

Kiel

Werkmitteilungen

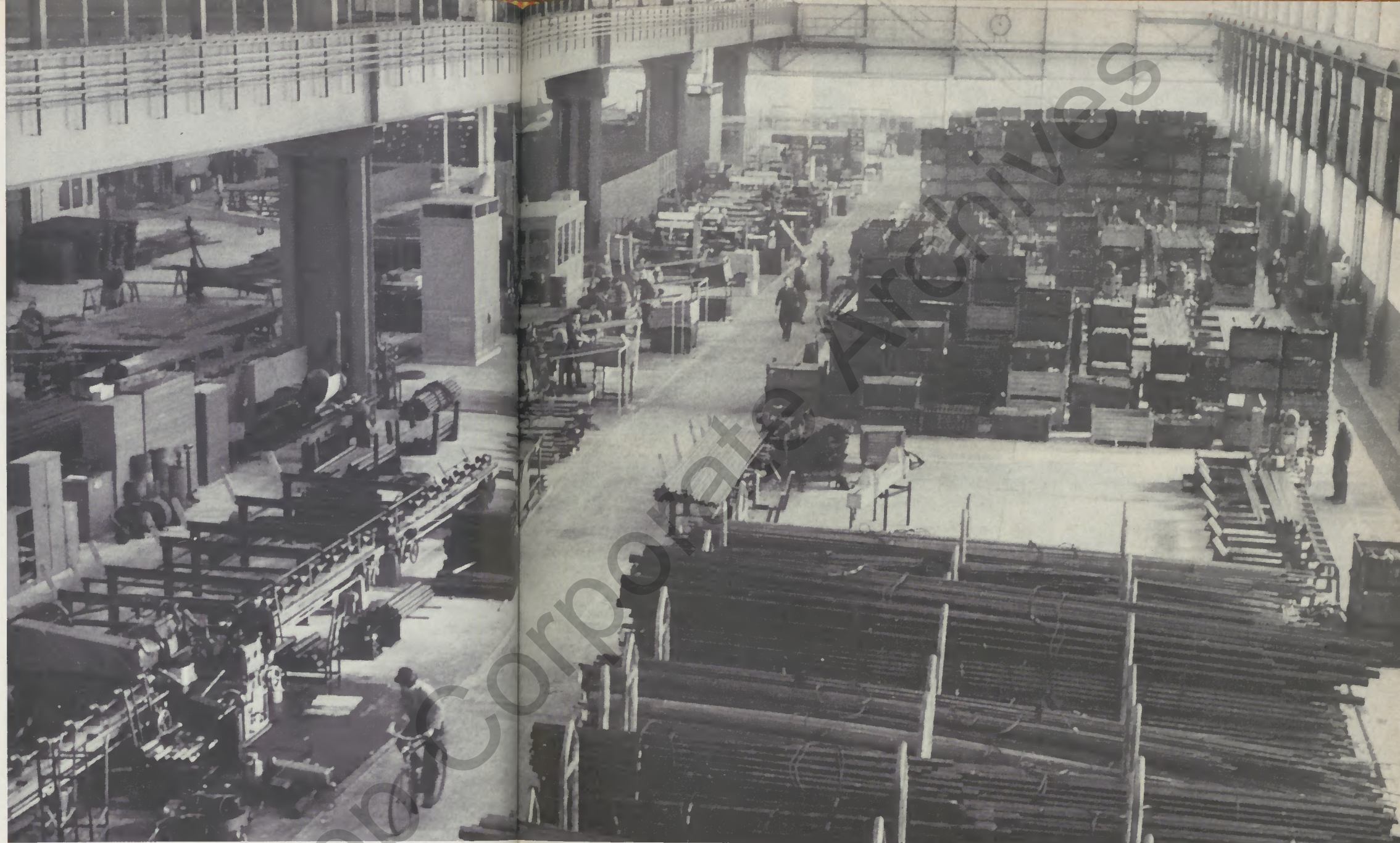
STAHL- UND RÖHRENWERK REISHOLZ GMBH · DÜSSELDORF-REISHOLZ



**Mit Geduld und gutem Willen
von beiden Seiten
klappt die Zusammenarbeit
mit unseren ausländischen Mitarbeitern**

AUS DEM INHALT:

Die Fixlängenfertigung zog in die „Walzwerkstraße“	42
Die Wärmebehandlung schwerer Schmiedestücke	50
Übergabe der neuen Presserei	54
Was muß der Verkäufer von der Kostenrechnung wissen?	56
Baron Thyssen-Bornemisza vor dem Aufsichtsrat	60
REISHOLZ auf der Leipziger Frühjahrsmesse 1970	61
Erwachsenenbildung unseres Werkes	62
Staatliche Zuschüsse für Schüler	63
Des Rätsels Lösung	67
50 Jahre freiwillige Werksfeuerwehr	72
Aktion gegen den Unfall '70	74
Notruf auf der Autobahn	77
Röntgen-Reihenuntersuchung	82
Wichtige Hinweise für unsere Dicken	83
Dä Lang met de Spritz	84
Witziges und Wissenswertes	86



Die neue Halle ist geräumig und hell.

Die Fixlängenfertigung zog in die „Walzwerkstraße“

Die Redaktion der „Werkmitteilungen“ besuchte den Betriebsleiter Herrn Hans Hörner.

HERR HÖRNER:

„So, Sie möchten etwas über unseren Betrieb erfahren! Ja, um von vorn anzufangen – in der jetzigen RA-3-Halle hat man vor dem Krieg mit beigealtenen (gehämmerten) Kardanrohren angefangen. Im Jahre 1948 begannen wir wieder mit der Fertigung dieser Kardanrohre. Sie wurden ausschließlich für Daimler-Benz in Stuttgart gefertigt. Wir produzieren für die damaligen Verhältnisse, als man gerade wieder anfang, Automobile

zu bauen, schon beachtliche Stückzahlen – so ca. 5000 bis 6000 Stück monatlich. Wir Reisholzer waren „Haus- und Hoflieferant“ für Daimler-Benz. Die rasante Aufwärtsentwicklung der Automobilindustrie brachte uns in den 50er Jahren immer neue Aufgaben für die Fertigung. So wurden laufend, und das mußte alles sehr schnell gehen, aus alten Maschinen, die im Werk zusammengekauft wurden, neue Fertigungsmöglichkeiten improvisiert. Später kamen

dann neue Maschinenanlagen, die rationeller arbeiteten. Heute werden ständig Überlegungen angestellt, wie man wirtschaftlichere Arbeitsmethoden entwickeln kann. Unser Fertigungsprogramm enthält Teile, die wohl jedem Kraftfahrer mittlerweile geläufig geworden sind. Wie schon gesagt, am Anfang waren es nur Kardan- bzw. Gelenkwellenrohre, die in der jetzigen Entwicklung der Automobilindustrie fast nur noch in glatter Ausführung gefertigt

werden. Heute umfaßt unser Produktionsprogramm u. a. Spurstangenrohre, Lenkspindeln, Kipphebelrohre, Auspuffrohre, Stoßdämpferrohre, Achsrohre, Achsschenkelrohre und das sogenannte Federstabrohr. Für die Textilindustrie und für den Maschinenbau fertigen wir feinstgeschliffene Rohre an. Um noch einmal auf das Federstabrohr zurückzukommen: Es wurde in der jetzigen Form von Reisholz eigenständig entwickelt. Diese Entwicklung hat zu Anfang

viel Kopfschmerzen bereitet, da hierfür auch die Kaltwalzen sowie die Maschinen für die Weiterbearbeitung eigenständig konstruiert werden mußten. Wir können heute stolz sein auf diesen Erfolg. Seit 1957 sind wir für dieses Teil ein wichtiger Lieferant für das VW-Werk und für die Auto Union. Die ständige Expansion der Produktion wurde wegen des Platzmangels fast unerträglich. Die Halle platzte bald aus allen Nähten. Aus den 5000 bis 6000

Die WERKMITTEILUNGEN dienen der fachlichen Unterrichtung und Unterhaltung der Betriebsangehörigen und werden kostenlos abgegeben.

Diejenigen Artikel, die mit dem Namen des Verfassers oder mit seinen Initialen gezeichnet sind, stellen die persönliche Meinung des Autors dar und nicht unbedingt die des Redaktionsausschusses bzw. der Werkleitung.

Herausgeber: Stahl- und Röhrenwerk Reisholz GmbH, Düsseldorf-Reisholz

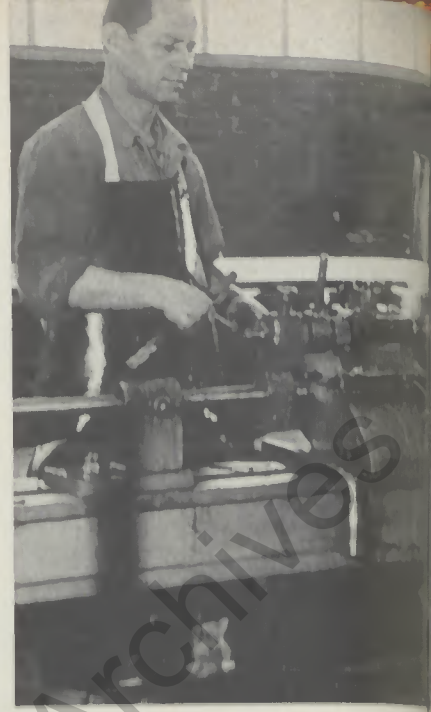
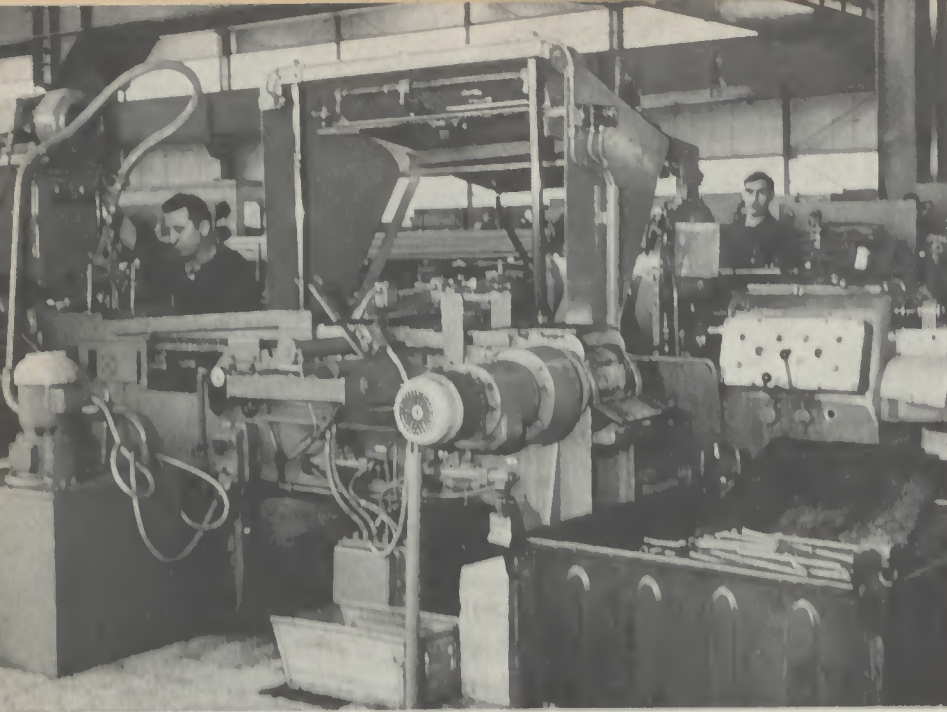
Verantwortlich: Direktor August Best

