein Aug' werft drauf! Ich hatte Stundenzählerüberlauf.

Kurt Marti



Geschehen am 26. August 1977: Zählerüberlauf des Computers IBM 360/20

Der Mensch, schreibt Konrad M. aus Ast, wird immer mehr zum Nummernwesen, ist datenmässig voll erfasst, leicht einzuspeisen, auszulesen. Wie soll man sich dagegen wehren? Frau Olgas Rat: Sich nicht vermehren.

Der langen Rede kurzer Sinn soll einmal an einem Beispiel erläutert werden, mit dem wir auch gleich versuchen wollen, einen Teil des Wirrwarrs zu beseitigen, der in den letzten Jahren entstanden ist, als versucht wurde, einige Einheiten neu zu benennen und diese Benennungen in der Zwischenzeit wieder verworfen wurden und heute nicht mehr existieren.

Nun zum Beispiel, dem simplen Kilogramm. Die Hausfrau, die ein Kilogramm (1 kg) Kohl kaufen will, braucht sich nicht den Kopf zu zerbrechen, das kg Kohl bleibt auch in Zukunft das kg Kohl und kann genau so auf der Waage gewogen werden wie 1 kg Kartoffeln. Eine unserer Studiomaschinen mit Konsole wiegt z.B. 98 kg, und das bleibt auch in Zukunft so. Wozu also dann die ganze Aufregung? Sie ist nämlich gar nicht nötig, denn für das tägliche Leben bleibt fast alles so wie es ist.

Soweit die Information für die Hausfrau. Für den geschätzten, etwas mehr interessierten Leser machen wir ein Gedankenexperiment. Ein Astronaut kauft sich 1 kg Kohl und nimmt ihn mit in die Weltraumkapsel. (Hattu Hunger? Muttu Kohl fressen!) dann passiert etwas Merkwürdiges, denn während des Fluges wiegt der Kohl überhaupt nichts – (wie der Astronaut selbst) – aber es ist tatsächlich immer noch dieselbe Menge Kohl da! die Masse des Kohls ist unverändert. Die Wissenschaftler und Techniker, die das hauptsächlich angeht, haben sich zusammengesetzt und festgelegt, dass die überall gleichbleibende Menge irgendeines beliebigen Stoffes in Kilogramm gemessen wird und dieses als "Einheit der Masse" bezeichnet. Das ist schliesslich nur vernünftig, denn tatsächlich kann sich wohl das Gewicht ändern (siehe Astronaut) aber die Menge, oder eben besser gesagt "Masse" bleibt unverändert. Wir wiederholen: 1 kg Kartoffel ist überall auf der Erde 1 kg Kartoffel – also keine Panik!

Wir haben soeben von Vernunft gesprochen, und wenn man logisch und vernünftig denkt, dann muss man jetzt noch eine Bemerkung anfügen, die nichts mit Kohl oder Kartoffeln zu tun hat, also für das tägliche Leben ohne Bedeutung ist, wohl aber für den Techniker, der bislang das Kilogramm noch anderweitig in einer Doppelbedeutung missbraucht hat. Versucht ein starker Mann eine Hanfschnur zu zerreißen, so zieht er, bis ihm die Muskeln schwellen – er zieht also mit allen seinen Kräften. Daran scheint nichts Besonderes zu sein, aber die "Kraft" die man braucht, um die Schnur zu zerreißen, wurde bisher von den Herren Technikern, die gerne wissen wollen, was die Schnur aushält – man staune – ebenfalls mit Kilogramm gemessen. Heiliger Bimbam, die kg sind also einmal ein Sack voll Kartoffeln und ein anderes Mal die Festigkeit einer Schnur? Es dürfte also wirklich an der Zeit sein, Ordnung in das Einheitenchaos zu bringen. Man hat nun endlich der Logik zum Sieg verholfen und sich geeinigt, für die Kraft, die man braucht um z.B. die Schnur zu zerreißen, eine "Einheit der Kraft" zu schaffen und sie "Newton" genannt (abgekürzte Schreibweise "N"). Über das Newton ein andermal nähere Angaben. Wenn beim Verschneiden eines Paketes die Schnur reisst, so kann man ruhig fluchen, ohne sich über Newton den Kopf zu zerbrechen, aber der Brückenkonstrukteur oder der Ingenieur, der Hochspannungsleitungen über Alpenpässe baut, der muss wissen, dass er jetzt eine echte Einheit der Kraft verwenden kann (und muss!)

Jetzt hören wir schon die ersten Zweifel. Da stimmt doch etwas nicht. Der Laufkran über unserer Laderampe im Neubau hat doch eine ganz andere Bezeichnung aufgemalt für das, was er tragen kann! Da steht doch schwarz auf weiss

"5000 K.P.". Und wenn das mit so grossen Buchstaben dort steht, muss es doch richtig sein! Leider ist diese Aufschrift zweimal falsch. Erstens verlädet man mit diesem Kran Kartoffeln oder Kohl (für unser Restaurant) oder schwere Maschinen, also "Massen". Es müsste richtigerweise die Masseneinheit kg verwendet werden und die Aufschrift wäre in Ordnung, wenn dort 5 t (5 Tonnen) oder 5000 kg, also genau das, was auch früher üblich war, stehen würde. Zweitens heisst die Aufschrift 5000 K.P. – was ist das schon wieder? Das gehört in das Kapitel Wirrwarr, denn in der Zwischenzeit vor einigen Jahren hatte man für die Kraft eine provisorische Einheit, Kilopond (kp) geschaffen, aber diese Bezeichnung ist inzwischen gestorben. In Frankreich schuf man aus demselben Grund "kilogramm-force", woraus deutlich der Hinweis auf die Kraft zu entnehmen ist. Auch diese Einheit wurde wieder verlassen. Die Aufschrift auf dem Kran ist also zum zweiten Mal falsch.

Zu allem Überfluss ist die Schreibweise K.P. mit Grossbuchstaben und Punkten auch noch unrichtig, denn es sollte, wenn schon, kp heissen. Und damit kommen wir zum Schluss mit einer kleinen Beschwerde: Wir haben vor längerer Zeit ein Merkblatt gedruckt und verteilt, das die richtige Schreibweise der in unserem Betrieb hauptsächlich verwendeten Einheiten umfasst (nur die primitiven, nicht Newton und Pascal oder andere Exoten); leider ist der Erfolg minimal, denn

man findet immer noch Schreibweisen, die keineswegs normgerecht sind. Mit Begeisterung wird z.B. die Unterteilung von grösseren Zahlen in Dreiergruppen statt mit Zwischenräumen mit Punkten, Apostrophen oder dergleichen vorgenommen. Das ist nicht zulässig, denn auch das gehört zum Internationalen Einheitensystem.

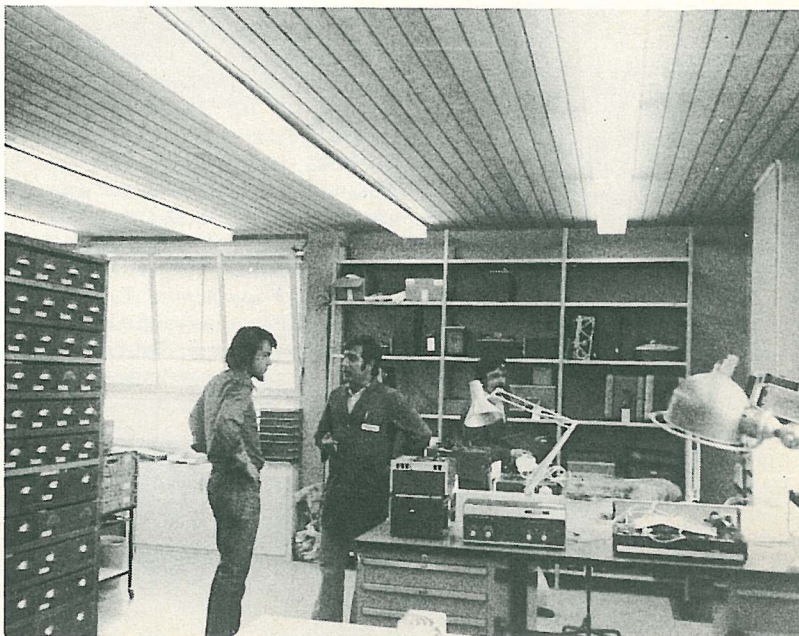
Nach diesem kühlen Schluss noch ein Anhängsel zur Beruhigung. Die Behörden haben eine Übergangszeit von 4 Jahren vorgesehen. Man muss sich umstellen, aber nicht von heute auf morgen, was allerdings nicht heissen soll, dass man jetzt sagt "Ach so – dann brauche ich mich ja nicht zu beeilen" und alles bleibt beim alten.

Hans Bucek

Messgesetz tritt nächstes Jahr in Kraft

(sda) Das Bundesgesetz über das Messwesen tritt am 1. Januar 1978 in Kraft. Der Bundesrat hat am Mittwoch entsprechenden Beschluss gefasst und gleichzeitig in der Einheitenverordnung die entsprechenden Ausführungsvorschriften erlassen. Das Messgesetz regelt die gesetzlichen Grundlagen des Messwesens in der Schweiz und führt nun auch bei uns das Internationale Einheitensystem (SI) offiziell ein.

Das SI-System, von dem der erste Teil des Gesetzes handelt, ist wesentlich einfacher als das bisher angewandte. Unser Land kommt damit zu einer Normierung der Messeinheiten, wie sie weltweit anerkannt sind und von allen grossen internationalen Organisationen, die sich mit dem Messwesen befassen, bereits angewandt werden. Die international eingeführten SI-Einheiten erleichtern den Handelsverkehr, fördern die Schulung und Ausbildung sowie den Austausch technischer und wissenschaftlicher Informationen. Die gegenseitige Anerkennung von Prüfungen und Eichungen wird in der Zukunft vereinfacht.



St.Sulpice im neuen Kleid St.Sulpice fait peau neuve

Voilà plus de 13 ans que notre succursale de vente et de service pour la Suisse Romande s'établissait dans une ancienne menuiserie transformée provisoirement en fonction de nos besoins. Malgré les différents travaux d'entretien effectués au cours de ces années, l'aspect général ne correspondait plus à notre image de marque.

Début juin 77 Monsieur Chavaille nous présentait plans et devis pour une transformation générale, qui fut approuvée par Monsieur Studer le jour même. Seule condition: les travaux devaient être terminés pour la fin des vacances. C'est grâce à l'enthousiasme et à la participation active de plusieurs de nos propres collaborateurs, Messieurs Jaccoud et Cienfuego, et des différents corps de métier que Monsieur Chavaille réussit ce tour de force en 8 semaines.

Le 8 août 77 Revox Ela AG, St.Sulpice reprenait le travail dans de nouveaux locaux entièrement transformés et mieux adaptés à nos besoins actuels.

Un grand merci à tous ceux qui ont mis du leur dans cette réalisation!

Seit über 13 Jahren befindet sich unsere Welschlandvertretung in den mehr oder minder provisorisch umgebauten Räumen einer ehemaligen Schreinerei. Trotz verschiedener Unterhaltsarbeiten im Verlauf dieser Jahre entsprachen die Räumlichkeiten nicht mehr dem "Image" unserer Firma.

Anfangs Juni 77 präsentierte Herr Chavaille Pläne und Kostenvoranschlag für einen Generalumbau, welche noch am selben Tag von Herrn Studer akzeptiert wurden. Einzige Bedingung: die Arbeiten sollten Ende Betriebsferien beendet sein.

Dank dem Enthusiasmus und dem persönlichen Einsatz unserer Mitarbeiter Herren Jaccoud und Cienfuego und mit verschiedenen Handwerkern, gelang es Herrn Chavaille den Umbau in 8 Wochen zu bewältigen.

Am 8. August 1977 nahm unsere Revox Ela AG in St.Sulpice ihre Arbeit in den komplett neugestalteten und unseren aktuellen Bedürfnissen entsprechenden Räumen wieder auf.

Ein herzliches Dankeschön allen, die durch ihren Einsatz mitgeholfen haben, den Umbau zu verwirklichen!

Kennen Sie REKOVAC?

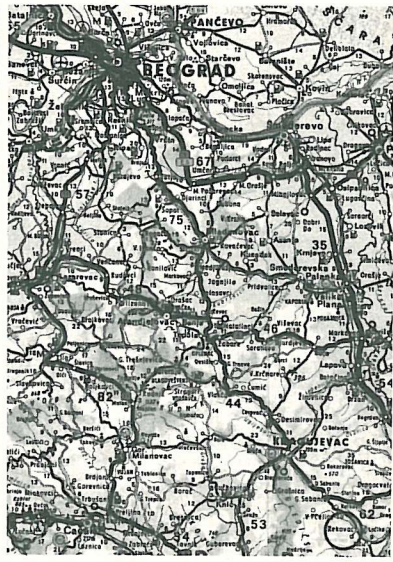
Keine Ahnung. Was ist das? So mag der Eine oder Andere denken, während die etwas besser Informierten vielleicht sagen werden: Ja, schon einmal gehört! Die ganz Eingeweihten aber werden sagen: Natürlich, das ist doch diese neue Legierung, aus der unsere Tonköpfe gemacht werden, aber die Redaktion sollte die Orthographie doch etwas besser beherrschen, denn man schreibt doch RECOVAC. Stimmt. Man schreibt RECOVAC, und darum bitten wir vielmals um Entschuldigung für diesen Schreibfehler.

Den nicht Eingeweihten mag es vielleicht interessieren, dass ein Tonkopf oder richtiger der für die eigentliche Aufnahme und Wiedergabe verantwortliche Teil des Kopfes, sein Kern also, aus dünnen etwa 0,2 mm dicken Plättchen hergestellt wird. Diese Plättchen bestehen, bzw. bestanden in der Vergangenheit aus einem für diesen Zweck besonders geeigneten Werkstoff, nämlich PERMALLOY. Permalloy ist eine sogenannte weichmagnetische Legierung, was ausdrückt, dass die magnetischen Eigenschaften dieses Materials sich besonders zur Herstellung von Kernen eignen, die in Spulen verwendet werden, welche kleine magnetische Intensitätsschwankungen in entsprechende elektrische Spannungsvariationen umzuwandeln haben. Diese Legierung ist aber nicht nur magnetisch weich, sondern auch weich mit Bezug auf seine Widerstandsfähigkeit gegen Abnutzung. Diese Köpfe waren demnach durch die unterschiedliche Schleifwirkung des Magnetbandes relativ rasch abgenützt, so dass man natürlich gerne ein verschleißfesteres Material für den Tonkopf eingesetzt hätte. Es galt also, eine Legierung zu finden, bei welcher der Begriff "weich" nur für die magnetischen Eigenschaften zutrifft. Dem Hersteller des Materials für Tonköpfe ist das dann auch durch den Zusatz bestimmter chemischer Elemente gelungen. (Für die, die es ganz genau wissen wollen: Es handelt sich um die Elemente Titan und Niob.) Ohne die weichmagnetischen Eigenschaften wesentlich zu verändern, wurde die Härte des Materials deutlich erhöht, was zu einer etwa 10-fachen Verbesserung der Verschleißfestigkeit führte. Dieses Material kommt unter der Warenbezeichnung "RECOVAC" auf den Markt.

Dieses RE aus RECOVAC steht doch dem RE aus REVOX so verführerisch nahe, dass sich daraus etwas machen lassen muss.

In der französischen wie auch in der englischen Sprache gibt es das Wort "DURABLE", was haltbar, dauerhaft bedeutet und aus dem lateinischen DURUS (hart) abgeleitet ist. Es bietet sich also wie von selbst an, diesen Tonköpfen den Namen "REVODUR" zu geben, was dann auch geschehen ist, wie aufmerksame Leser unseres Werbematerials wissen werden.

Alles schön und gut, mag mancher denken, warum aber dieser Schreibfehler im Titel? Nun, das betrifft Orthographie. Es gibt aber auch Geographie, und man ist nicht gering überrascht, einen Ort namens REKOVAC im Innersten von Jugoslawien zu finden, der auf Flaschenetiketten auch über die Grenzen seines Landes hinausdringt, wie dieses Bild zeigt.



REKOVAC ist ein eher kleiner Ort mit nur 1 600 Einwohnern, der etwa 100 km südöstlich von Belgrad mitten im jugoslawischen Weinbaugbiet liegt. Was liegt also näher, als dass die Bevölkerung von REKOVAC Weinbau betreibt und demnach auch einer Weinbaugenossenschaft, nämlich "Slovenjo Vino" angeschlossen ist. Die Jahresproduktion liegt bei ca. 500 Wagons, wobei allerdings nicht ganz klar ist, ob diese Zahl sich auf REKOVAC oder was wahrscheinlicher ist, auf die Produktionsziffer von "Slovenjo Vino" bezieht. Bezüglich der Qualität des REKOVAC aus Rekovac sind leider keine zuverlässigen Angaben zu erhalten gewesen, hoffen wir aber für "Slovenjo Vino", dass deren Produkt nicht so hart und widerstandsfähig gegen den Verbrauch ist, wie dies bei unserem RECOVAC der Fall ist.

Josef Dorner



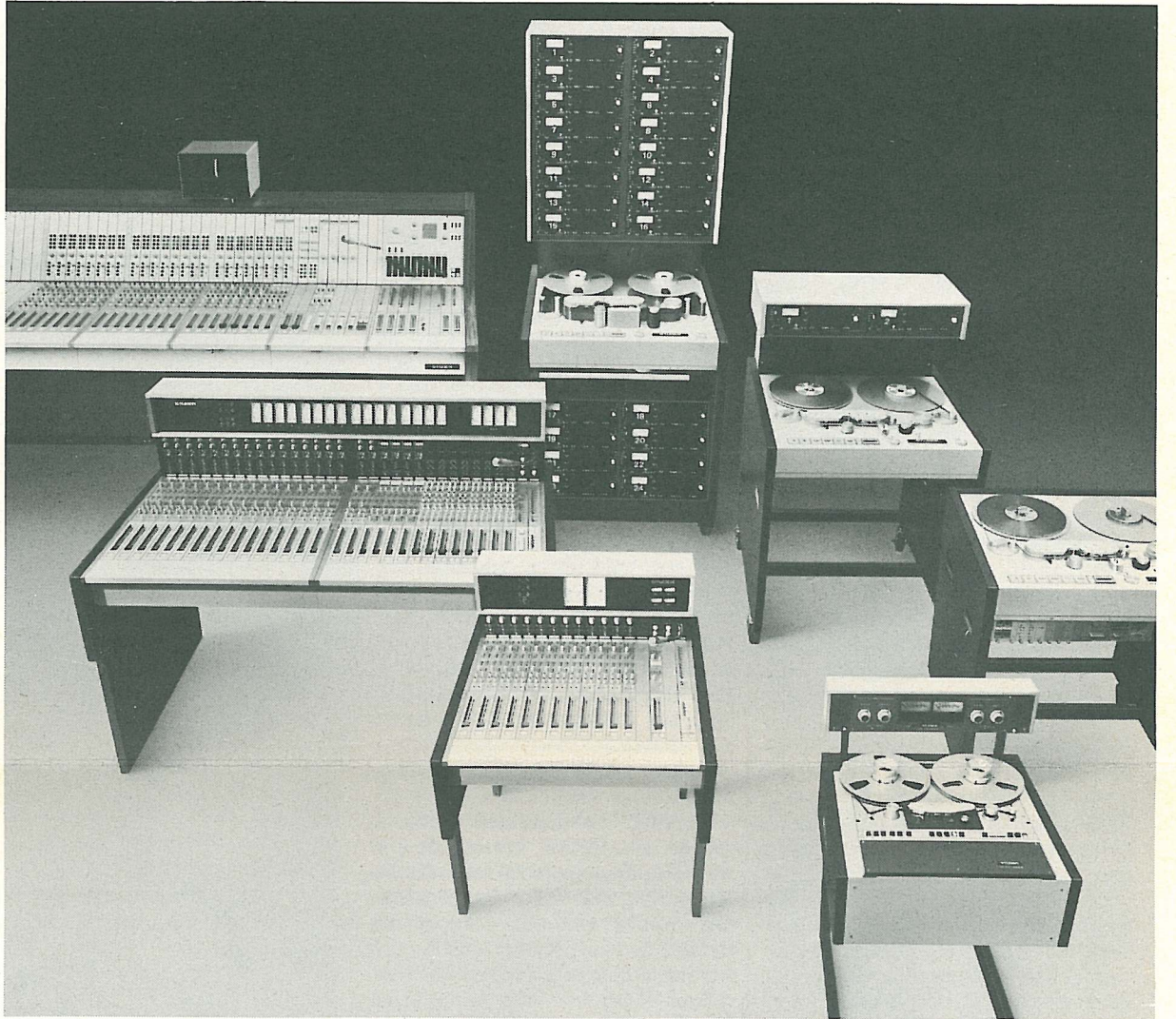
Foto-Babel ...

Dieser Schachtelturm hat nichts mit "Spiel ohne Grenzen" zu tun, denn wir befinden uns hier in der Foto-Dunkelkammer. Bei den Schachteln handelt es sich um Fotoschachteln, So, und - entschuldigen Sie - bei der - von den Schachteln aus gesehen - kleinen Dame handelt es sich um die Fotolaborantin, Frau Falc, die eben versucht, die 113-te von insgesamt 128 Schachteln aufeinander zu reihen. Leere Schachteln wohlgemerkt!

Ah! - Sie wollen endlich wissen, was das Ganze soll? Ganz einfach: Der Inhalt dieser Anzahl Fotoschachteln wurde aufgebraucht um den internationalen Bedarf an Pressefotos für die B-Serie zu stillen. Total waren das 128 x 50 = 6400 Fotos im Format A4 ...

M. Siegenthaler

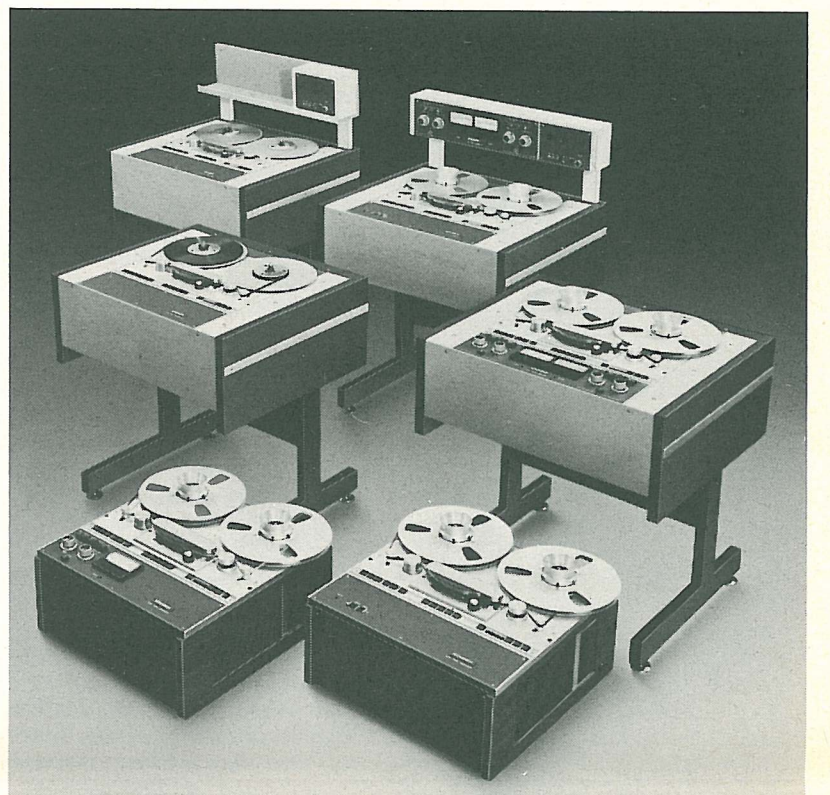
STUDER Studiogeräte - Schweizermarkt



Mit dem Umzug der STUDER INTERNATIONAL AG (STI) von Wettingen nach Regensdorf im vergangenen Dezember fand ein bereits 1971 durchgeführter Integrationsprozess auch geographisch seinen Abschluss. Wir benützen diesen Anlass, um die Mitarbeiter der anderen STUDER Produktionsbetriebe und Verkaufsgesellschaften über die Entstehung, den Aufbau des Inlandmarktes und unsere heutige Verkaufstätigkeit zu informieren.

Mit der Entwicklung und der Herstellung der Studio-Magnettongeräte A27 vor ziemlich genau 25 Jahren und deren Lieferung an die Generaldirektion PTT als ersten Kunden, begann die Verkaufstätigkeit auf dem professionellen Sektor. Es war das, was wir heute retrospektiv als Pionierzeit unserer Firma bezeichnen und nichts bringt diesen Begriff besser zum Ausdruck als die Tatsache, dass diese erste kommerzielle Handlung vollumfänglich von Herrn Willi Studer persönlich durchgeführt wurde. In den folgenden Jahren, d.h. bis 1960, wurden die meisten der inzwischen entwickelten Studiogeräte A27, A/B37, B30 - alle noch an der Wehntalerstrasse fabriziert - weiterhin in der Schweiz verkauft. Erst nach dem Bau des Werkes I in Regensdorf ergab sich durch die wesentlich grössere Fabrikationskapazität und den daraus resultierenden Geräte-Stückzahlen der Typenreihe C37, eine Verkaufsteilung zwischen den Firmen Willi Studer und EMT Wilhelm Franz GmbH in Wettingen. EMT übernahm via ihr bereits bestehendes Auslandsvertreternetz den Export der STUDER-Geräte sowie die Bearbeitung der Schweizerkunden mit Ausnahme der PTT.