Redaktion: Karl Mohri, Hauptabteilung Sozialwesen

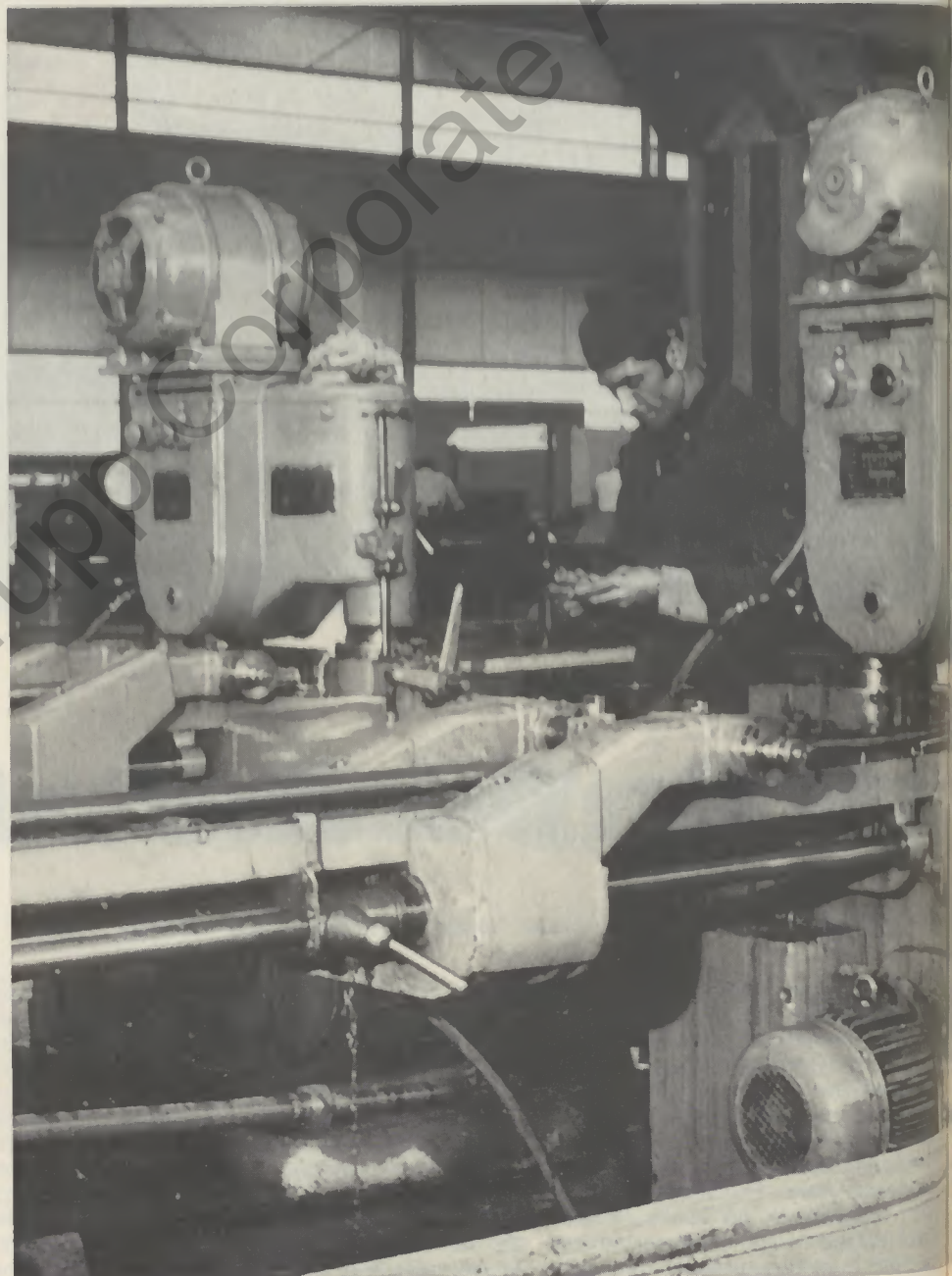
Grafik: Karl Busch, Wuppertal

Druck: Aussaat Verlag GmbH, Wuppertal

Fotos: Mohri, Mühle, Müller, Stähler

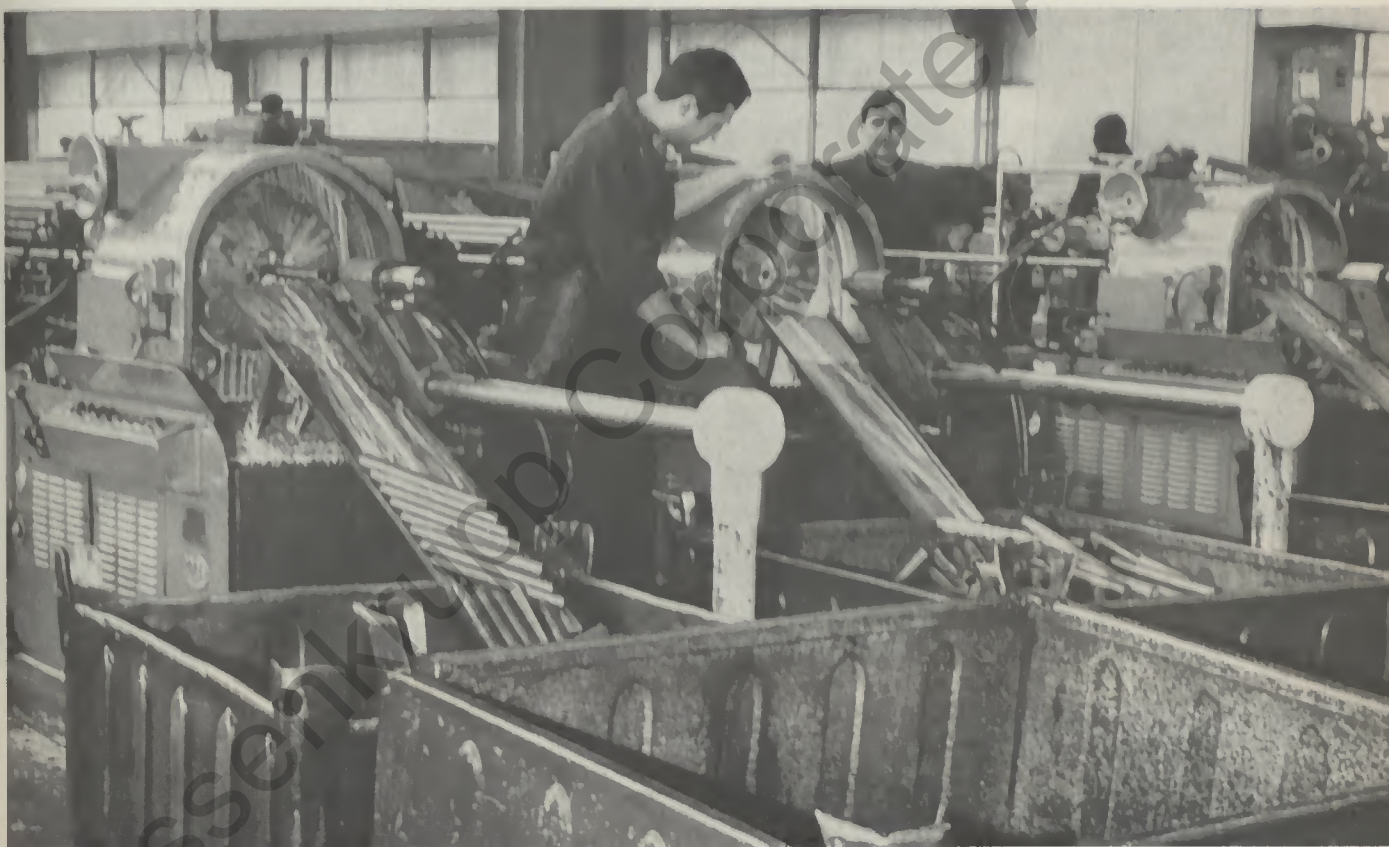


Eine kombinierte Anlage:
Sägen und Endenbearbeitung.



Ein ausländischer Mitarbeiter
bedient 2 halbautomatische
Ohlersägen.

Ein Mitarbeiter aus der Türkei bedient 3 halbautomatische Abstechbänke.



Stck/Mo Anfangsproduktion im Jahre 1948 wurden mittlerweile 1,2 bis 1,5 Mio Stck/Mo. Die Geschäftsführung erkannte die Notwendigkeit einer neuen Halle.

1969 wurde der Grundstein für die neue Halle an der Walzwerkstraße gelegt. Pläne wurden ausgearbeitet, um auch einen besseren Arbeitsablauf als zuvor zu erreichen.