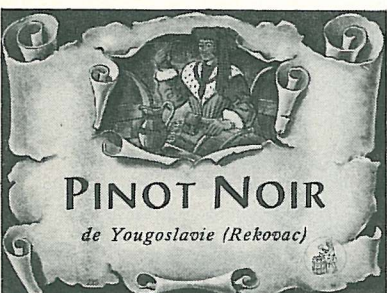
Nach einem Jahrzehnt, welches durch Prosperität gekennzeichnet war, erfolgte 1971 die Gründung der STUDER INTERNATIONAL AG, die den Gesamtvertrieb der professionellen Geräte auf der ganzen Welt zur Aufgabe hat. Bei dieser Gelegenheit übergab uns Herr Willi Studer auch die Verkaufsverantwortung über "seine" PTT und Studiokunden. Nun konnte die ganze Schweiz mit all ihren bestehenden und potenziell vorhandenen Kunden von einer zentralen Stelle aus akquisitorisch bearbeitet werden. Dem Schreibenden kam zugute, dass er die zuständigen Herren der Generaldirektion



Von 5 Studiomagnetton-Geräten sind heute insgesamt etwa 50 Versionen lieferbar. Zusammen 30 Versionen gibts von 6 Mischpulten.

PTT und der SRG (Schweizerische Rundfunkgesellschaft) von seiner früheren Tätigkeit her persönlich kannte. Nach einem entsprechenden Rundschreiben über die Firmengründung STI, erfolgte ein Informationsbesuch bei der Abteilung Radio und Fernsehen der PTT, den Radio Studios Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano und Zürich, dem Kurzwelldienst Bern sowie den Fernsehstudios Zürich, Genf und Lugano. Nach einer Orientierung über die Konstellation der verschiedenen Firmengruppen STUDER - EMT - THORENS und ihrer Unabhängigkeit voneinander, erfolgte eine umfassende Schilderung des gesamten STUDER-Produktionsprogrammes, Weiterentwicklungen, Preis-Liefer-situation, Hinweise auf die Neuorganisation des Ersatzteil- und Reparaturwesens etc. Diese Form der Kontaktnahme und der Information kommt bei unserer Tätigkeit je nach Wichtigkeit des Kunden und seinen Wünschen in den verschiedensten Varianten zur Anwendung. Es gibt kein stereotypes Vorgehen oder allgemeingültige Rezepte um einen Interessenten zu überzeugen, dass er

mit dem Kauf eines STUDER-Studiogerätes das Richtige tut. Es gibt jedoch ungeschriebene Gesetze für Handel und Verkauf, die die Basis für den Erfolg bilden; wie z.B. die kompromisslose Überzeugung von der Qualität der zu verkaufenden, also unserer Produkte. Zudem erwartet man von uns zu Recht, dass wir das Pro-Kontragespräch und den Vergleich mit den Konkurrenzprodukten nicht scheuen, für den Kunden immer Zeit haben, und dass wir uns nach Möglichkeit in seiner oder zumindest in einer der internationalen Sprachen unterhalten können, und dass wir schlussendlich unsere Geräte in den komplexen Zusammenhang eines ganzen Studios oder Rundfunkhauses stellen können. Dieses Vorgehen wird von Fall zu Fall unterstützt durch Werkbesichtigungen, deren Wirkung auf Kunden und Interessenten nicht hoch genug eingeschätzt werden kann. Die Besuche werden ergänzt durch praktische Demonstrationen unserer Geräte und geben uns die Möglichkeit über den konstruktiven Aufbau, die angewandte Produktionstechnologie, Art des Einsatzes im praktischen



Betrieb zu orientieren und das Preis-Qualitätskriterium darzustellen.

Um das letztere so objektiv wie möglich zu erfassen, werden von den meisten Rundfunkanstalten, in der Schweiz bei der Forschungs- und Versuchsabteilung der Gd PTT, Typenprüfungen durchgeführt. Ein positives Prüfergebnis ist die Voraussetzung, um überhaupt mit den Planungs- und kommerziellen Abteilungen in Kontakt treten zu können. Erst nach dieser technischen Bewährungsprobe beginnt bei den staatlichen Beschaffungsstellen der Faktor Preis eine Rolle zu spielen. Es folgen Preisbegründungen, Vergleiche mit Konkurrenzprodukten, Diskussionen über Lieferfristen, Mengenrabatte, Zahlungsbedingungen etc. Bei grösseren Verkaufsobjekten, wie etwa den grossen Regiepulten der Typenreihe 289, sind sogenannte Planungs- und Regiebesprechungen notwendig. Das Hauptziel besteht jeweils darin, die Wünsche und Interessen der Beschaffungsabteilung der PTT, der technisch zuständigen Instanzen der Radio Studios, sowie der Tonmeister, die mit diesen Pulten später arbeiten, auf einen Nenner zu bringen. Die Art und Weise, wie wir seit Jahren bei diesen Projekten spontan und bereitwillig von der Studioabteilung des Werkes Regensdorf unterstützt werden, ist für uns echt wirklichtes Teamwork zwischen Fabrikation und Verkauf. Ein weiteres Verkaufs- und Vertriebskriterium ist die Referenz. Wir sind in der glücklichen Lage, einem neuen Interessenten eine ganze Reihe von Studios aufzuzählen, wo STUDER-Geräte im Betrieb sind. Sicher stellen auch Sie als Studer-Revox-Print-Leser hie und da die Frage, wo denn all die verkauften Geräte stehen. Da wir hier keine Statistik betreiben wollen, erwähnen wir summarisch die etwa 25 Aufnahmestudios in der Schweiz, die im Schallplatten- und Filmvertonungssektor arbeiten. Dazu ist sicher interessant zu vernehmen, dass die meisten dieser Kleinstudios ihre Aufnahmen mit REVOX-Magnettongeräten verschiedenster Jahrgänge begonnen haben. Das gleiche gilt für die Studios von 5 internationalen Organisationen in Genf, die über STUDER-Geräte verfügen. Eine weitere Gruppe bilden die Industrie- und Vertriebsgesellschaften, Prüfstan- und die Armee. Die mit Abstand grösste Konzentration weisen naturgemäss die Radio- und Fernsehstudios der SRG auf, deren Gerätepark weitgehend von der Gd PTT beschafft wurde. Berücksichtigen wir alle unsere Kunden und die sich noch im Betrieb befindlichen Typenreihen von B30 bis B67, bzw. A80 oder mit Bezug auf die Mischpulte von 069 bis 169, so stehen in der Schweiz täglich etwa 80 Regiepulte und weit über 700 Studio-Magnettongeräte im Einsatz.

Da wir in einer Branche tätig sind, wo After-Sales-Service ein wesentliches Verkaufsargument darstellt, verwundert es nicht, dass hinter den obgenannten Zahlen ein gut funktionierender Reparatur- und Servicedienst stehen muss. Dieser wurde in den vergangenen Jahren wesentlich ausgebaut, nachdem er während Jahren von Herrn D. Busse im Einmannbetrieb geleistet wurde. Heute erhält der "Verkauf Schweiz" von der technischen Abteilung STI Unterstützung, wenn Störungsmeldungen eintreffen die Sofortaktionen erfordern, in Form von Instruktionkursen für Kunden, Service-Besuchen, technischen Auskünften, Mithilfe bei Geräte-Abnahmen, die z.T. bei uns, oft aber auch beim Kunden durchgeführt werden.

Nun geht es auch bei uns nicht ohne den berühmten Papierkrieg, den wir jedoch auf ein notwendiges Minimum zu reduzieren versuchen. Er wird vom Sekretariat des Verkaufsleiters geführt und besteht im wesentlichen aus dem Erstellen von Angeboten, Auftragsbestätigungen,

Lieferscheinen, Rechnungen – erledigen der Kundenkorrespondenz, Überwachung der Bestellungen für Ersatzteile und Geräte, der Reparatur-, Garantie- und Leihfälle. Besteht aber auch aus dem Erledigen von Telefonaten, Prospektaktionen, Rundschreiben und dem Führen von Karteien. – Dies sind einige Stichworte der täglichen Arbeit von Frl. E. Schraner, die erst ein halbes Jahr bei uns ist und sich mit der z.T. doch abstrakten Materie bestens vertraut gemacht hat.

Ein kleines Land – ein kleines Team; dem jedoch als STUDER-

Landesvertretung die Rolle als Erfahrungsmodell zufällt, wenn es gilt, unseren Auslandsvertretungen Anregungen und Hinweise aus der Praxis zu geben. So betrachtet, wird es verständlich, dass wir täglich versuchen die Motivationen, die wir uns selbst gestellt haben, zu realisieren: "Nur Massnahmen und Bestrebungen zu planen und zu verwirklichen, die geeignet sind, den professionellen STUDER-Geräten einen bestimmten Marktanteil in unserem Land zu sichern und diesen nach Möglichkeit zu erhöhen".

W. Hodel

Qualität aus der Sicht des Hauses Studer-Revox

Was heisst überhaupt Qualität?

- Fitness for use
- Grad der Eignung eines Produktes für den Gebrauch

Jeder Hersteller einer Ware beteuert an sich, "Qualität" herzustellen, in aller Regel bleibt es aber dem Verbraucher vorbehalten, im Gebrauch des Produktes dessen Qualität festzustellen, eben den Grad der Eignung für den Gebrauch.

Werden die gestellten Anforderungen nicht erfüllt, können sie entweder zu hoch gesteckt sein oder die Vermutung liegt nahe, dass zwischen dem Wollen und dem Können des Herstellers eine Kluft besteht. Ich setze also den guten Willen des Herstellers voraus: von der mutwilligen Erstellung einer ungenügenden Leistung möchte ich nicht sprechen.

Qualitäts-Leistung ist eine **Charaktersache**, soweit der Hersteller ein Einzelner oder die Beteiligten eine leicht überschaubare Gruppe sind.

Qualitäts-Leistung ist aber eine **Organisationsfrage**, sobald eine grössere Zahl Menschen am (Serien) Produktionsprozess beteiligt ist.

Es heisst also, dort eine wirksame Organisation zum "unter Kontrolle halten" der Qualität aufzubauen und zu unterhalten.

Bei Studer-Revox sind wir der Ansicht, dass Qualität **konstruiert, gefertigt und gewartet** wird. Deshalb tragen bei uns **Entwicklung, Fertigung, Kontrolle, Verkauf, Service und Werbung** die Verantwortung für die Qualität.

Für die Qualität, die viele Facetten aufzeigt:

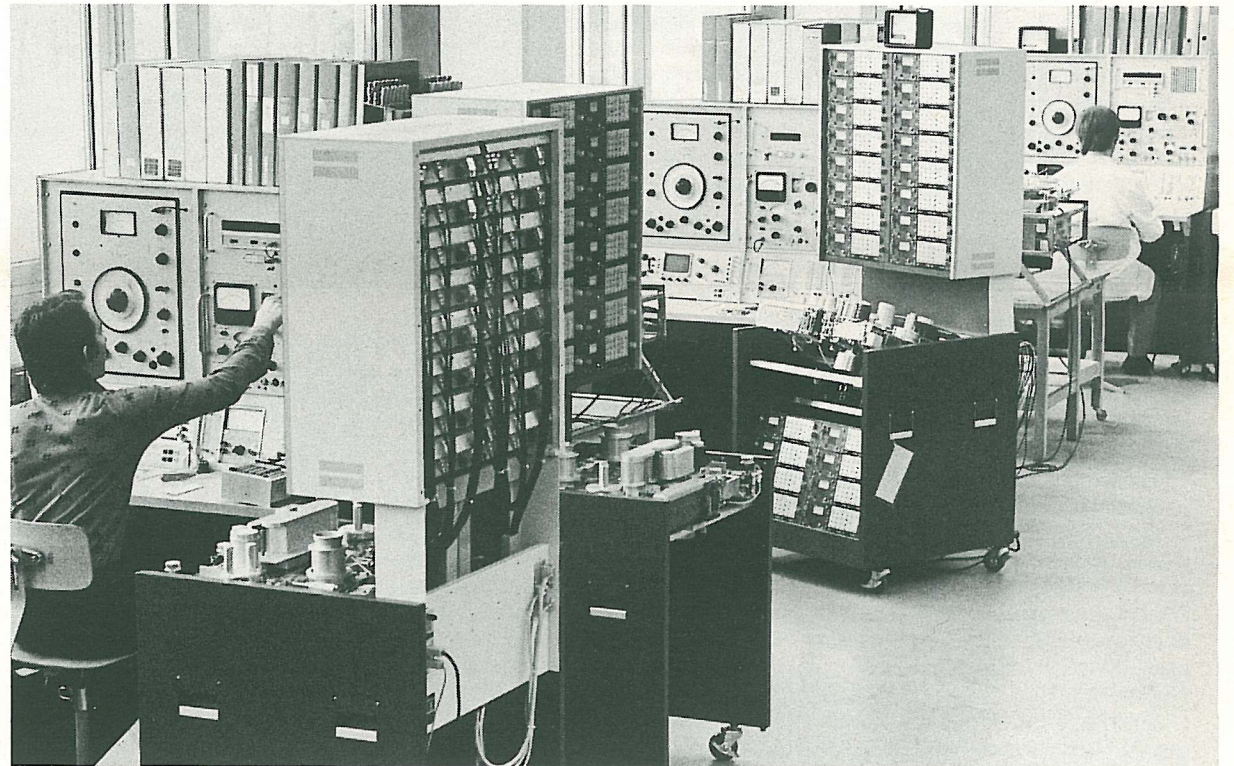
– Die innere Qualität: die im professionellen Anwendungsgebiet ausgeprägt zum Tragen kommt, wo über lange Zeit eine gleichbleibende Qualität gefordert werden muss – von den Entwicklern, Fertignern, Kontrolleuren und Serviceleuten.

Man könnte die innere Qualität auch als Nutzwert-Grad oder objektive (messbare) Qualität bezeichnen. Wir legen uns in diesem Bereich vor allem fest in der Kontrolle von Einhaltung der garantierten Daten, Funktionstüchtigkeit und Zuverlässigkeit.

– Die äussere Qualität: Aussehen, Verarbeitung, Präsentation, die vor allem für Ansehnlichkeit und Wertbeständigkeit massgebend ist. Für sie sind neben den Anstrengungen in der Herstellung auch die Positionierung durch Verkauf, Vertrieb und Werbung ausschlaggebend.

Der Konsument erstrebt hier die subjektiven Qualitäten, die man auch als Grad des Geltungswertes bezeichnen könnte. Ist das Gerät schön, gefällt es mir, wird es auch meinem Nachbarn gefallen?

Studer-Revox, mit annähernd 1500 Mitarbeitern, verfügt über eine Qualitäts-Kontroll-Organisation. Sie ist dafür besorgt, dass die qualitätsbestimmenden Faktoren **laufend überwacht** werden, dass **kein Fehler 2 x passiert**. Studer-Revox bewertet den Nutzwert höher als den Geltungswert. Wir verfolgen das Ziel, immer an der Spitze der Technik zu sein, solange die Wertbeständigkeit garantiert ist. Es ist unser ständiges



Bemühen, zwischen den technischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten einen stets optimalen Kompromiss zu finden.

Wir überlassen Qualität nicht dem Unterlieferanten, was uns zu einer sehr weitgehenden Eigenfertigung geführt hat; ich erinnere da nur an Tonköpfe und Motoren.

Kein Gerät verlässt unsere Fabrik, wenn wir nicht gewährleisten könnten, dass die Mindestdaten auf Gebrauchszeit, also nicht nur am 1. Tag erreicht werden.

– Bei einer kleinen Tonbandmaschine A77 fallen auf Baugruppen und Gesamtgerät 222 Prüfpositionen.

– Bei einer 24 Kanal-Maschine sind es deren 1895 (einzelne Messungen): Arbeitsaufwand ca. 45 Std. Zusammenfassend etwas über die Intensität der Qualitätskontrolle, weil natürlich die Einzelbeispiele ins Uferlose führen würden:

– Bei der Herstellung von Einzelteilen: 1 Mann auf 10 für QC.

– Bei der Fertigung von Baugruppen: jeder vierte für QC und in der Endmontage: mehr als einer pro Monteur.

Summa summarum ist annähernd 1/4 der Belegschaft für Quality Control eingesetzt.

Nur Fertigungsprozess: ca. 35 % Arbeitszeit: QC + Prüffeld.

So helfen wir vielen:

– Der Volkswirtschaft durch Produkte, die mit einem grossen Exportanteil den Ruf der Schweizer Qualität in alle Welt tragen.

– Dem Konsumenten mit einer Spitzenleistung an Geräten.

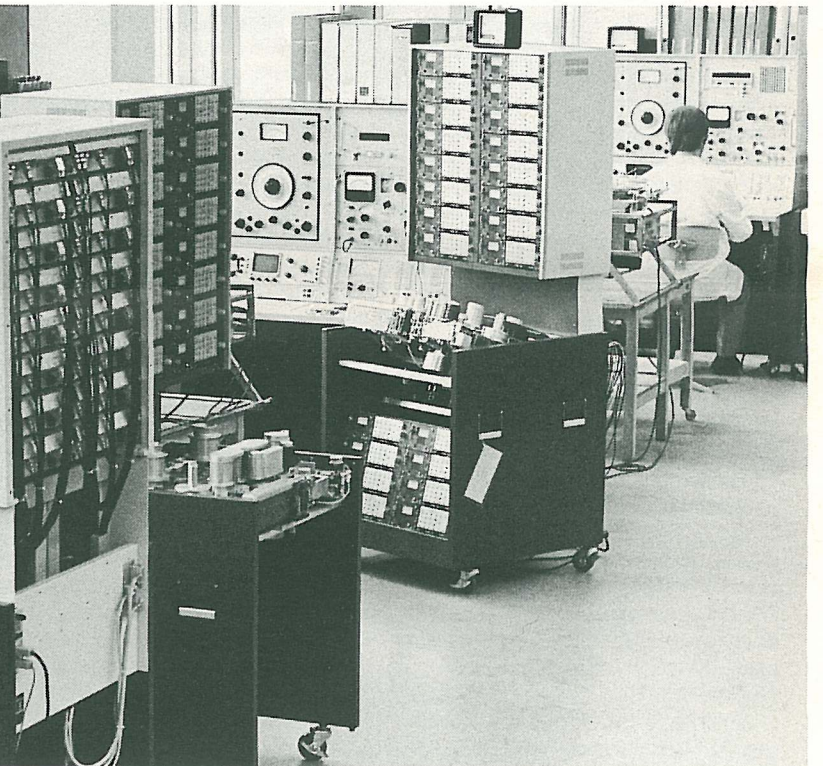
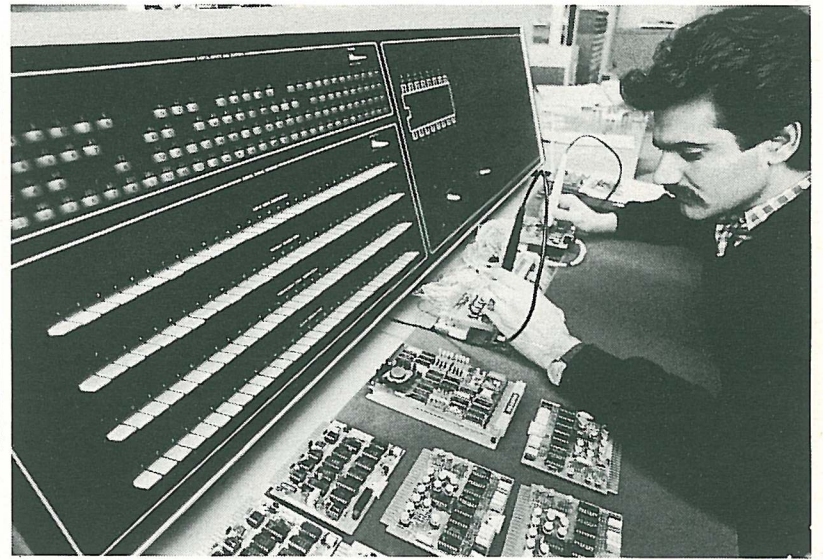
– Unserem Partner im Absatz ein Produkt mit wenig Problemen.

– Dem Mitarbeiter bieten wir einen anspruchsvollen Arbeitsplatz.

– Und zuletzt für uns selbst ist der gute Klang unseres Namens in Bezug auf Qualität ein Beitrag zur Sicherung der Existenzfähigkeit und Berechtigung für die Zukunft.

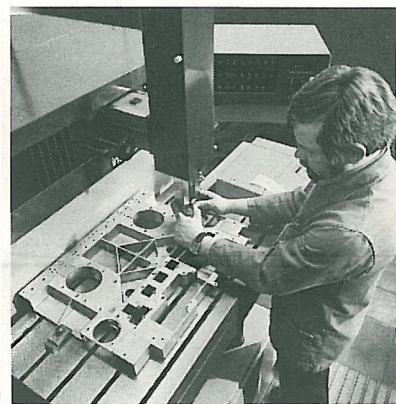
So sehen wir von REVOX, was hinter dem Wort Qualität verborgen steht.

Hans Peter Narr



1 Am Digitalprüfautomat TRENDAR werden logische Schaltungen anhand eines Vergleichsmusters ausgemessen. Dank hoher Messgeschwindigkeit werden auch komplexe Steuerschaltungen in kurzer Zeit mit konstant hoher Zuverlässigkeit Punkt für Punkt geprüft.

2 Im Studiomaschinen-Prüffeld werden an jeder Einheit sämtliche Daten gemessen und im Prüfprotokoll festgehalten. An funktionell abgestimmten Prüfplätzen werden auch alle Einstellungen – z.T. nach Kundenspezifikationen – vorgenommen.



3 Hohe Qualität erfordert exakte Prüfmethode. Hier das Laufwerkchassis eines Studio-Magnettongerätes auf der programmierbaren, elektronischen Präzisionsmessmaschine, die in drei Achsen auf 0,001 mm genau misst.



4 Endprüfung eines Digital-Tuners REVOX A720. Der Messplatz enthält neben teuren Messgeräten auch spezielle Messeinrichtungen, die im eigenen Messgerätebau hergestellt wurden.

Betriebsfeuerwehr Löffingen im Einsatz

Am Sonntag, 7. August 1977 ging über Löffingen gegen 15.30 Uhr ein starkes Unwetter nieder. Innerhalb kürzester Zeit stauten sich die riesigen Wassermassen vor dem Garagentor und der hinteren Eingangstür und drohten die Gänge des Untergeschosses zu überfluten.

Aber wie schon so oft, war ein Teil der Betriebsfeuerwehr auch am Sonntag-Nachmittag zur Stelle und bannte die Gefahr. Die beiden Eingänge wurden mit Plastikplanen und Sandsäcken abgedichtet, die Tauchpumpe und die Allzweckpumpe kamen zum Einsatz, welche die Wassermassen in die benachbarten Wiesen und Felder transportierten.

Trotz des sehr schnellen Einsatzes der 13 Männer der Betriebsfeuerwehr, drang bei der hinteren Eingangstüre Wasser in den Flur, dies wurde aber sofort aufgesaugt, so dass kein Schaden in den Räumen und Gängen entstand.

Gerold Bächle

★ Swap! My excellent 15 / 71/2 / 33/4 I.P.S. Ferrograph 7 for any (faulty?) Revox A77, preferably good mechanics. Hocking, Richmond Terrace, Appledore, Devon EX39 1PG. Tel. Bideford 77729

Tauschgeschäft! Tausche mein hervorragendes 38/19/9,5 cm Ferrograph 7 Tonbandgerät gegen jedes (auch beschädigt) Revox A77, vorzugsweise mit guter Mechanik. Hocking, Richmond Terrace, Appledore, Devon EX39 1PG. Tel. Bideford 77729



Reportagewagen auf grosser Reise

Ende September konnte die STUDER International AG 10 weitere Klein-Reportagewagen an den Iran ausliefern.

Der Transport erfolgte dabei mit fünf Sattelschleppern, welche für die rund 6000 km lange Distanz zwischen Regensburg und Teheran knapp zwei Wochen benötigten. Diese, vor allem für die Lastwagenführer anstrengende Reise führte den Konvoi durch Österreich – Jugoslawien – Griechenland und die Türkei. Die nationale iranische Radio- und TV-Gesellschaft wird diese Reportagewagen, welche zur Hauptsache mit STUDER-Geräten ausgerüstet sind, für Aussenübertragungen aus den Provinzen ihres Landes einsetzen. *Pius Tommer*



Messknechtewanderung



Um das ausgezeichnete Verhältnis, das unter den Mitarbeitern des Baugruppenprüffeldes herrscht, auch ausserhalb der Arbeitszeit zu vertiefen, unternahmen wir eines samstags im August eine Bergtour, die uns vom Schlattli im Muotathal über Stoos und Fronalpstock nach Hause führte. Während wir uns bis zum Stoos die gute touristische Erschliessung des Gebietes zunutze machten und die Stoosbahn benutzten, so mussten wir uns von dort aus zu Fuss "weiterkämpfen". Gewisse Teilnehmer glaubten, dass sie vom einfachen Aufstieg konditionell zu wenig profitieren würden, und so schleppten sie anstelle von heissgeliebten Cola-Flaschen 3 kg schwere Steine in ihren Rucksäcken mit nach oben. Am Ziel angelangt, zeigten sie sich dann doch etwas verwundert, um nicht zu sagen empört, über den seltsamen Inhalt ihres Gepäcks. Es wird heute noch Sabotage vermutet ...