Heute kann man sagen, daß uns dies gelungen ist. Ein besonderes Lob gebührt der Abteilung Planung/Neubau, welche

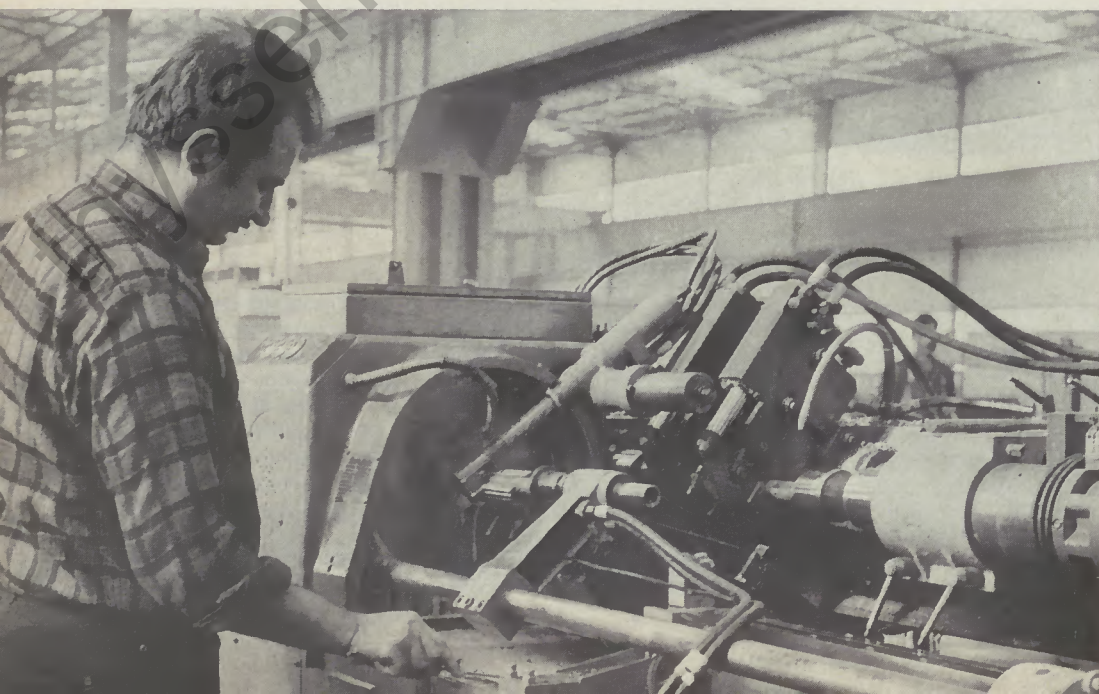
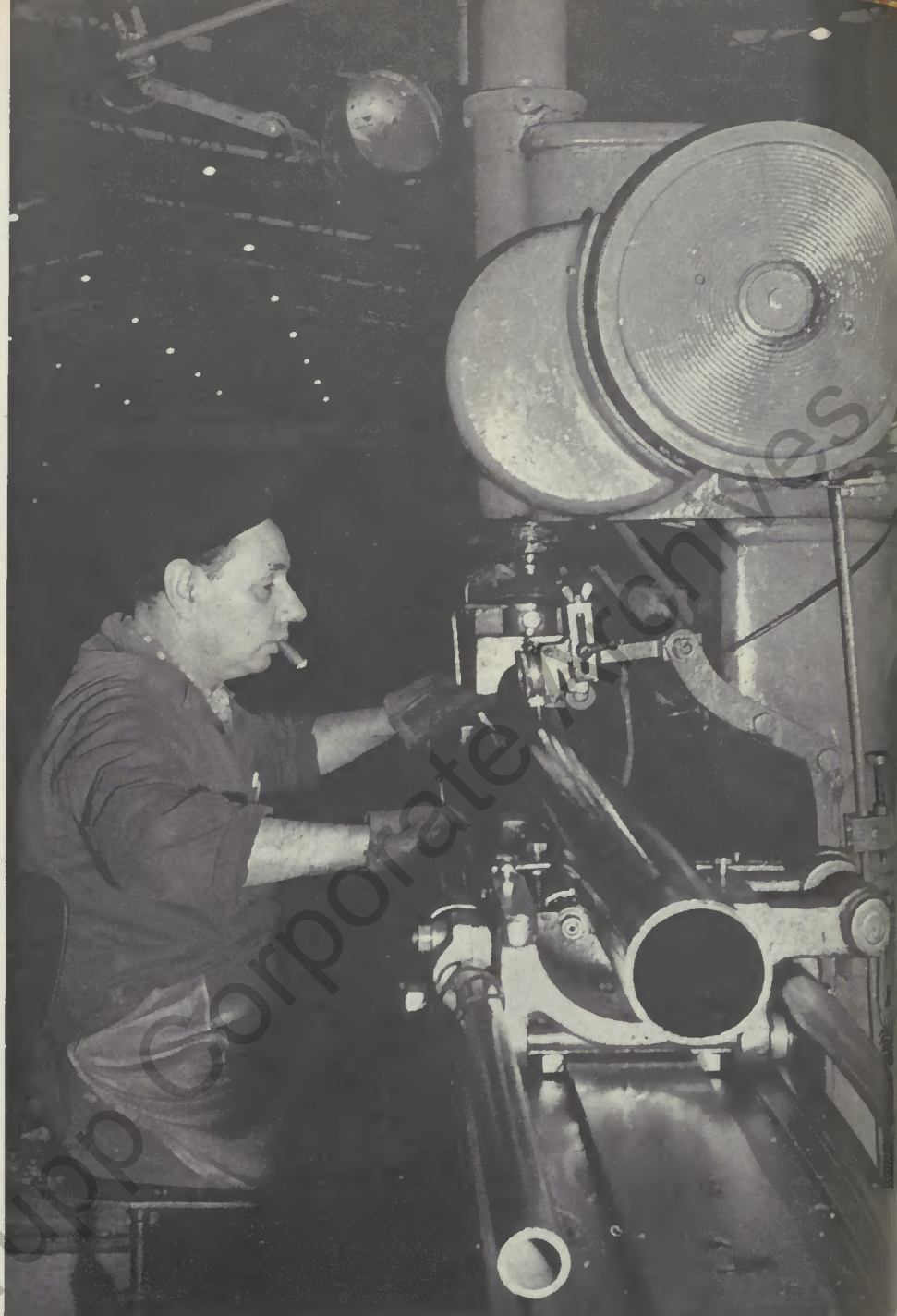
die Halle nach modernsten Gesichtspunkten entworfen hat. Als besonders wohltuend wird von allen Mitarbeitern die Heizungsanlage empfunden. Sie hat sich in diesem strengen Winter gut bewährt.

Aber nun muß ich noch auf den Umzug zu sprechen kommen, welcher am 15. Januar 1970 abgeschlossen wurde. Bis zu diesem Termin wurde in Tag- und Nachtstunden ohne ein freies Wochenende gearbeitet, denn es durften keine Produk-

tions- und Terminrückstände auftreten. Sie können sich vorstellen, daß jeder Beteiligte glücklich war, als am 15. Januar das Werk vollendet war. Niemand der Kollegen wünscht sich in die alte Halle zurück. Ein Beweis auch dafür, daß diese neue Halle vollen Anklang bei der Belegschaft gefunden hat, was sich nicht zuletzt auch auf das Betriebsklima auswirken wird.

Der Auszug aus der alten Halle war mittlerweile auch deshalb erforderlich ge-

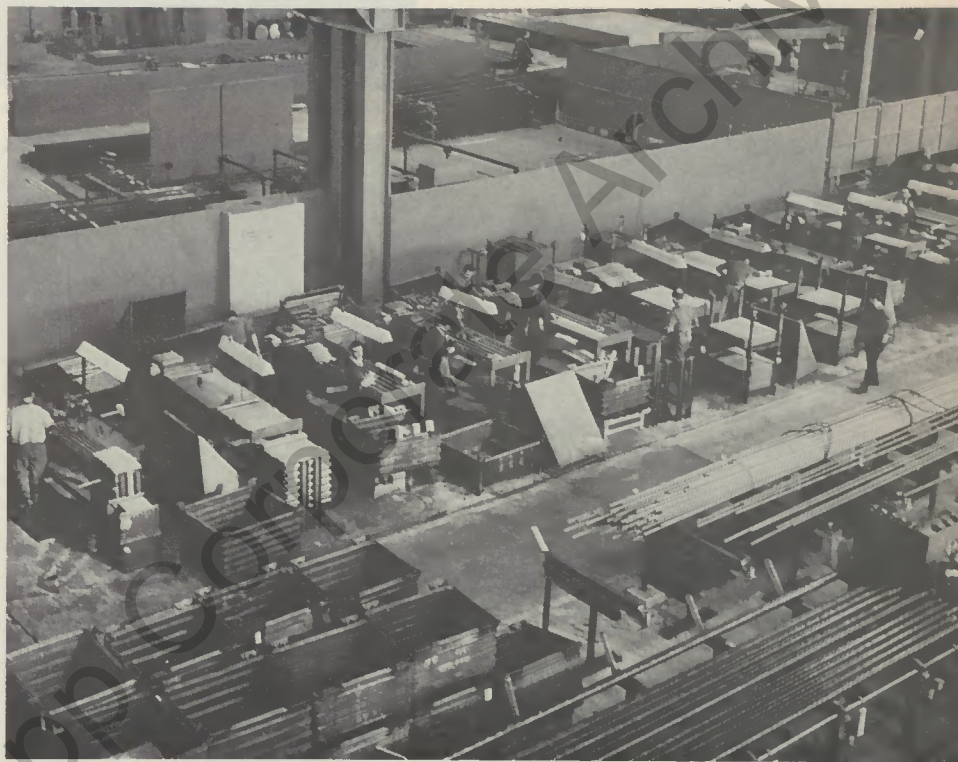
Ein deutscher Spezial-Rohr-
richter. Diese Arbeit erfordert
langjährige Erfahrung. Es wer-
den Rundlaufgenauigkeiten bis
zu 0,1 m/m gefordert.



Eine kombinierte Anlage:
Abstechen mit Endenbear-
beitung.



Zwei ausländische Rohrrevisoren beim visuellen und meßtechnischen Prüfen von Rohr-Fixlängen.