Um in der friedlichen Bergwelt keine Umweltveränderung vorzunehmen, erklärten sich andere Teilnehmer unwissentlich dazu bereit, die Steine anderntags wieder ins Tal zu tragen! ...?

Doch zurück zum Samstag: Nach Ankunft in der Berghütte wurde sofort mit den vielfältigen Vorbereitungen für den nächtlichen Festschmaus begonnen. Man sammelte Holz, um das Lagerfeuer anzufachen. Zwei Giftmischer begaben sich sofort daran, eine teuflische Bowle zu mixen. Ein Bierfass wurde angestochen und herrliche Salate entstanden unter fachkundiger Leitung gastronomischer Experten. Ein Teilnehmer hatte sich gar bereit erklärt, seine elektrische Kaffeemaschine mitzubringen, um uns aromatischen italienischen Kaffee vorzusetzen. Er machte sich sofort nach Ankunft an die Arbeit, bereitete seinen Apparat vor, steckte ihn ein und setzte ihn in Betrieb. Wie gewohnt leuchtete die

rote Kontrollampe auf. Zufrieden strahlend lehnte sich unser Kaffeekenner im Stuhl zurück, knabberte von den 5 kg mitgeschleppten Guetsli und harrte der Dinge, die da kommen sollten. Als nach einer Viertelstunde die Wassertemperatur um nur 2 Grad Celsius angestiegen war, wurde der Espresso-King langsam stutzig und sinnierte über Zusammenhänge zwischen Druck und Temperatur und vermutete vorerst darin die lange Wartezeit, dann gedachte er doch, den Apparat zu öffnen; als Prüffeldmitarbeiter und langjähriger Digitalfachmann bereitete ihm das selbstverständlich keine Schwierigkeiten. Sein Erstaunen war um so grösser, als im Gerät alles zum besten stand. Jetzt wurden die grauen Hirnzellen aktiviert und Ausdrücke wie "Phase, Masse, kalte und heisse Leiter", die für uns Laien völlig unverständlich klangen, fielen. Auch das führte leider nicht zur erwünschten Wassererwärmung. Nein,

die Sache wurde immer mysteriöser, denn plötzlich war die Steckdose wie vom Erdboden verschluckt. Keine Drähte, überhaupt nichts mehr war zu sehen. Bevor wir einen Nervenzusammenbruch unseres Bastlers riskieren mussten, wurde des Rätsels Lösung gelüftet. Auf unerklärliche Weise war eine Steckdose an die Wand genagelt worden, deren Anschlüsse an einer Taschenlampenbatterie endeten. Das Glühlämpchen in der Kaffeemaschine trug die Aufschrift 4,5 Volt. Wir wollen nicht mehr grübeln, in der Innerschweiz sei heute noch allerhand möglich ...



Der Kaffeemeister kontrolliert mit strengem Blick alle Verbindungen in seiner wundersamen Maschine.

Nach dieser merkwürdigen Episode wandten wir uns dem Nachtessen zu; wir banden unser "Säuli" an einen Ast und hängten es über das kräftig rauchende Feuer. Gegen 23 Uhr war es dann soweit: das Ferkel wurde sorgfältig zerteilt und das wohlverdiente Mahl konnte beginnen. Nach dem Essen fand die Bowle regen Zuspruch. Es ging sogar soweit, dass sich einzelne Leute die Reihenfolge der Monate nicht mehr einwandfrei merken konnten. Das war genau der Moment um schlafen zu gehen, und so zogen wir uns ins Heu zurück.



Gegen Mitternacht wurden selbst die beiden stärksten Männer vom erquickenden Schlaf überwältigt.

Der Sonntag stand ganz im Zeichen des Jassens, weil das Wetter nicht mehr so gut war, um nicht zu sagen, es goss aus vollen Kübeln. Gegen 16 Uhr folgte der Abstieg und die Rückkehr nach Hause. Wir sind um ein weiteres Erlebnis reicher.

F. Raoult

Gruppenbild mit Ferkel; im Vordergrund der Lehrling, der sich wenigstens auf der Photo profilieren will.



Die Teilnehmer vor dem Clubhaus des 1. FC Köln



BSG-Fussballer in Köln

Die Fussballer der Betriebsportgemeinschaft in Löffingen unternahmen eine dreitägige Reise nach Köln. Mit den Privatautos absolvierte man die 500 km lange Strecke in rund fünf Stunden. Treffpunkt war das Clubhaus des 1. FC Köln, das Geissbockheim im riesigen Sportpark. Hier erwarteten die Gastgeber – die Amateurabteilung des FC Köln – die BSG-Fussballer, im blauen Salon begrüßte der Leiter der Amateurabteilung, Herr Heydmann, die Firmenfussballer. Er wünschte einen angenehmen Aufenthalt in Köln und gab den Programmablauf bekannt.

Namens der BSG bedankte sich Vorsitzender Gerold Bächle für die erwiesene Gastfreundschaft und für den überaus herzlichen Empfang. Vorsitzender Bächle lud die Gastgeber zu einem Gegenbesuch im nächsten Jahr nach Löffingen ein. Nach einem gemeinsamen Nachtessen verbrachte man noch einige schöne Stunden, wobei das "Runde Leder" natürlich Thema Nummer Eins war. Der Rest des Abends, so auch der Samstagabend, galt natürlich dem Kölner Nachtleben, welches man kennenlernen wollte.

Am Samstagmorgen stand ein Fussballspiel auf dem Programm; Gegner war eine Kombination der zweiten und dritten Amateurmanschaft. Die Löffinger zogen sich mehr als achtbar aus der Affäre, denn man musste sich nur knapp mit 2 : 3 Toren geschlagen geben. Vor dem Spiel überreichten die Gastgeber jedem Spieler einen Wimpel und eine Anstecknadel, die BSG-Spieler ihrerseits revanchierten sich durch ein Fläschchen Schwarzwaldwasser, an die Verantwortlichen der Amateurabteilung überreichte Vorsitzender Bächle Geschenke. Höhepunkt war ohne Zweifel der Besuch des Spitzenspiels FC Köln gegen Schalke 04, ein begeisterndes Spiel, an welches die Teilnehmer noch lange denken werden. Vor dem Spiel wurden die Gäste aus dem Schwarzwald über den Stadionlautsprecher begrüßt.

Nach dem Spielende nahm man noch die Gelegenheit wahr, die samstägliche Sportschau live mitzuerleben, wurde sie doch an diesem Nachmittag aus dem Müngersdorfer Stadion übertragen.

Der dritte und letzte Tag galt, bevor man sich auf die Heimreise machte, den Sehenswürdigkeiten der Stadt Köln.

Gerold Bächle



eine Spielszene

3. Fussball-Grümpeltturnier

Die Betriebssportgemeinschaft in Löffingen veranstaltete das dritte Fussball-Grümpeltturnier auf Kleinfeld für Betriebs-, Stammtisch und Vereinsmannschaften.

Die BSG hatte dieses grosse Turnier wiederum vorzüglich organisiert, so dass diese sportliche Grossveranstaltung mit den 29 Mannschaften reibungslos abgewickelt werden konnte. Die teilnehmenden Mannschaften zeigten sich mit dem Ablauf und der Durchführung der Veranstaltung sehr zufrieden. Die 29 Mannschaften waren aufgeteilt in 10 aktive Mannschaften und 19 nichtaktive. Jede Mannschaft bestand aus 6 Spielern, wobei ein fliegendes Auswechseln bis zu drei Spielern möglich war, die Spielzeit betrug 2 x 10 Minuten.

Die Spiele wurden auf zwei Plätzen ausgetragen, wobei die Grösse des Platzes 50 x 25 m betrug.

Die Siegerehrung fand am Abend des zweiten Tages in der Werkskantine statt. Der Vorsitzende der Betriebssportgemeinschaft, Gerold Bächle, entbot den sehr zahlreich erschienenen Sportfreunden einen herzlichen Willkommensgruss. Der Vorsitzende sprach den Dank aus, an die Firma Studer für die Zurverfügungstellung des Betriebsgeländes und der Räumlichkeiten, der Firma Paul Hogg für die Zurverfügungstellung einer Wiese, auf welcher ein Platz angelegt war, dem Ortsverein des Deutschen Roten Kreuzes, Löffingen für den Sanitätsdienst. Als Zeichen des Dankes überreichte er einen Schinken. Ein weiterer Dank galt den Spendern für die Preise der Siegerehrung; es waren dies die Getränkehandlung Artur Vögt, das Sporthaus Hasenfratz-Laule, die Firma Hattler aus Schwenningen und die Metzgerei Butsch, Löffingen. Der weitere Dank galt den Schiedsrichtern, welche nicht immer ein leichtes Amt hatten, dem Autohaus Mayer für das bereitgestellte Gelände sowie den zahlreichen Helfern, welche zum Gelingen dieser grossen Veranstaltung beigetragen haben. Vor der eigentlichen Siegerehrung zeichnete Vorsitzender Bächle einige Mannschaften aus. Es waren dies das Küfer-Stüble aus Löffingen, die technisch beste Mannschaft – sie hatte auch mit 10 Toren die meisten Treffer erzielt – vor der Mannschaft Stammtisch Imbiss I aus Neustadt (8 Tore) und der Schleiferei der Firma Studer mit 6 Toren. Den Fairnesspreis erhielt die Tennisgilde aus Löffingen, welche auf einen berechtigten Protest verzichtete und die Mannschaft Cafe-Roters II aus Lenzkirch für ihr sportliches Verhalten.

Bei der Siegerehrung erhielten alle 29 Mannschaften einen Preis und eine Urkunde. Bei den aktiven

Mannschaften erhielten die 7 Erstplatzierten einen Pokal und schöne Sachpreise und bei den Nichtaktiven waren es die ersten 10 Platzierten, die einen Pokal und einen Sachpreis erhielten. Selbst die jeweils Letzplatzierten erhielten einen sehr guten Preis und zwar einen Karton Bier.

Die beiden Endspiele um den Wanderpokal verliefen äusserst dramatisch, denn nach der regulären Spielzeit standen beide Spiele unentschieden, so dass ein Sieben-Meter-Schiessen die Entscheidung bringen musste. So erging es auch dem zweifachen Pokalverteidiger, den Teufeln aus Röttenbach, in der aktiven Klasse.

Die Platzierungen in der aktiven Klasse:

1. Stammtisch Spritz I, Neustadt und Gewinner des Wanderpokales, gestiftet von Artur Vögt

2. Teufel, Röttenbach
3. Zelose-Bomber, Neustadt
10. Die kleinen Strolche (Auszubildende der Fa. Studer)

Bei den Nichtaktiven konnte der jugoslawische Club aus Neustadt erstmals den Wanderpokal erringen. Der Titelverteidiger – BSG Cleveland – konnte ihn leider nicht verteidigen, da er aufgrund der Spielermeldungen in der aktiven Klasse starten musste.

Die weiteren Platzierungen:
2. Cafe Roters II, Lenzkirch
3. AC SANTOS, Löffingen
5. Schleiferei Studer, Löffingen

Gerold Bächle



Die beiden Endspielteilnehmer bei den Nichtaktiven, links der Sieger (Jugoslawischer Club aus Neustadt) rechts "Cafe Roters II" aus Lenzkirch.

Rechts und links aussen stehend: die Schiedsrichter Timeus und Sibold.



Die Siegermannschaft bei den Aktiven; (Stammtisch Spritz I aus Neustadt).

Tischtennis-Wettkampf der BSG

Die Betriebssportgemeinschaft in Löffingen bietet seit einem halben Jahr ihren Mitgliedern wöchentlich 1 x die Möglichkeit, Tischtennis zu spielen. Im ehemaligen Tischtennisraum in der Festhalle in Löffingen werden jeden Donnerstag drei Tischtennisplatten aufgestellt, dieselben stellt der Tischtennisclub Löffingen kostenlos und leihweise zur Verfügung. Bis zu 15 Spieler treffen sich regelmässig, um diesem schönen Sport zu huldigen.

Die BSG ruft an dieser Stelle die interessierten Tischtennisfreunde (auch Anfänger) zur Teilnahme auf.

Kürzlich traten 6 Spieler zu einem Freundschafts-Wettkampf gegen die Papierfabrik in Neustadt an. Gegen die sehr starken Gastgeber stand man aber auf verlorenem Posten und verlor mit 2 : 14 Punkten klar.

Folgende Spieler der BSG waren im Einsatz: Ravic, Stoimänovski, Zürcher, Fehrenbach, W. Legat, Bächle.

Gerold Bächle



Unsere Spieler mit den Gastgebern

Kegeltturnier in Regendorf

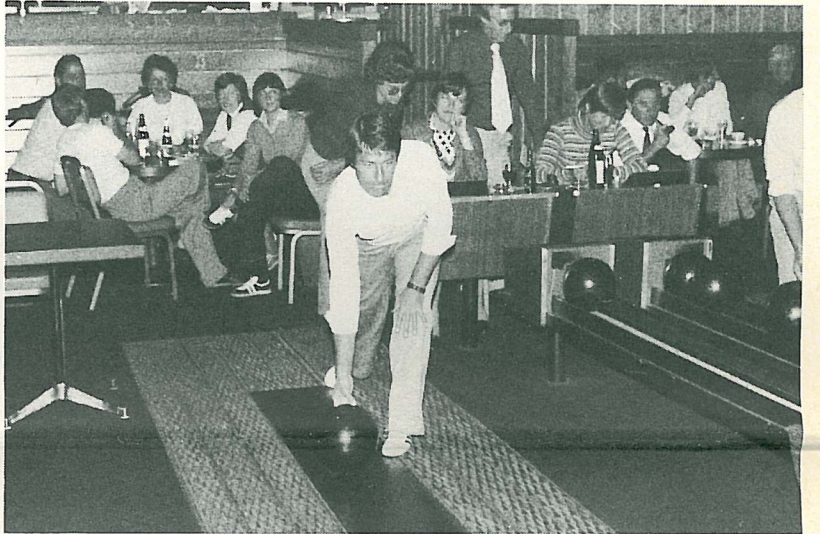
Samstag, 15. Oktober 1977

Das diesjährige Firmenkeglertreffen stand unter Molliser-Patronat. Aus organisatorischen Gründen fand der Wettkampf auf der 6-spurigen Bahn im Mövenpick in Regendorf statt.

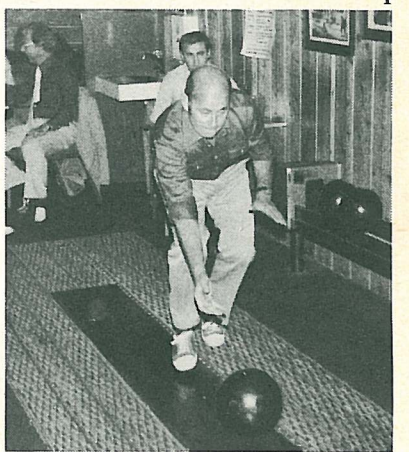
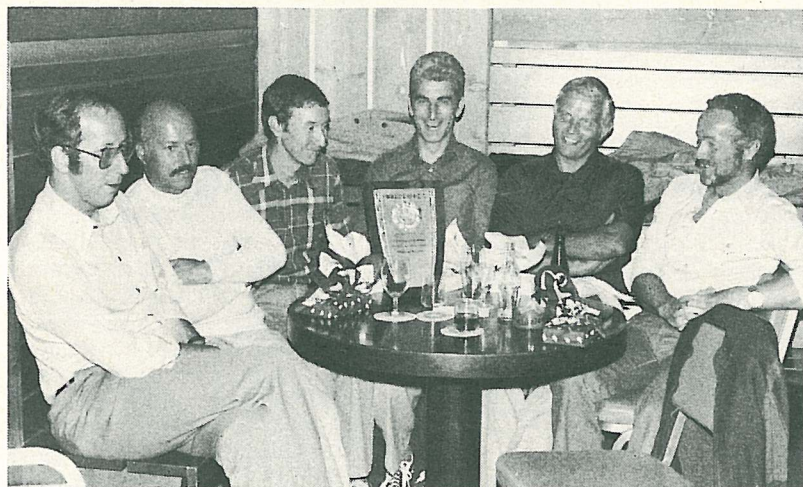
Die beteiligten, 5 Studer-Werke (Ela AG hat sich entschuldigt), stiegen mit einigen Probeschüssen gestärkt in den Wettkampf. Jeder der 6 Mannschaftsteilnehmer gab 25 Schuss in die Vollen ab und versuchte mit 25 Schuss sein Glück im Abräumen.

Die Spieler taten ihr Bestes um ein gutes Mannschaftsergebnis erzielen zu können, ohne dabei eine Konkurrenzatmosphäre zu verbreiten, die der guten Laune geschadet hätte.

Dank dem flüssigen Verlauf des Spieles konnte, früher als vorgesehen, der Imbiss in der "Dorfbeiz" eingenommen werden. Nochmals herzlichen Dank an Herrn Studer für den Beitrag zur Deckung der Unkosten.



1



3

Frisch gestärkt wurde den Anwesenden die Rangliste wie folgt bekanntgegeben:

Rang	Mannschaft	Punkte
1.	Regendorf	1322
2.	Mollis	1283
3.	Bonndorf	1269
4.	Löffingen	1208
5.	Säckingen	1165

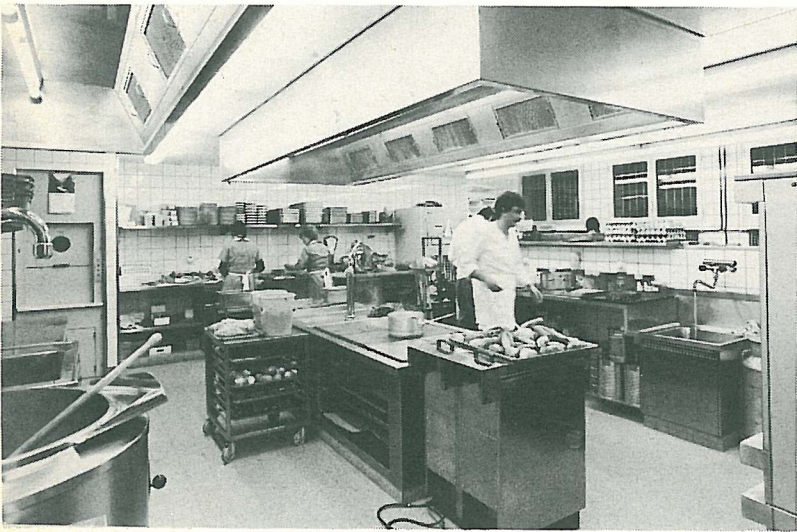
Mannschaftsbester	Punkte
Ladenberger Robert	256
Götz Felix	237
Isele Roland und Ketterer Konrad	225
Hüls Günter	229
Heinemann Franz	221

Für 1978 hat sich Säckingen bereit erklärt, die Organisation des Turniers zu übernehmen.

Bild 1: Löffingen
Bild 2: Siegerfoto (Regendorf)
Bild 3: Bonndorf

Wir danken allen Beteiligten fürs Mitmachen.

Y. Rochat



Ernährung und berufliche Leistung

Die Verpflegungsphilosophie eines Fabrikbetriebes

Der Betrieb eines Personalrestaurantes gehört heute (fast) zu den Selbstverständlichkeiten eines modernen Fabrikbetriebes. Die veränderten Lebensgewohnheiten und der seit Jahren anhaltende Auszug der Bevölkerung aus den Städten, bedingt durch die Schwierigkeiten, in den städtischen Ballungsräumen geeigneten Wohnraum zu finden, haben zu einer Verkürzung der Mittagspause geführt. Die übliche Einnahme des Mittagessens zu Hause ist infolge Zeitmangels nicht mehr sinnvoll oder möglich.

Die Kosten einer regelmässigen Verpflegung in einem öffentlichen Restaurant stellen auf die Dauer eine zu grosse Belastung für den Mitarbeiter dar. Aufgrund dieser Überlegungen hat die Firma WILLI STUDER, dem fertiggestellten Neubau einen eigenen Restaurationsbetrieb anzugliedern, neue Wege beschritten.

Zeitgemässe Ernährung von hoher Qualität

Moderne Ernährung soll ansprechend, richtig verarbeitet und gut gekocht sein. Weder "La nouvelle Cuisine" mit halbgekochtem Gemüse, noch die überladene "Grande Cuisine" haben hier eine Chance. Auch Stichworte wie billig, einfach und bescheiden, lassen sich in einem Konzept neuzeitlicher Ernährung nicht unterbringen. Das Schwergewicht liegt eher bei Attributen wie hygienisch, gesund, gepflegt, gut, schnell und abwechslungsreich.

Die Firma Willi Studer war von Anfang an bestrebt, in ihrem Personalrestaurant Mahlzeiten anzubieten, die den modernen ernährungswissenschaftlichen Anforderungen entsprechen in Bezug auf Geschmack, Auswahl und regionale Spezialitäten.

Obwohl auch für unsere Mitarbeiter das Sprichwort gilt, "was der Bauer nicht kennt, isst er nicht", gelingt es uns durch Beharrlichkeit auch den neuen, ungewohnten Gerichten zum Durchbruch zu verhelfen.

Sammlung von ca. 1000 Menus
Denn ein Grundsatz jeder Personalverpflegung muss sein, jede Monotonie so weit als möglich zu vermeiden. Der Mitarbeiter, der während Jahren bei uns isst, soll nicht das Gefühl haben, er bekomme ständig die gleichen Gerichte vorgesetzt, obgleich ihm zu Hause oder im öffentlichen Lokal ein weitaus beschränkteres Angebot zur Verfügung steht!

Wir verfügen bei uns über eine Sammlung von ca. 1000 Menus, die teils von uns selbst erarbeitet, zum Teil aber auch aus Frauenzeitschriften entnommen und ausprobiert werden, wobei eine genaue Rezeptierung und Kalkulation unerlässlich ist.

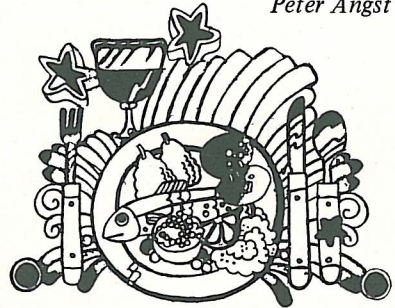
Noch etwas in eigener Sache:
"Allen Leuten recht getan, ist ein Ding, das niemand kann". Ich möchte dieses Sprichwort unseren chronischen Nörglern, zum Glück sind es

wenige, in Erinnerung rufen und sie bitten, ein wenig mehr Verständnis und manchmal ein wenig mehr Höflichkeit zu zeigen. Auch unsere ausländischen Mitarbeiter sind Menschen wie wir. Für Ihr Verständnis besten Dank.

Dank

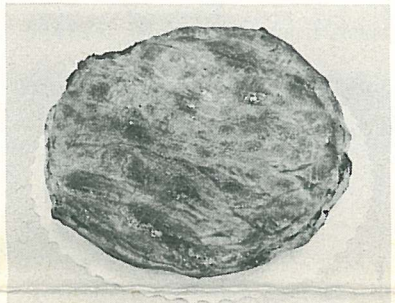
Zum Schluss möchte ich es nicht unterlassen, der Geschäftsleitung für ihre Unterstützung zu danken. Ausser den finanziellen Beiträgen, mit denen wir unterstützt werden, ist auch die angenehme Zusammenarbeit mit allen Stellen der Firma erwähnenswert. Auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Personalrestaurants sei an dieser Stelle herzlich gedankt.

Peter Angst



Spezialrezepte

Personalrestaurant STUDER-REVOX
Unter dieser Rubrik veröffentlichen wir Rezepte.



Churer Fleischtorte

Durchmesser 24 cm

für 4 bis 5 Personen

Backzeit: ca. 50 Min.

Temperatur: ca. 200 bis 220°

Vorheizen: ca. 15 Min.

Zutaten:

350 gr Kuchenteig, 20 gr Butter, 1 Zwiebel, 30 gr Speckwürfel, 120 gr gehacktes Rindfleisch, 120 gr gehacktes Schweinefleisch, etwas Mehl, 2 dl Rotwein, 1 dl gebundene Bratensauce

Zubereitung:

Kuchenblech ausfetten, zwei Drittel des Teiges auswallen und auslegen. Die Butter in der Pfanne erhitzen, die feingehackten Zwiebeln und Speckwürfel beifügen und dünsten. Dann das Gehackte beigeben und mitdünsten. Das Mehl beimischen und mit dem Rotwein ablöschen, würzen und kurze Zeit mit der Sauce kochen. Die Füllung auf den Teigboden verteilen und den Teigrand oben zurückbiegen, ca. 1 cm, dann den letzten Drittel des Teiges auswallen und als Deckel verwenden. Gut andrücken am Rand und mit Ei einstreichen, mit einer Gabel Verzierungen anbringen und einige Male einstecken, dann backen.

MINI-Fachwörterbuch für Anfänger

Die nachfolgenden einfachen Erläuterungen technischer Ausdrücke sollen dazu dienen, z.B. die Lektüre von Amateurzeitschriften oder Prospekten über HiFi-Geräte zu erleichtern, d.h. auch dem Nichtfachmann ein gewisses Verständnis für das "Fachchinesisch" zu vermitteln, das sich in Radiozeitschriften, Gebrauchsanweisungen usw. immer mehr ausbreitet.

Es sind auch einige sozusagen selbstverständliche Bezeichnungen aufgenommen worden, die allgemein bekannt sind oder zumindest bekannt sein sollten. Um auch in solchen Fällen zu helfen, wurden auch recht banale Begriffe erwähnt, die aber vielleicht deswegen nützlich sein können, weil, soweit es in diesem Rahmen überhaupt möglich ist, Hinweise oder kleine Ratschläge enthalten sind.