Blick auf die Gruppe „Revision“.

worden, weil die Präzisionsrohrkonzentration zusammenhängenden Platz bzw. Raum benötigte.“

REDAKTION:

„Wie schaffen Sie es nur, die für die Automobilindustrie hohen Anforderungen zu erfüllen. Ich sehe, daß viele ausländische Mitarbeiter bei Ihnen beschäftigt sind?“

HERR HÖRNER:

„Ja, das ist ein großes Problem! Der An-

teil der ausländischen Mitarbeiter beträgt ca. 75 Prozent. Die Hauptschwierigkeit liegt in der technischen Verständigungssprache, die man nicht mit der Umgangssprache verwechseln sollte. Wir haben es hier mit Leuten zu tun, denen der Zollstock nicht in die Wiege gelegt wurde. Ein Teil unserer ausländischen Mitarbeiter kann weder schreiben noch lesen noch zählen. Da aber die deutsche Wirtschaft auf sie angewiesen ist, bleibt uns als Führungspersonal gar nichts an-

deres übrig, als hier schulend einzugreifen.

Seitens des Arbeitseinsatzes werden Sprachkurse abgehalten. Wir bemühen uns jetzt gemeinsam mit dem Arbeitseinsatz und einem Dolmetscher, die ausländischen Mitarbeiter vertieft in der Meßtechnik auszubilden. Hierzu habe ich schon einen Lehrstoff erstellt. Jeder in unserem Betrieb muß doch mit Schieblehre, Mikrometer und sonstigen Präzisionsmeßwerkzeugen umgehen können.

Täglich müssen der Betriebsleiter und die Meister den ausländischen Mitarbeitern helfend zur Seite stehen.



Erfreulicherweise kann im großen und ganzen gesagt werden — was man vor Jahren noch nicht für möglich gehalten hat — daß diese Leute heute an komplizierten Automaten und Maschinen fast selbständig arbeiten können. Das Führungspersonal muß allerdings immer und immer wieder helfend zur Seite stehen. Und das werden wir auch weiter so praktizieren müssen.“

REDAKTION:

„Doch das Arbeiten in dieser neuen Halle macht Ihnen wirklich Spaß?“

HERR HÖRNER:

„Ja, ich muß immer noch an die Zeit denken, als die Halle gebaut wurde und ich so oft mit Ungeduld gefragt wurde: ‚Wann trecke mir dann öm?‘ — Die Antwort: ‚MER SENN ÖMJETROCKE!‘“

In Kisten und Verpackungsbehältern werden die Kleinteile direkt in der Halle auf LKW oder Eisenbahnwagen verladen.



Die Wärmebehandlung schwerer Schmiedestücke

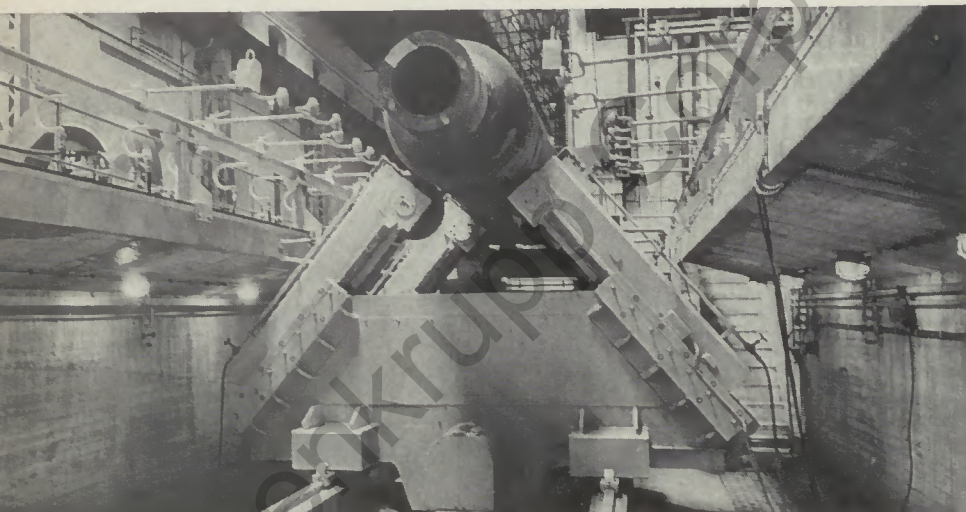
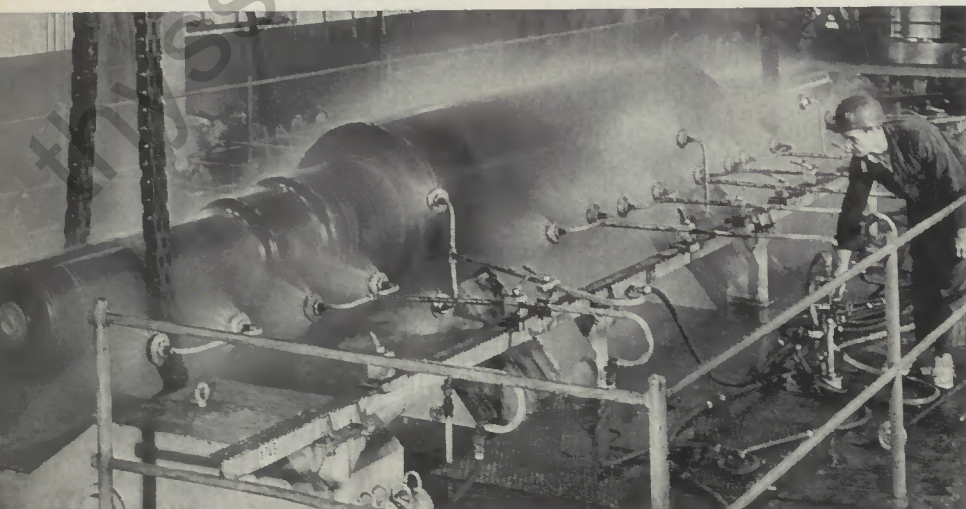


Bild 1 und 2

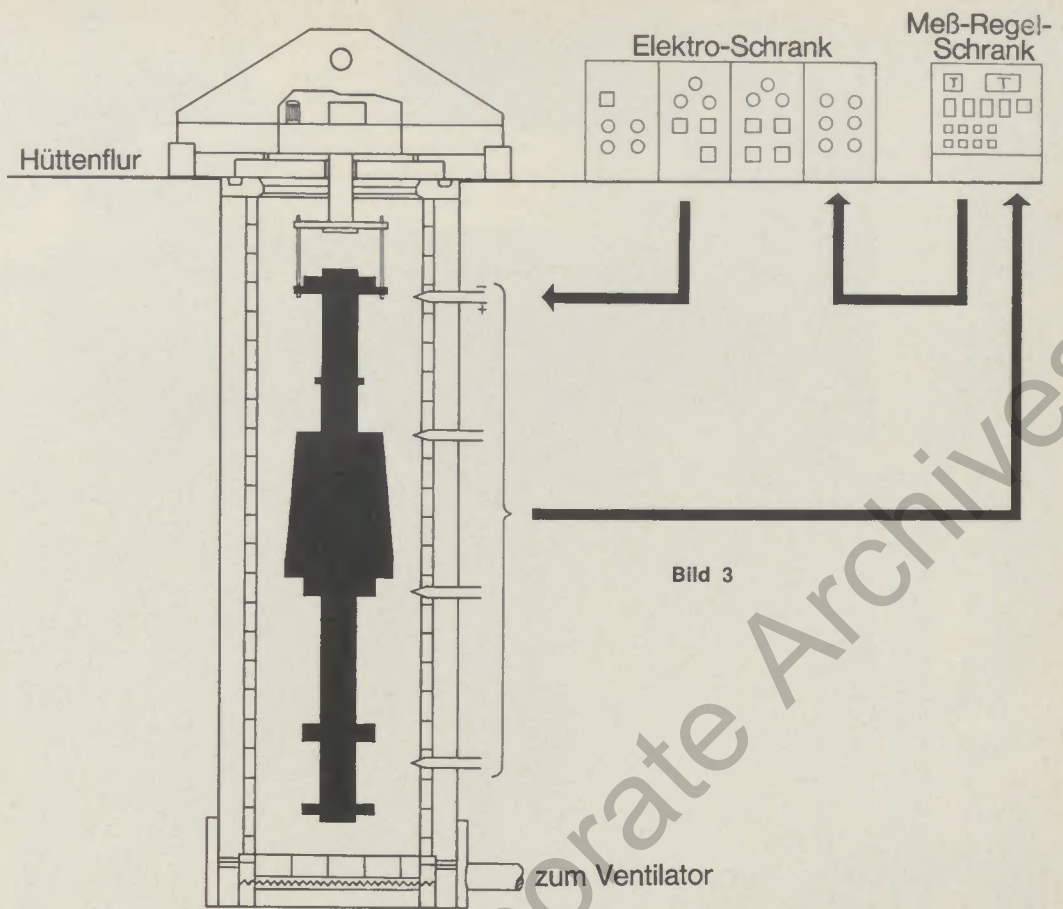


Weltbekannt sind die Qualitätsschmiedestücke, die von unserer Firma im Werk Oberbilk hergestellt werden. Die bekannten Erfolge, die wir auf diesem Sektor erzielen konnten, sind das Ergebnis der intensiven Zusammenarbeit aller hieran beteiligten Abteilungen.

Ein besonders wichtiger Zweig dieser „konzertierten Aktion“ ist die Vergütung der Schmiedestücke. Während in der letzten Ausgabe unserer Werkmitteilungen auf Seite 197 die älteste Mitarbeiterin von Reisholz gezeigt wurde, möchten wir es nicht versäumen, Ihnen nunmehr den jüngsten Sproß mit seinen etwas älteren Geschwistern vorzustellen.

Da in dem nachfolgenden Bericht in der Hauptsache von Vergüteeinrichtungen gesprochen wird, sollte man zunächst für all die Mitarbeiter, die sich unter einer Vergütung bzw. Wärmebehandlung schwerer Freiformschmiedestücke keine rechte Vorstellung machen können, etwas über dieses Fachgebiet berichten.