Ein solches Verzeichnis kann selbstverständlich nie vollständig sein, es wurde aber versucht, die am häufigsten vorkommenden Bezeichnungen unterzubringen. Nachdem es sich eingebürgert hat (nicht nur bei uns), für viele Benennungen und auch die Beschriftungen auf den Geräten der HiFi-Elektronik die englische Sprache zu verwenden, wurde die Fremdsprachen-Fassung jeweils in Klammer hinzugefügt. Es sind auch häufig vorkommende Abkürzungen aufgeführt, die sich ständig (nicht nur bei politischen Parteien, Kommissionen und Ausschüssen) in unübersehbarer Art und Weise vermehren.

A

ABSTIMMUNG (tuning)

Wenn man ein bestimmtes Programm hören will, so muss man den Empfänger auf jenen Sender "abstimmen", der dieses Programm sendet. Die dazu nötige Tätigkeit ist gut bekannt, man dreht an einem der zahlreichen Knöpfe des Empfängers (hoffentlich am richtigen, das ist derjenige, der den Zeiger auf einer Skala bewegt), bis das Programm möglichst sauber zu hören ist. Das ist die Abstimmung (nicht zu verwechseln mit der Wahl eines Präsidenten für den Kegelklub oder ähnliche Beschäftigungen mit politischem Hintergrund). Die Bauteile, die zur Abstimmung verwendet werden, sind z.B. Drehkondensatoren (siehe Kapazität). Es gibt auch Geräte, die ohne Skala abgestimmt werden können, z.B. Digitaltuner (siehe dort).

ABSTIMMANZEIGE (tuning indicator)

Bessere Empfänger, z.B. unsere UKW-Stereo-Empfangsgeräte (siehe Tuner), sind mit einer Hilfseinrichtung versehen, die einerseits eine präzise Abstimmung ermöglichen und vor allem die Bedienung wesentlich erleichtern. Dies ist ein kleines Messinstrument, dessen Zeiger bei richtiger Abstimmung in der Mitte der Skala stehen soll. Diese Abstimmmanzeige ist am Empfangsgerät, dem Tuner, mit "Center Tuning" bezeichnet.

AM = AMPLITUDENMODULATION (amplitude modulation)

Sieht man bei der Skalenbeschriftung irgendeines Empfängers die Buchstaben AM, so bedeutet das die Möglichkeit, "amplitudenmodulierte" Sendungen empfangen zu können. Eine Modulation ganz allgemein ist das technische Verfahren, um einer Radiowelle die Sprache oder Musik mit auf den Weg zu geben, so dass man beim Empfänger dann die Sendung abhören kann. Es gibt verschiedene Modulationsverfahren (siehe z.B. Frequenzmodulation), die alle bestimmte Vor- und Nachteile haben und dementspre-

chend verschieden angewandt werden. Amplitudenmodulation wird z.B. bei Mittelwellen- und Langwellensendern verwendet. AM heisst, dass die Amplitude (also sozusagen die Stärke der ausgesendeten Welle) im Rhythmus der Sprache oder Musik verändert wird, wodurch im Empfänger die Möglichkeit gegeben ist, diese wieder hörbar zu machen.

ANTENNE (antenna)

Die Radiowellen von den vielen Sendern, die heute existieren, sind im Prinzip überall rund um uns herum vorhanden. Stellt man irgendwo einen Empfänger auf, so hört man meist noch nichts, denn es ist notwendig, irgendwie einen grösseren Teil der Radiowellen einzufangen und dem Empfänger zuzuleiten. Dazu braucht man eine Antenne. Das kann ein Stück Draht sein oder aber ein mehr oder weniger kompliziertes Metallgebilde, das die gewünschten Wellen aus dem (nicht zu Unrecht "Wellensalat" genannten) Gemisch herausfängt und der Antennenbuchse des Empfängers zuführt. Man braucht nur auf das nächste benachbarte Dach zu sehen, um zu wissen, wie eine Antenne aussehen kann. Es gibt eine grosse Zahl verschiedener Antennengebilde, z.B. Fernsehantennen, UKW-Antennen, Ferritantennen, Antennen mit "Direktor" und "Reflektor", schliesslich je nach dem Ort der Anbringung auch Ausenantennen, Dachbodenantennen, Innenantennen, auch drehbare Rotorantennen usw., um nur einige der bekanntesten Namen aufzuführen. Was für eine Antenne in einem speziellen Falle zu verwenden ist, muss man zur Beurteilung dem Fachmann überlassen.

ANTISKATING (skating force)

Einer der Skating betreibt, ist ein Schlittschuhläufer; er kann sich zu seinem Vergnügen gleitend in jeder Richtung über die Eisfläche bewegen. Genau das soll die Abtastnadel am Tonarm eines Plattenspielers nicht tun. Die Nadel soll nämlich brav in der Rille der Schallplatte laufen, deswegen sorgt man mit einer Antiskating-Einrichtung dafür, dass sie nicht irgendwo quer über die Rillen rutscht, was weder der Platte noch der Abtastnadel zuträglich ist. Aus bestimmten Gründen hat die Nadel nämlich die Tendenz gegen die Plattenmitte zu laufen - dies wird ihr mit einer (einstellbaren) Antiskating-Einrichtung abgewöhnt. Es gibt Plattenspielerkonstruktionen, bei denen keine Skatingkraft auftritt, daher keine Antiskatingvorrichtung nötig ist. Dies trifft z.B. für unseren neuen Plattenspieler zu (siehe auch Spurwinkel).

AUFLAGEKRAFT (stylus pressure)

Der Tonabnehmer, mit dem eine Schallplatte abgespielt werden kann, muss in den Rillen der Platte einwandfrei geführt werden. Der Zweck ist, dass die Diamantnadel die Bewegungen genau mitmacht, die in die Plattenfläche eingepresst sind. Die Nadel liegt mit einer gewissen Kraft auf, ist diese zu gross, wird die Platte beschädigt, ist sie zu klein, so kann eventuell die Nadel von einer Rille zur anderen springen, ausserdem kann es heftige Verzerrungen geben. Die Auflagekraft ist also in bestimmten Grenzen vorgeschrieben und hängt ausser vom Fabrikat des Tonabnehmers auch noch vom Plattenspieler selbst ab. Die Auflagekraft liegt üblicherweise zwischen 0,5 g und 3 g, selten darüber. Ein guter, allgemein gültiger Wert ist z.B. 1,5 g. Man beachte die Vorschriften der Tonabnehmer-Fabrikanten. Anmerkung: Nach dem jetzt gültigen Internationalen Masssystem ist die Einheit der Kraft das Newton (N), nicht das kg. Die Auflagekraft ist daher 15 mN (Millinewton)!

AUSSTEUERUNG (recording level)

Ein "nur" Radiohörer braucht sich um den Begriff Aussteuerung nicht zu kümmern. Er dreht seinen Lautstärkeregel so weit auf, bis aus dem Lautsprecher das herausschallt, was er sich vorstellt; er steuert dabei seinen Verstärker mehr oder weniger aus, aber es passiert nichts Gefährliches. Bei einem Tonbandgerät sind die Verhältnisse schon nicht mehr so einfach, ein Tonband kann nämlich bei einer zu hohen Aussteuerung "übersteuert" werden, und das gibt hässliche Verzerrungen. Deswegen sind auf jedem Tonbandgerät Aussteuerungs-Messgeräte zu finden und richtige Aussteuerung heisst: man darf nicht über das rote Warnsignal hinausgehen. Einzelheiten sind den Gebrauchsanleitungen zu entnehmen.

AUXILIARY (auxiliary)

In der deutschen Sprache ist die Bezeichnung Notausgang gut bekannt. Einen Notausgang hat man bis jetzt noch nicht erfunden, zumindest nicht in Form einer Türe. Bei HiFi-Geräten gibt es aber etwas Ähnliches, nämlich einen "Hilfseingang". Bei einem Stereoverstärker sind z.B. Stecker zum Anschluss von Mikrofonen, Plattenspielern, Bandgeräten usw. vorgesehen und für den Notfall noch ein Stecker, der mit AUX bezeichnet ist, weniger vornehm ausgedrückt "Reserveanschluss".

B

BALANCEREGLER (balance control)

Was ein Balanceakt im Zirkus ist, weiss jedermann. Diese Zirkusnummer hat auf jeden Fall etwas mit Gleichgewicht zu tun. Bei einem Stereogerät gibt es einen rechten und einen linken Kanal und zwischen diesen beiden muss auch Gleichgewicht herrschen, man will ja aus den beiden Lautsprechern einen vernünftigen, ausgewogenen Klangeindruck hören. Mit dem Balanceregler kann man den Ton sozusagen von rechts nach links oder umgekehrt verschieben. Dieser Regler steht in der Mittenstellung, wenn beide Lautsprecher gleich tönen sollen. Von der Mittenstellung abweichend wird ein Balanceregler meist nur benutzt, wenn man z.B. eine stark unsymmetrische Aufstellung von Stereolautsprechern im akustischen Eindruck korrigieren will.

BANDGESCHWINDIGKEIT (tape speed)

Beim Tonbandgerät läuft bekanntlich ein Magnetband von einer Spule an den Tonköpfen vorbei zu einer zweiten Spule und wird dort aufgewickelt. Diese Bewegung des Bandes erfolgt mit einer Geschwindigkeit, die sehr konstant sein muss, sonst "jault" die Musik und das Gerät ist unbrauchbar. Die gleichmässige Geschwindigkeit ohne Schwankungen ist die wichtigste Eigenschaft, die der Bandlauf haben muss. Die noch vorhandene Abweichung vom idealen Wert wird in Prozent angegeben, ein typischer (guter) Wert ist z.B. 0,05 %, d.h. 0,5 Promill. Die Bandgeschwindigkeiten sind genormt, Amateurgeräte sind meist für die beiden Geschwindigkeiten 9,5 cm/s und 19 cm/s gebaut. Viel verwendet wird auch noch die grössere Geschwindigkeit 38 cm/s und die langsame mit 4,75 cm/s oder sogar noch einmal die Hälfte davon. Warum verschiedene Bandgeschwindigkeiten? Für Anforderungen sehr hoher Qualität (professionelle Zwecke) sind die grossen Geschwindigkeiten nötig, will man Band sparen, so werden kleine Geschwindigkeiten gewählt.

BANDRAUSCHEN (tape noise)
Das Rauschen ist durchaus keine neue Errungenschaft, es rauscht der Wind und das Wasser, und leider rauschen auch die Tonbänder beim Abspielen über die Lautsprecher. Alle Fabrikanten von Magnettonbändern bemühen sich, immer bessere Qualitäten zu erzeugen, wobei "besser" sich vorwiegend auf das Rauschen bezieht. Gute Bänder auf einem Revox-Magnetophon, unter Einhaltung der richtigen Bedingungen aufgenommen, ergeben ein Verhältnis des Rauschens zur voll ausgesteuerten Musik (siehe Aussteuerung) von mehr als eins zu tausend. Nachdem man sich nicht nur auf eine Beurteilung mit dem Gehör verlassen kann, wurden auch noch Einheiten festgelegt, mit denen man Lautstärke, Rauschen usw. messen kann; diese nennt man Dezibel (siehe dort). Wenn man in Prospekten Angaben über den Geräuschabstand (das oben erwähnte Verhältnis von Rauschen, z.B. zu Musik) findet, so steht dort beispielsweise 60 dB oder 67 dB. Das sind gute Werte, d.h., das Rauschen ist für den gewöhnlichen Sterblichen nicht mehr störend hörbar.

BANDZUG (tape tension)
Wer einmal ein Magnetband in der Hand hatte, weiss, dass man es ohne Mühe zerreißen kann oder zumindest dehnen. So etwas darf bei normalem Gebrauch einer Tonbandmaschine nicht passieren. Bei Bemessung der Grösse des Bandzugs (Zugspannung) wird daher durch entsprechende Ausbildung der Mechanik dafür gesorgt, dass der Bandzug immer unterhalb eines eventuell schädlichen Wertes bleibt, und bei teuren Geräten wird dieser mit elektronischen Mitteln (Bandzugregelung) konstant gehalten. Die möglichst konstant gehaltene Zugspannung und die Gleichmässigkeit der Bandgeschwindigkeit (siehe dort) sind zwei wichtige Kriterien für ein gutes Tonbandgerät. Um die Eigenschaften zu gewährleisten, sind alle unsere Geräte mit Dreimotoren-Laufwerken ausgestattet. Dies ist nicht etwa ein Luxus, sondern eine absolute Qualitätsanforderung. Die Motoren sind unabhängig voneinander und können der jeweils optimalen Forderung angepasst werden.