Der Rohblock wird in unserem Reisholzer Elektrostahlwerk abgegossen, im Schmiedebetrieb auf etwa 1250° C aufgeheizt und dann unter den Schmiedepressen geschmiedet. Das fertige Schmiedestück wird je nach Qualität entsprechend gegläht und kühlt dann in Gruben, Öfen oder im Sandbett ab. Nach beendeter Abkühlung werden die rohen Schmiedestücke von anhaftendem Zunder befreit und anschließend ausgemessen. Hiernach erfolgt eine mechanische Bearbeitung, wobei die Stücke bis auf 10–20 mm über das geforderte Ablieferungsmaß abgedreht werden. Jetzt erfolgt die eigentliche Wärmebehandlung.



die den Schmiedestücken die geforderten mechanischen Werte wie Festigkeit, Streckgrenze, Dehnung, Kerbzähigkeit usw. geben sollen. Die Grundlage für die gesamte Wärmebehandlung liefert uns das sogenannte Eisen-Kohlenstoff-Diagramm sowie die Zeit-Temperatur-Umwandlungsschaubilder der verschiedenen Stahlmarken, die angeben, in welchem Gefügestand sich die einzelnen Qualitäten bei entsprechender Temperatur befinden. Je nach Durchmesser der zu vergütenden Stücke müssen Haltezeiten bei bestimmten Temperaturen eingebaut werden, um auch der Mitte der Schmiedestücke, wir sagen dem Kern, die nötige Zeit zur Umwandlung zu geben. Kurz gesagt, die Schmiedestücke werden entsprechend langsam auf eine Temperatur zwischen 800–1100° C aufgeheizt, wobei die Temperaturhöhe von der Qualität, d. h. der Höhe der jeweiligen Legierungsbestandteile des Stahls abhängt. Man sagt, das Stück wird auf Härtetemperatur gebracht. Anschließend wird das so erwärmte Schmiedestück möglichst schnell auf Temperaturen von 350–100° C in Wasser, Öl oder an Luft abgeschreckt. Die Abschreckmedien, wie auch die soeben angegebenen Temperaturen richten sich wiederum nach der Qualität des Stahles und der Form des Stückes.

Das sehr schnelle Abschrecken geschieht, damit der Stahl keine Zeit hat, die einzelnen Gefüge zu durchlaufen, die bei einer langsamen Abkühlung zustande kämen und für die geforderten mechanischen Gütewerte sich ungünstig auswirken können. Bei den zuvor ange-

gebenen Temperaturen ist das Stück hart und voller Spannungen, der Fachmann spricht von einem gehärteten Zustand. Da der Stahl in diesem Zustand nicht für seinen Verwendungszweck eingesetzt werden kann, wird ein Teil der Härte und Spannungen durch das sogenannte Anlassen abgebaut. Hierdurch werden auch die Dehnung und die Zähigkeit im positiven Sinne beeinflusst. Das Anlassen geschieht in der Form, daß das Stück bei einer bestimmten unteren Temperatur ausgeglichen und sodann sehr vorsichtig auf Temperaturen zwischen 400 und 780° C hochgeheizt, auf dieser Temperatur mehrere Stunden gehalten und sodann vorsichtig bis auf Raumtemperatur abgekühlt wird. Auch diese Temperaturen sowie die Abkühlgeschwindigkeiten sind von der jeweiligen Qualität abhängig. Unsere Werkstätten trennen vor der endgültigen Fertigbearbeitung die Proben ab, die dann über die einzelnen Gütewerte Aufschluß geben.

Wir glauben, daß wir mit diesen kurzen Worten Ihnen einen Überblick über das Thema „Wärmebehandlung“ geben konnten, möchten jedoch darauf hinweisen, daß gerade zu diesem Fachgebiet dicke und kluge Bücher geschrieben wurden.

Als Abschreckmedien haben wir u. a. Wasser und Öl genannt, und ein jeder wird sich darunter das Eintauchen des gesamten Stückes in Wasser oder Öl vorstellen. Dieses Eintauchen, vor allem in Wasser, ist jedoch bei großen Querschnittsunterschieden voller Risiken, da die dünnen Zapfen wesentlich schneller



Bild 4



erkalten als die großen Ballen der zu vergütenden Wellen und dadurch die Gefahr von Härterissen gegeben ist. Aus diesem Grunde wurde die Wassersprühvergütung entwickelt, bei der das zu härtende Stück von zahlreichen Wasserbrausen angesprüht wird, wobei die Wassermenge entsprechend dem Querschnitt reguliert werden kann.

Die Varianten des Wassersprühens sind vielseitig, da man den Wasserbrausen Preßluft zumischen kann. Es muß einmal gesagt werden, daß gerade Reisholz mit die erste Firma war, die sich an das Thema Wassersprühen herangewagt hat und Stücke, die normalerweise in Öl vergütet wurden, mit Wassernebel behandelt hat. Die guten Erfolge zeigen die Berechtigung dieser Idee. Bild 1 und 2 zeigt Ihnen unsere Wassersprüh-Vergütungsanlage, auf der Schmiedestücke und Pressereierzeugnisse horizontal gehärtet werden. Es ist selbstverständlich, daß sich die Werkstücke während des Härtevorganges langsam drehen. Wassersprühanlagen ähnlicher Art sind mehr oder weniger eine Kopie unserer Einrichtung.

Mit den bei Reisholz installierten Wärmebehandlungseinrichtungen konnten die Anforderungen, die unsere Kundschaft vor allem an das Turbinenbaumaterial stellte, zur vollen Zufriedenheit erfüllt werden. Aus diesem Grunde war bisher eine Senkrechtvergütungsanlage, wie sie für sehr lange und schlanke Werkstücke sinnvoll erscheint, für unsere Produktion nicht erforderlich.

Die Ausweitung unseres Kundenkreises für Schmiedestücke des Turbinenbaues in aller Welt hatte natürlich zur Folge, daß die unterschiedlichsten Spezifikationen unserer Kundschaft zu beachten waren. So wurde von verschiedenen Stellen die Senkrechtvergütung von Turbinenwellen gefordert, so daß Reisholz sich entschloß, eine derartige Anlage zu erstellen und zwar in Form eines elektrisch beheizten Schachtofens und einer daneben angeordneten senkrechten Wassersprüheinrichtung, um auch in diesem Fall, also vertikal, unsere bewährte Sprühmethode anwenden zu können. In Deutschland sind wir wieder die ersten, die hochwertige Schmiedestücke vertikal mit Wassersprühnebel härten.

Der Schachtofen wurde in Zusammenarbeit mit einer bekannten Ofenbaufirma im Eigenbau erstellt. Das erste Kommissionsstück wurde in dieser Anlage Anfang Februar 1970 vergütet.

Für den weiteren Ausbau unserer Vergüterei in Reisholz sind 2 weitere Schachtofen vorgesehen, worin Schmiedestücke bis zu einer Länge von 16 m, einem Durchmesser von 2 m und einem Gesamtgewicht von 100 t vergütet werden können. Zu diesen beiden Öfen werden wir den in Oberbilk installierten Ofen ebenfalls nach Reisholz in den neuen Vergüteturm bringen. Eine Prinzipskizze des Ofens sehen Sie in Bild 3. Bild 4 zeigt Ihnen das Ziehen einer Turbinenwelle zum Härten aus diesem Ofen. Deutlich erkennbar sind die angebrachten Thermoelemente (Schleppenelemente), die uns die genauen Tempe-

raturen des Stückes an den verschiedenen Stellen aufzeigen. Bild 5 zeigt das Härten der gleichen Welle mit Wassernebel in der Senkrechtsprüheinrichtung. Auf Bild 6 sehen Sie, wie der Meister der Vergüterei den Kranführer über Megaphon einweist; Bild 7 vermittelt einen Eindruck von der Meßwarte, wobei auf die Temperaturübereinstimmung der einzelnen Meßstellen, ersichtlich auf den beiden Schreibern, hingewiesen werden soll. Es sollte nicht unerwähnt bleiben, daß es sich bei dem rechten Anzeigergerät um einen 12-Farben-Schreiber handelt, wobei hier alle Farben auf einer Linie liegen. Die Temperaturdifferenz lag in diesem Falle bei $\pm 2^\circ \text{C}$.

DR. ULRICH UHL
HORST SOMMER



Bild 6

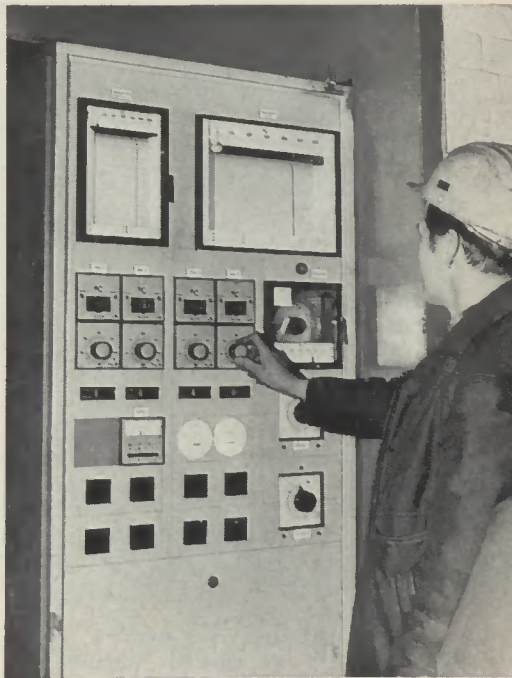


Bild 7

Übergabe der neuen Presserei

Im Dezember letzten Jahres wurde die 4000-t-Lochpresse, das Herzstück unserer neuen Presserei, feierlich übergeben. Aus diesem Anlaß waren die leitenden Herren der staatlichen Organisationen und der tschechischen Firmen, die die Lochpresse gebaut hatten, in Reisholz zusammengekommen. Als Geschenk brachten sie den sehr gut gelungenen Farbfilm mit, der besonders den Transport des Pressenständers — Gewicht 170 000 kg — und die gesamte Montage der Lochpresse in unserer Reisholzer Werkhalle zeigt. Es wurde festgestellt, daß die gesamte Abwicklung dieses Auftrages zur beiderseitigen vollen Zufriedenheit abgeschlossen werden konnte.



Von links nach rechts: Herr Obering. Fischer, Betriebsleiter der neuen Presserei; Herr Werkstdirektor Martin; Herr Prokurist Reinarz; Herr Sobotka, Kaufmännischer Leiter der tschechischen Firma Zdar Zdar, die die mechanische Bearbeitung und Montage der Presse übernommen hatte; Herr Obering. Dr. Bornhofen, der damalige Betriebschef der neuen Presserei; Herr Direktor Opel; Herr Kyzlink, Generaldirektor der Firma Zdas Zdar; Herr Obering. Dr. Uhl; Herr Direktor Dr. Goedecke; Herr Direktor Mara von der Firma Strojimport, Prag, die die gesamte Abwicklung des Objektes in Händen hatte; Herr Zadrazil, Abteilungsleiter der Strojimport, Sachbearbeiter dieses Auftrages; Herr Bernard, Direktor des metallurgischen Betriebes der Firma Zdas Zdar; Herr Obering. Kloppert; Herr Kesselaer von unserer Abteilung Planung/Neubau.



Unsere tschechischen Gäste in der Presse



Voller Interesse betrachten Herr Mara und Herr Zadrazil den Bildbericht über die neue Presserei in unseren WERKMITEILUNGEN, die Herr Direktor Martin ihnen überreicht.

Was muß der Verkäufer von der Kostenrechnung wissen?

Noch ist Hochkonjunktur! Die Nachfrage übersteigt das Angebot! Die Läger sind geräumt, die Lieferfristen werden täglich länger! In dieser Situation ist die Frage, das Thema unseres Artikels, so leicht zu beantworten, daß man sie eigentlich gar nicht stellen dürfte. Selbstverständlich ist der Preis das Kriterium der Selektion. Ja, man kann sogar soweit gehen, diesem Ausspruch Allgemeingültigkeit zu verleihen. Das heißt, daß der Preis nicht nur in Hochkonjunkturzeiten, sondern zu allen Zeiten das Regulativ und der Maßstab für die Auftragsvergabe und -annahme ist. Das stimmt sicher. Nur hat das Wort „Preis“ zu unterschiedlichen Zeiten, Marktsituationen, einen unterschiedlichen Inhalt. In der Hochkonjunktur zählt für den Verkäufer schlicht der höchste Preis. Ein Vorstand, in der Planungssitzung gefragt, welche Verkaufspolitik bei den augenblicklich langen Lieferzeiten betrieben werden solle, wird sich schwer tun, nicht zu antworten: „Beliefert den Kunden vordringlich, der die besten Preise zahlt.“

Nach dem höchsten der richtige Preis

Nun gibt es aber Zeiten – und eine solche haben wir gerade hinter uns, und keiner weiß genau, wann sie wieder auf uns zustoßt – in denen sich die Wirtschaft, durch einige Fehlkalkulationen hier und einige Fehlspekulationen da, so verkannt hat, daß das natürliche Regulativ, nämlich der Preis, in unserem Falle der höchste Preis, die Verklemmungen auf bestimmte Zeiten nicht zu regulieren in der Lage ist; zumindest nicht so vordergründig, wie wir es eben oben in Zeiten der Hochkonjunktur dargestellt haben. In diesen Zeiten ist der anzupeilende Preis als Entgelt für die

unternehmerische Leistung vielschichtiger und komplexer. Er hat nach wie vor seine Steuerfunktion, nur muß eben anders gesteuert werden.

Automatisch sprechen wir also hier schon nicht mehr vom „höchsten“, sondern vom „richtigen“ Preis. Daß es schwieriger ist, in schweren Zeiten den richtigen als in Zeiten der Hochkonjunktur den höchsten Preis zu finden, ist allen „Fachleuten“, das sind insbesondere die Verkäufer, bekannt. – Wie man mit Hilfe der Vorarbeit der Kollegen aus Technik und Rechnungswesen den richtigen Preis finden kann, soll nachfolgend untersucht werden.

Nicht jedes Unternehmen ist ein „Baukasten“

Ausgangsposition für diese Untersuchung ist also nicht die Hochkonjunktur, sondern die normale Marktsituation, eher noch die Depression. In einer solchen Zeit finden wir folgende wirtschaftliche Situation vor: Die Nachfrage stagniert, die Verkäufer können nicht genug Aufträge zur Auslastung ihrer Kapazitäten hereinholen. Dem Unternehmen ist damit die Aufgabe gestellt, sich entweder in der Auslastung der Kapazitäten der Marktsituation anzupassen, oder – und das geht, abgesehen von Qualität und Termintreue, nur über den Preis – seinen Marktanteil gewaltsam zu vergrößern.

Das Anpassen an den Markt ist eigentlich nur dann ganz möglich, wenn das Unternehmen in seiner Struktur so glücklich zusammengesetzt ist, daß es, je nach Marktsituation, Kapazitäten auf- und abbauen kann, sich also nach dem Baukastenprinzip dem Markt anpassen kann. Die volle Anpassungsmöglichkeit

ist jedoch, soweit wir das aus Erfahrung beurteilen können, nirgendwo der Fall. Wohl ist das eine oder andere Unternehmen in seinen Anpassungsmöglichkeiten elastischer. Wie elastisch auch immer, in allen Fällen droht bei mangelnder Nachfrage eine zu geringe Kapazitätsauslastung.

Da man in den meisten Fällen nicht in der Lage ist, mit Sicherheit vorauszusagen, wie lange das Konjunkturtal anhält, treten nicht nur die Probleme der mangelnden Maschinenauslastung, sondern auch noch die der mangelnden Belegschaftsbeschäftigung auf. Insbesondere, wenn gerade eine Zeit der florierenden Wirtschaft mit ihrem eng begrenzten Arbeitsmarkt voraufgegangen ist, weiß man, wie wichtig es ist, in ausreichendem Maße über Arbeitskräfte zu verfügen.

Obige Überlegungen führen zu dem Ergebnis, daß eine technische und arbeitskräftemäßige Anpassung an den niedrigeren Markt, zumindest kurz- bzw. mittelfristig, kaum möglich ist. Das Bestreben des Unternehmens geht also nach wie vor dahin, beide Kapazitäten – technische und arbeitskräftemäßige – voll auszulasten. Automatisch ergeht der Auftrag an den Verkäufer. „Sieh zu, daß Du trotz des gesunkenen Marktes die gleiche Menge wie bisher erhältst!“ Der Verkäufer wird mit Recht darauf hinweisen, daß das mangels Masse kaum möglich ist, es sei denn, er unterbietet seinen Konkurrenten im Preis. Aus der Not, die Kapazitäten auslasten zu müssen, werden ihm hier Zugeständnisse gemacht. Jedoch wird immer von ihm verlangt werden, den unter diesen Umständen noch „besten“ Preis zu erzielen und einen bestimmten Preis unter keinen Umständen zu unterschreiten.

Mit dieser neuen Direktive treten jetzt aber viele Verkäufer an den Markt her-

an und versuchen, die Kapazitätsauslastung sicherzustellen. Hier genau ist der Zeitpunkt gekommen, wo der Verkäufer mit Fingerspitzengefühl und ausgezeichneter Marktpreiskennntnis allein nicht mehr auskommen kann. Er muß jetzt kostenorientiert verkaufen.

Eine Kostenorientierung zahlt sich immer aus

Nach der Deduktion des kostenorientierten Verkaufens bis hierher werden alle die Verkäufer, die eine Vielzahl von gleichartigen, aber doch in sich unterschiedlichen Artikeln verkaufen müssen, sagen, daß es falsch wäre, nur in Krisenzeiten kostenorientiert zu verkaufen, daß im Gegenteil gerade in Hochkonjunkturzeiten es ebenfalls entscheidend darauf ankomme, kostenorientiert zu selektieren. Diesem Argument ist ohne weiteres zuzustimmen. Aus diesem Grunde wollen wir einen Augenblick dabei verweilen und den Unterschied der „Kostenorientierung“ in den beiden Fällen herausstellen.

In dem Fall, in dem der Verkäufer in Hochkonjunkturzeiten eine Vielzahl von Artikeln, die in etwa alle den gleichen Maschinenpark durchlaufen, jedoch mit unterschiedlichen Arbeitsanforderungen, verkaufen muß, kommt es darauf an, die Artikel vordringlich zu verkaufen, die dem Unternehmen die höchste Gewinnspanne einbringen. Diese Gewinnspanne ergibt sich als Unterschied zwischen Kosten und Erlösen. Es kommt deshalb in solchen Zeiten nur darauf an, diese Spanne zu kennen. Der Verkäufer muß über Unterlagen verfügen, aus denen ersichtlich ist, bei welchen Erzeugnissen die höchste Gewinnspanne gegeben ist. Eine solche Liste kann erstellt werden,

wenn zunächst einmal die Preise bekannt sind. Dies ist gegeben bei Erzeugnissen, die nach Liste verkauft werden, durch den Listenpreis und bei Erzeugnissen, die individuell verkauft werden, durch den ausgehandelten Preis. Bei der letzten Gruppe wird das Selektieren schwieriger sein, da die Nachfrage nach mehreren Erzeugnissen meist nicht gleichzeitig vorliegt, sondern terminlich unterschiedlich. Es kommt dann darauf an, z. B. am ersten eines Monats einen Auftrag fahren zu lassen in der Hoffnung, daß am 3. oder 4. ein Auftrag ähnlicher Art mit wesentlich besserem Preis wieder angeboten wird. In beiden Fällen ist jedoch der Preis bekannt, und es müssen beim Selektieren „nur“ noch die Kosten vorliegen.

Verluste sind oft ein Gewinn

Zur Ermittlung der Gewinnspanne und damit zum Selektieren in Hochkonjunkturzeiten genügen die Vollkosten. Der Erlösanteil über den Vollkosten ist reiner Gewinn und schließt ein, daß die in diesem Erzeugnis verrechneten Fixkosten auch durch den Erlös abgedeckt sind. Wenn die Kostenrechnung also nach einem die Gesamtkosten des Unternehmens deckenden, auf die Artikel bezogen gerechtem Prinzip durchgeführt wird, so ist dem Selektionsbedürfnis und damit der Gewinnoptimierung des Unternehmens bei Preisen über Vollkosten über die ganze Palette Genüge getan. Voraussetzung für die Optimierung ist jedoch, daß der Verkäufer so geschult ist, daß er die Möglichkeiten der Gewinnoptimierung kennt und darauf besteht, daß ihm solche Unterlagen vorliegen.

Nicht so einfach sind die Zusammenhänge, wenn der Markt so klein ist, daß nicht alle Unternehmen, insbesondere

auch nicht der sogenannte Grenzbetrieb, seine Kapazitäten zu auskömmlichen Preisen ausgelastet bekommt. In solchen Fällen muß der Verkäufer nicht nur über die Gewinnspanne orientiert sein, sondern er muß darüber hinaus auch wissen, wie sich die Gesamtunternehmensrendite ändert, wenn er einen Auftrag noch zusätzlich hereinnimmt bzw. aus preislichen Gründen auf ihn verzichtet. Ein Verkäufer, der sich – und das soll vorkommen – nicht mit Kostenrechnungsfragen beschäftigt hat, wird zu dem Ergebnis kommen, daß, wenn er noch Erzeugnisse zu einem Preis verkauft, der nicht die Vollkosten deckt, das Unternehmen einen Verlust erleidet. Infolgedessen wird er den Verkauf zu solchen Preisen ablehnen. Gerade zu diesem Zeitpunkt hat er dann einen Fehler gemacht.