BELASTBARKEIT (power input)
Von Belastbarkeit spricht man meist in Verbindung mit Gewicht, z.B. kann man eine Küchenwaage mit 5 kg belasten. Legt man mehr darauf, dann stösst der Zeiger am Ende der Skala an, oder es bricht schliesslich irgendein Bestandteil. Das heisst, die Belastbarkeit ist 5 kg. Nun gibt es aber auch bei der HiFi-Technik einige Geräte, die man nicht überlasten darf, das sind beispielsweise die Lautsprecher und wegen der Verzerrungen auch Verstärker. Eine Lautsprecherbox, die z.B. für die Belastbarkeit mit 20 Watt gebaut ist, darf nicht auf die Dauer mit 50 Watt betrieben werden. Abgesehen von dem verzerrten Ton, wird der Lautsprecher in kurzer Zeit sein Leben aushauchen. Genauso ist es mit einem Verstärker, der für eine bestimmte Leistung bemessen ist. Wird beispielsweise ein 50 Watt Verstärker längere Zeit mit 100 Watt belastet, so werden bei einem modernen Gerät die eingebauten Sicherheitsschaltungen ansprechen, ein älterer wird vermutlich Schaden leiden.

dB - DEZIBEL (dezibel)
Das menschliche Ohr hat bestimmte, sehr nützliche Eigenschaften; es kann Töne vom leisen Zirpen einer Grille bis zum betäubenden Dröhnen eines vorbeifliegenden Flugzeuges nicht nur hören, sondern sogar auch ertragen. Diese beiden Schallenergien unterscheiden sich um enorme Beträge (Millionen). Es existiert kein technisches Messinstrument, auf dem man solche Unterschiede ablesen könnte, man müsste

umschaltbare Messbereiche einbauen. Die Natur bringt solche Kunststücke zuwege, das Ohr überbrückt diese grossen Unterschiede; es hat sozusagen einen "automatischen Empfindlichkeitsregler" eingebaut, es ist für leise Geräusche empfindlicher als für grosse Lautstärken. Um solche, mit dem Gehör zusammenhängende Lautstärke-Unterschiede messen zu können, hat man eine besondere Einheit geschaffen und sie Dezibel genannt (abgekürzt dB geschrieben). Das dB ist so gestuft wie das Ohr hört, man braucht keine grosse Zahl von Nullen zu schreiben, man kommt mit vernünftigen Zahlen aus (z.B. ein Unterschied von 1 : 1000 in der Schalleistung entspricht 30 dB). Man findet Angaben über Verstärkung usw. daher überall in dB angegeben (der Vollständigkeit halber: das dB ist eine logarithmisch gestufte Einheit).

Hans Bucek

Fortsetzung folgt!



Der Mann, der aus der Kälte kam

Der St. Nikolaus auf Nachtour
Am 7. Dezember tauchte St. Nikolaus völlig unerwartet und überraschend bei unserem Firmenchef auf. Zu ihm komme er ohne Rute, meinte er zu Willi Studer, denn er habe auch in diesem Jahr alles gut und richtig gemacht. Er, St. Nikolaus, wisse dies genau, denn sein Auge wache über allem. Der Weissbärtige liess sich nicht nehmen, den von Belzebuben gefürchteten Sack mit den guten Gaben vor Willi Studer auszuliefern. Beim Abschied bekundete Knecht Ruprecht seine Genugtuung über Herrn Studers Freude mit einem brummigen: "Also, auf Wiedersehen vielleicht im nächsten Jahr!"



New from Revox...

Diese T-Shirts wurden für die erstmalige Präsentation der B-Serie von unserer England-Vertretung F.W.O. Bauch hergestellt.

Personalmeldungen

Nachstehend aufgeführte Mitarbeiter feierten im Laufe des Jahres 1977 ihre langjährige Firmenzugehörigkeit. Wir gratulieren dazu herzlich!

WIR GRATULIEREN

10 Jahre Studer Löffingen

Hr. Günter Schelb	2.1.1967
Fr. Maria Egle	6.3.1967
Hr. Roland Isele	2.5.1967
Fr. Margit Iden	5.6.1967
Fr. Hildegard Adam	14.8.1967
Fr. Athina Kalpaktsis	16.10.1967
Hr. Heinz Hopp	2.11.1967
Hr. Edwin Morath	6.11.1967
Hr. Renato Mariani	13.11.1967
Hr. Leopold Roth	12.12.1967

20 Jahre Studer Regensdorf

Fr. Marta Krebs	13.5.1957
Hr. Guido Besimo	6.11.1957

10 Jahre Studer Regensdorf

Hr. Max Keller	13.2.1967
Fr. Maria Lochmann	27.2.1967
Hr. Martin Flühmann	6.3.1967
Hr. Hans Hübler	1.6.1967
Hr. Iva Biyaga	12.6.1967
Fr. Irini Kalfopoulou	7.8.1967
Hr. Max Käppeli	1.11.1967
Fr. Giuseppina Marinoni	2.11.1967
Fr. Maddalena Zubani	6.11.1967
Fr. Caterina Sicurella	4.12.1967

10 Jahre Revox Ela AG

Hr. Günther Streit	26.6.1967
--------------------	-----------

10 Jahre Studer International AG

Hr. Peter Joss	1.10.1967
----------------	-----------



Wolfgang Anders †

Am Freitag, dem 15. Oktober, ist unser langjähriger freier Mitarbeiter, Herr Ing. Wolfgang Anders, gestorben. Es ist dies nur kurze Zeit vor Beendigung seiner Mitarbeit in unserem Unternehmen, die auf seinen eigenen Wunsch, jedoch im gegenseitigen Einverständnis erfolgte.

In mehr als 20 jähriger Tätigkeit, vorher für EMT, Wilhelm Franz GmbH und ab 1971 bei der Studer Franz AG, bis zu deren Umfirmierung in die Studer International AG, hat Herr Anders Österreich und den osteuropäischen Raum bearbeitet.

Dank seines unermüden, persönlichen Einsatzes und seiner umfassenden Erfahrungen gelang es ihm, gegen scharfen internationalen Wettbewerb, die Produkte unserer Firma in diesen Gebieten mit Erfolg einzuführen, durchzusetzen und dauerhafte Kundenkreise zu gewinnen. Über die kommerziellen und technischen Belange hinaus hat er sich stets um persönliche, menschliche Kontakte bemüht und sich zahlreiche Freunde bei den Kunden erworben.

Wir sind ihm für seinen langjährigen und erfolgreichen Einsatz für unser Haus zu besonderem Dank verpflichtet.

Alle unsere Mitarbeiter, welche Herrn Anders gekannt haben, werden ihn in treuem Andenken bewahren. Seiner Gattin, Frau Dr. Erika Anders, und seiner Familie möchten wir unser tiefempfundenes Beileid aussprechen.



Roland Riesen
*29.12.60 †24.10.77

Wir Lehrlinge behalten den so unerwartet von uns gegangenen Kollegen Roland Riesen stets in bester Erinnerung. Es wurde uns erst als er nicht mehr unter uns weilte bewusst, wie sehr wir uns in diesem ersten halben Jahr unserer Lehrzeit näher gekommen waren. Er war uns gegenüber ein fairer Kollege, gutmütig und immer hilfsbereit. Dieser Todesfall hat uns alle schwer erschüttert und nachdenklich gestimmt, weil er uns daran mahnt, die Gemeinschaft mehr zu fördern, ein wenig mehr jeden für alle und alle für jeden da zu sein.

Markus Weber



Völlig unerwartet verstarb das Ehrenmitglied der Betriebssportgemeinschaft Löffingen

Herr Michael Lotozki

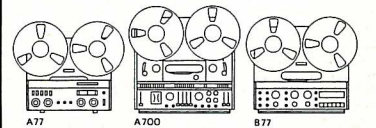
im Alter von 48 Jahren in Berlin. Der Verstorbene war Vorstand der BSG MEFRA, Berlin, mit welcher die BSG STUDER schon seit Jahren enge sportliche Beziehungen unterhält. Am 30. Oktober 1976 wurde der Verstorbene zum Ehrenmitglied ernannt und mit der silbernen Vereinsnadel ausgezeichnet.

Beruflich war der Verstorbene Mitgesellschafter und Juniorpartner der Firma MEFRA in Berlin, Wesselung und Hannover; das Unternehmen zählt in der Branche der sanitären Einrichtungen zu den grössten der Bundesrepublik.

Gerold Bächle

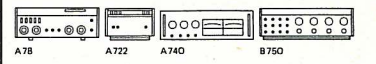
Weltmeisterschaft im Revox-verkaufen

1. Juli bis 30. Oktober 1977



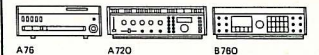
Tonbandgeräte (A77/A700/B77)

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1. Deutschland | 9. Österreich |
| 2. USA | 10. US-Truppen |
| 3. Holland | 11. Kanada |
| 4. Schweiz | 12. Schweden |
| 5. Frankreich | 13. Jugoslawien |
| 6. Italien | 14. Spanien |
| 7. Belgien | 15. Dänemark |
| 8. England | |



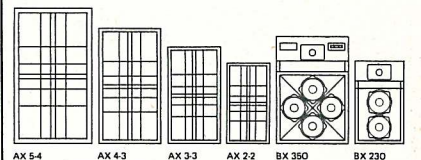
Verstärker (A78/A722/A740/B750)

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. Schweiz | 6. Österreich |
| 2. Deutschland | 7. England |
| 3. Frankreich | 8. Holland |
| 4. USA | 9. Saudi-Arabien |
| 5. Italien | 10. Belgien |



Tuner (A76/A720/B760)

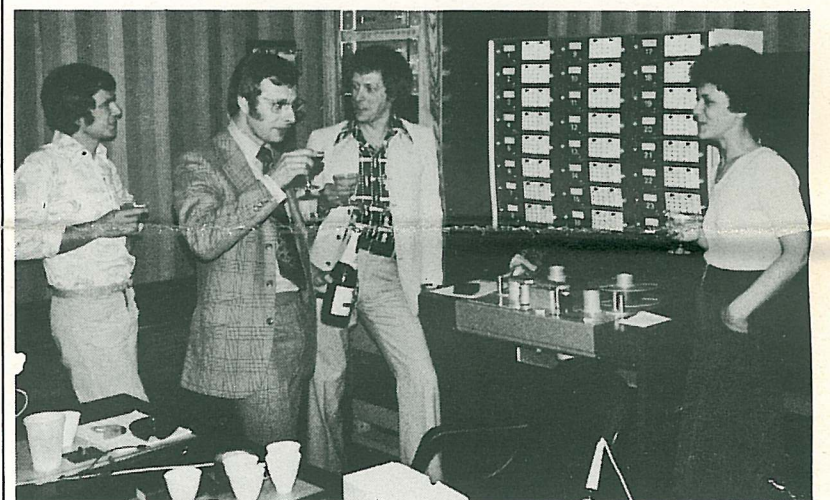
- | | |
|----------------|------------------|
| 1. Deutschland | 6. USA |
| 2. Schweiz | 7. Italien |
| 3. Frankreich | 8. Saudi-Arabien |
| 4. England | 9. Holland |
| 5. Österreich | 10. Kanada |



Lautsprecher-Boxen (AX/BX)

- | | |
|------------------|---------------|
| 1. Deutschland | 6. Frankreich |
| 2. Schweiz | 7. Österreich |
| 3. Belgien | 8. Indonesien |
| 4. England | 9. Holland |
| 5. Saudi-Arabien | 10. Iran |

First 24-Track Studio in Vancouver to be equipped with STUDER



Michael Leader (center left), our Westcoast representative celebrates with studio manager Bob Brooks (center left) and studio personal the opening of the new studio.

Little Mountain Sound Company in Vancouver recently switched one of their studios to 24 tracks — being now the first 24 track studio on Canada's Westcoast. Opening of the new room was celebrated with Champagne. Little Mountains 24 track machine is the 19th STUDER 24-Track sold in Canada.

Bruno Hochstrasser

Wagner mit der Flinte zum Schweigen gebracht

Der "Fliegende Holländer" stereophon brachte am Wochenende den Nachbarn eines dänischen Musikliebhabers derart in Rage, dass er zur Flinte griff und zweimal schoss. Die Polizei, die den Schützen festnahm, stellte fest, dass dieser von seinem Balkon im vierten Stock auf den Balkon des Wagner-Fans geklettert war, dort Einlass fand, einen Warnschuss in die Decke feuerte und schliesslich mit einem gezielten Schuss das Stereogerät samt Wagner zum Schweigen brachte. Hinterher wartete er gelassen auf die Polizei, der er erklärte, sein Leben sei die reinste Hölle gewesen, seit sich sein Nachbar vor einigen Wochen ein Bandgerät zugelegt und unentwegt Wagner-Opern gespielt habe. Der Wagner-Gegner wurde wegen versuchter Körperverletzung und absichtlich verursachten Sachschadens unter Anklage gestellt, bis zur Gerichtsverhandlung jedoch auf freien Fuss gesetzt.