Bei jeder Einheit, die produziert wird, wächst die Gesamtsumme der Kosten um den durch die produzierte Einheit verursachten proportionalen Anteil (sich mit der Produktion verändernde Kosten) an. Wenn wir nun die letzte Einheit, die aufgrund der technischen Kapazität produziert werden kann, mit Grenzeinheit bezeichnen, so können wir den zuwachsenden proportionalen Anteil als die Kosten der Grenzeinheit bezeichnen. Dieser proportionale Anteil wären dann die Grenzkosten. Da nun praktisch jede produzierte Einheit die Grenzeinheit sein kann, können die Kosten jeder produzierten Einheit – selbstverständlich nur die proportionalen Kosten – mit Grenzkosten bezeichnet werden.

Das „Geheimnis“ der Grenzkosten

Nach dieser betriebswirtschaftlichen Zwischenüberlegung können wir wieder gedanklich dort beginnen, wo wir vor

der betriebswirtschaftlichen Betrachtung aufgehört haben.

Wir hatten gesagt, daß der Verkäufer, wenn er betriebswirtschaftlich bzw. kostenrechnerisch nur mangelhaft informiert ist, der Meinung sein kann, daß es seinem Unternehmen schadet, wenn er in Krisenzeiten Aufträge hereinnimmt, die unter Vollkosten liegen. Er könnte der Meinung sein, der Preis deckt nicht die Kosten. Damit erhöhe sich durch jeden Zusatzauftrag der Verlust des Unternehmens.

Nachdem klar ist, daß er durch den Zusatzauftrag die Kosten des Unternehmens nicht um die durchschnittlichen Vollkosten eines solchen Auftrags erhöht, sondern nur um die Grenzkosten, und bekannt ist, daß die Fixkosten – die Kosten für die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft – auch entstehen, wenn dieser Auftrag nicht hereingenommen wird, kann jetzt modellmäßig überlegt werden, wie hoch der Preis für den Zusatzauftrag sein muß, um erstens die zusätzlichen Kosten zu decken und zweitens das Unternehmensergebnis in der Abrechnungsperiode zu verbessern.

Der zusätzliche Auftrag führt zur Zusatzkostendeckung, wenn der Verkäufer einen Preis hereinholt, der in Höhe der Grenzkosten liegt. Das Unternehmensergebnis verbessert sich erst, wenn er einen Preis hereinholt, der über den Grenzkosten liegt.

Gewinn ist damit noch nicht gemacht

Unterstellt, es ergeben sich für 100 Produktionseinheiten proportionale Kosten in Höhe von 500 DM. Damit liegen die proportionalen bzw. Grenzkosten für die

Produktionseinheit bei 5 DM. Erzielt der Verkäufer für den Zusatzauftrag einen Preis von 5 DM, so hat er noch nichts zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses getan. Erzielt er jedoch einen Preis von 6 DM, so hat er das Unternehmensergebnis um 1 DM pro Produktionseinheit verbessert.

Wenn hier von Verbesserung des Ergebnisses gesprochen wird, so ist das nicht zu verwechseln mit Gewinn, denn wenn alle Aufträge mit 5 DM pro Einheit hereingeht, sind erst die proportionalen Kosten gedeckt. Die Fixkosten (in Höhe von 500 DM) sind aber noch völlig ungedeckt und müssen im Betriebsergebnis als Verlust ausgewiesen werden. Würde der Verkäufer alle Aufträge in diesem bestimmten Abrechnungszeitraum nur mit 6 DM hereinholen, so hätte er von dem Fixkostenblock erst 100 DM abgedeckt. Der Verlust läge dann nicht mehr, wie im ersten Fall (5 DM) bei 500 DM, sondern nur noch bei 400 DM. So kann der Verlust bei den gleichen Verkaufsmengen weiter abgebaut werden, je mehr sich der Verkäufer dem Vollkostensatz, in unserem Fall 10 DM je Produktionseinheit, nähert. Ein Gewinn würde erst entstehen, wenn er die Produktionseinheit mit einem Betrag über 10 DM verkaufen könnte.

Bei der bisherigen Betrachtungsweise ist davon ausgegangen worden, daß alle Erzeugnisse in einem Abrechnungszeitraum zu gleichen Preisen verkauft werden müssen. Dies ist jedoch in der Praxis nicht der Fall. Selbst bei Listenpreiserzeugnissen wird, je nach Abnehmerkreis, immer eine gewisse Staffelfung gegeben sein. Insbesondere ist dem Verkäufer eine Preisgestaltungsmöglichkeit bei Einzelaufträgen gegeben. Hier kann er kunden- und fertigungsindividuelle Preise aushandeln. Solche Fälle

machen erst die Kenntnis des Grenzkostensatzes für die zusätzliche Auftrageinheit interessant.

Wie läßt sich der Verlust minimieren?

Es könnte z. B. in einem Betrieb mit Einzelfertigung der Tatbestand gegeben sein, daß 60% der Kapazität mit auskömmlichen Preisen noch ausgelastet werden könnten. Die Preise werden in dem Fall, in dem nur 60% ausgelastet werden können, selbst wenn sie noch gut sind, nur knapp über einem normalen Vollkostensatz liegen.

Die 40%ige Nichtauslastung könnte damit zu dem Ergebnis führen, daß, trotz der noch guten Preise, der Betrieb wegen mangelnder Auslastung ein negatives Betriebsergebnis ausweisen muß. In diesen Fällen ist es dann besonders interessant, mit Hilfe der Kenntnis des Grenzkostensatzes zu versuchen, die Auslastung von 60% z. B. auf 80% auf Kosten des Preises hochzuschrauben, der natürlich noch über den Grenzkosten liegen muß. In solch einem Fall könnten die Gewinne aus der Differenz zwischen Erlös und Vollkosten der 60%igen Auslastung und die Fixkostendeckungsbeiträge aus der Differenz zwischen Grenzkosten und Erlös für die zusätzlichen 20% den Betrieb dann doch zu einem positiven Betriebsergebnis führen.

Ähnliche Überlegungen müssen auch für Listenpreiserzeugnisse immer wieder angestellt werden, wenn es in bestimmten Marktsituationen darauf ankommt, mangelnde Beschäftigung im Inland durch zusätzliche Beschäftigung im Export gegen die gesamte Weltkonkurrenz hereinzuholen. In der Regel müssen in solchen Fällen die Export-

preise schon von Haus aus niedriger liegen als die Inlandspreise, da von den erzielbaren Preisen eine Reihe von sogenannten Erlösschmälerungen abgezogen werden müssen, die im Inland nicht entstehen. Wenn also solche Exportüberlegungen zur Diskussion stehen, ist es auch wieder wichtig, etwas von der Kostenrechnung zu verstehen, zumindest soviel, wie es zum Handwerkszeug des Verkäufers in der heutigen Zeit gehört – gehören muß, um selektiv verkaufen zu können.

Wer selektiert, muß informiert sein

Dies wäre die erste Antwort auf die in unserem Thema gestellte Frage: Selektiv verkaufen, aber wie? Die Antwort lautet: Die Verkäufer müssen betriebswirtschaftlich so weit geschult sein, daß sie wissen, wie sich ihre Verkaufstätigkeit – auch in Grenzfällen – auf das Unternehmen auswirkt.

Mit dieser einen Antwort ist es jedoch nicht getan. Wir können die Verantwortung, ob selektiv verkauft werden kann oder nicht, nicht nur dem Verkäufer zuschreiben. Wenn er schon bereit ist, sich mit den Problemen der Betriebswirtschaft so weit auseinanderzusetzen, daß er die Kostenzusammenhänge des Unternehmens und die speziellen der von ihm verkauften Erzeugnisse erkennt und danach handeln will, muß ihm seitens des Unternehmens ein Rüstzeug an die Hand gegeben werden, das ihn in die Lage versetzt, die theoretisch erworbenen Kenntnisse als Verkäufer in die Praxis umzusetzen.

Das heißt, das Unternehmen sollte über ein Rechnungswesen verfügen, das dem Verkäufer nicht nur am Monatsende

sagt, „die von Dir verkaufte Ware hat Gewinn bzw. Verlust in der und der Höhe erbracht“, sondern das ihm die Möglichkeit gibt, im Tagesgeschäft und im Laufe des Monats zu beurteilen, wie er mit seinen hereingenommenen Aufträgen ergebnismäßig liegt.

Vorweg darf gesagt werden, daß die Unternehmen, die dem Verkäufer solche exakte Unterlagen an die Hand geben können, zumindest in Europa noch nicht allzu zahlreich sind. Insbesondere wird dieses Ziel von denjenigen Unternehmen angestrebt, die sich intensiv mit der sogenannten Grenzplankostenrechnung befassen und versuchen, diese mit all ihren Vorteilen im Unternehmen zu verwirklichen.

Um dem Verkäufer jedoch brauchbare Unterlagen zur Verfügung stellen zu können – nur für diesen Zweck allein –, ist es sicher nicht unbedingt erforderlich, auf die Einführung einer Grenzplankostenrechnung zu warten. Es gibt eine Reihe von ad-hoc-Möglichkeiten, die vorher genutzt werden sollten. Auch von sogenannten Normalkostenrechnungen können Werte abgeleitet werden, die ihrem Charakter nach den Grenzkosten entsprechen. Diese können dann dem Verkäufer vorgegeben werden. Diese Werte sind sicher im Trend richtig. Es fehlt gegenüber einem abgeschlossenen System, wie es beispielsweise die Grenzplankostenrechnung darstellt, dann allerdings der Nachweis, daß die Disposition des Verkäufers auch in der Nachrechnung richtig war. Wenn die dem Verkäufer auf solchem Wege, nämlich dem der Sonderkalkulation, zugestellten Unterlagen jedoch kontinuierlich überprüft werden, müssen sie nahezu den gleichen Zweck erfüllen wie die Daten aus der Grenzplankostenrechnung. Der Nachweis, daß mit ihnen richtig gesteuert worden ist, ist natürlich recht schwierig, vielleicht sogar unmöglich. Insofern

sind die Zusatzvorteile, die ein abgeschlossenes System über die Verkaufsdiskussion hinaus bieten kann, über solche ad-hoc-Unterlagen nicht erreichbar.

In guten Zeiten für die schlechten verdienen

Es würde im Zusammenhang mit dem, was hier als Postulat gedacht ist, zu weit führen, auf diese Zusatzvorteile einzugehen. Uns kam es vielmehr darauf an, den Verkäufer anzusprechen und ihn zu bitten, sich erstens den erforderlichen betriebswirtschaftlichen „back-ground“ zu verschaffen und zweitens im Rahmen seiner Möglichkeiten im Unternehmen zu fordern, daß ihm ausreichende verkaufsdiskursive Unterlagen zur Verfügung gestellt werden; Unterlagen, die ihn in den Stand setzen, in guten Zeiten die Gewinnoptimierung zu betreiben und in schlechten Zeiten bei sinkenden Preisen eventuell doch noch einen Gewinn zu erzielen bzw. ganz sicher zur Verlustminimierung beizutragen.

Dies verstehen wir unter selektivem Verkaufen, wobei uns klar ist, daß Verkaufsselektionen auch nach anderen Dispositionen als den hier aufgezeigten betriebswirtschaftlichen vorgenommen werden müssen. Zu den betriebswirtschaftlichen gehört aber selbstverständlich noch, daß es möglich sein muß, aufgrund der Kosten/Erlössituation das Verkaufsprogramm um Artikel zu bereinigen, die in der Vergangenheit zu ständigen Verlustserzeugnissen geworden sind und auch für die Zukunft keine Besserung versprechen. Diese Programmbereinigungen müssen zwar in erster Linie von der betriebswirtschaftlichen Seite „entdeckt“, aber auch vom Verkäufer als bereinigungsbedürftig anerkannt werden.

Baron Thyssen-Bornemisza sprach vor dem Aufsichtsrat

Meine Herren!

Die Herren Dr. Michel, Dr. Mommsen und Dr. Wulfert haben darum gebeten, mit Abschluß der 77. AR-Sitzung von ihrem Aufsichtsratsmandat entbunden zu werden. Begründet wurde dieser Wunsch mit dem Übergang des 50prozentigen Anteils am Stammkapital von Reisholz von TRW an die MRW. Dem Antrag der Herren habe ich in Abstimmung mit Ihnen entsprochen. Damit haben die Herren mit Ablauf dieser Sitzung Ihr Mandat niedergelegt.

Als Vorsitzter des Aufsichtsrates und auch rein persönlich möchte ich Ihnen, meine Herren, für die Arbeit, die sie während der Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat im Interesse der Gesellschaft geleistet haben, recht herzlich danken. Herr Dr. Michel ist seit dem 1. 10. 1966, Herr Dr. Mommsen und Herr Dr. Wulfert sind seit dem 10. 12. 1966 Mitglied des Aufsichtsrates. Herr Dr. Mommsen war während seiner Zugehörigkeit stellvertretender Vorsitzender.

Wenn auch die Zeit, während der Sie einen Teil Ihrer Arbeitskraft unserer Gesellschaft zur Verfügung stellten, nicht allzulang war, so war es doch eine Zeit, in der außerordentlich wichtige Entscheidungen getroffen werden mußten. Für die Vorbereitung dieser Entscheidungen haben Sie, meine Herren, das in Ihren Kräften stehende beigetragen, und gerade diese Beiträge dürften mit Ursache dafür gewesen sein, daß wir die beiden Geschäftsjahresabschlüsse in dieser Form und mit diesen Ergebnissen, wie wir es heute getan haben, verabschieden konnten.

Wenn ich Sie jetzt als Mitanteileigner über diese Zeit anspreche, so spreche ich sicher auch in Ihrem Namen, wenn ich sage, daß wir schließlich doch damit das uns bei Beginn unserer Zusammenarbeit gemeinsam gesteckte Ziel erreicht haben.

Daß dies möglich war, ist, meine Herren, wesentlich mit Ihr Verdienst und dafür möchte ich mich noch einmal recht herzlich

im Namen des Aufsichtsrates, der Geschäftsführung und auch meiner Familie bedanken.

Wir alle wünschen Ihnen weiterhin alles Gute und werden uns immer wieder freuen, Sie zu sehen oder von Ihnen zu hören.

Wie in der letzten Aufsichtsratssitzung schon bekanntgegeben, verläßt Herr Dr. Rasner in gegenseitigem freundschaftlichem Einvernehmen die Gesellschaft, um einem interessanteren Angebot nachzukommen.

Er hat darum gebeten, schon früher, als in der letzten Aufsichtsratssitzung abgestimmt, seinen Dienst bei der neuen Gesellschaft antreten zu können. Er möchte seinen Dienst bei uns am 30. April 1970 beenden. Der Personalausschuß hat seinem Wunsche entsprochen, so daß Herr Dr. Rasner heute zum letzten Mal einer Aufsichtsratssitzung von Reisholz beigewohnt hat.

Wir müssen ihn deshalb in diesem Kreis verabschieden, und ich möchte das nicht

tun, ohne ihm noch einmal herzlich im Namen des Aufsichtsrates, der Anteilseigner und auch meiner Familie für seine erfolgreiche Tätigkeit als kaufmännischer Geschäftsführer bei Reisholz herzlich zu danken.

Er hatte aufgrund des Konjunkturtiefs und zusätzlich der neuen organisatorischen Aufgaben durch das Zusammengehen mit ATH/TRW eine schwierige Zeit und für das Unternehmen eine entscheidende Phase zu durchstehen, die er aber so bewältigt hat, wie wir es von ihm erwartet hatten. Für diese gute Leistung meinen besonderen Dank.

Ich glaube, auch wieder in Ihrer aller Namen zu sprechen, wenn ich ihm für die Zukunft alles Gute wünsche und der Hoffnung Ausdruck gebe, daß seiner zukünftigen Tätigkeit der gleiche Erfolg beschieden sein möge, den er hier schließlich auch zu verbuchen hatte.

Also, lieber Herr Dr. Rasner, Ihnen und Ihrer lieben Familie in Zukunft alles Gute und ein herzliches „Glück-Auf!“

Die neuen Mitglieder unseres Aufsichtsrates



Generaldirektor Dr. Egon Overbeck, Vorstandsvorsitzender der Mannesmann AG, wurde 2. stellvertretender Vorsitzender unseres Aufsichtsrates.



Dr. Marcus Bierich, Vorstandsmitglied der Mannesmann AG, wurde Mitglied unseres Aufsichtsrates.



Direktor Dipl.-Ing. Franz-Josef Weisweiler, Vorstandsvorsitzender der Mannesmannröhren-Werke GmbH, wurde Mitglied unseres Aufsichtsrates.

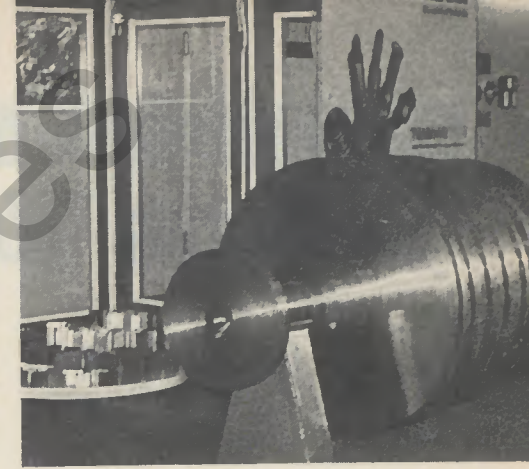


Bild links

So präsentierte sich unser Messestand dem Besucher unmittelbar nach Betreten der Halle 2.

Bild rechts

Unser eindrucksvollstes Ausstellungsstück war diese Niederdruck-Turbinenwelle der Stahlqualität 28 CrMo 125. Das Teil hatte eine Länge von 2800 mm und einen Scheibendurchmesser von 1045 mm. Da der Bolldurchmesser im Mittelstück nur 408 mm betrug, mußten die Scheiben entsprechend tief eingestochen werden.

Daneben ein Fassadenteil aus RP-Rohren und eine Ronde mit RP-Rohr-Ab-schnitten. Beide Exponate wurden von unserer Tochtergesellschaft Wuragrohr GmbH zur Verfügung gestellt.

Im März zeigte sich Leipzig für zehn Tage wieder einmal von seiner besten Seite. Der rege Verkehr und die Menschen-trauben, die sich durch die schneenas-sen Straßen der Innenstadt schoben, er-innerten an eine Weltstadt. Die Auslagen in den Schaufenstern waren reichlicher als sonst. Es war eben Messezeit. Friedlich führen (oder standen) sie ne-beneinander, die Autos mit dem Natio-nalitätskennzeichen „D“, die dennoch aus zwei deutschen Staaten kamen. Man mußte nicht erst auf das Nummernschild schauen, um zu wissen, aus welchem Deutschland sie kommen. Man sah es am Fabrikat des Fahrzeuges. So streng war auch diese Trennung. Unweit vom Völkerschlachtdenkmal be-ginnt das Gelände der Technischen Mes-se. Die Halle 2 ist der Eisen- und Stahl-industrie aus Ost- und Westeuropa vor-behalten. REISHOLZ war auch in diesem Jahr wieder dabei. Zusammen mit unse-rer Vertretung „interferrum GmbH“ hat-ten wir wieder eine günstig gelegene Standfläche angemietet. Wir befanden uns in guter Nachbarschaft: uns gegen-über befand sich der Pavillon der Thys-sen-Gruppe, schräg daneben waren die Stände von Mannesmann und Krupp. Unser größtes Ausstellungsstück kam aus der Freiformschmiede in Oberbilk: eine Niederdruck-Turbinenwelle für den Schiffsantrieb. Sie fand das besondere Interesse vieler Besucher. Aus der Pro-duktion des Werkes Immigrath hatten wir eine repräsentative Auswahl von Fittings und Flansche anzubieten, unter anderem Edelstahl-Flansche, kunststoffummantel-te Fittings und Radiatoren-nippel. Unter dem Begriff „Präzisionsformteile“ zeigten wir Klein-Hohlteile, die in Holzhausen und Reisholz aus Präzisionsstahlrohren hergestellt werden.

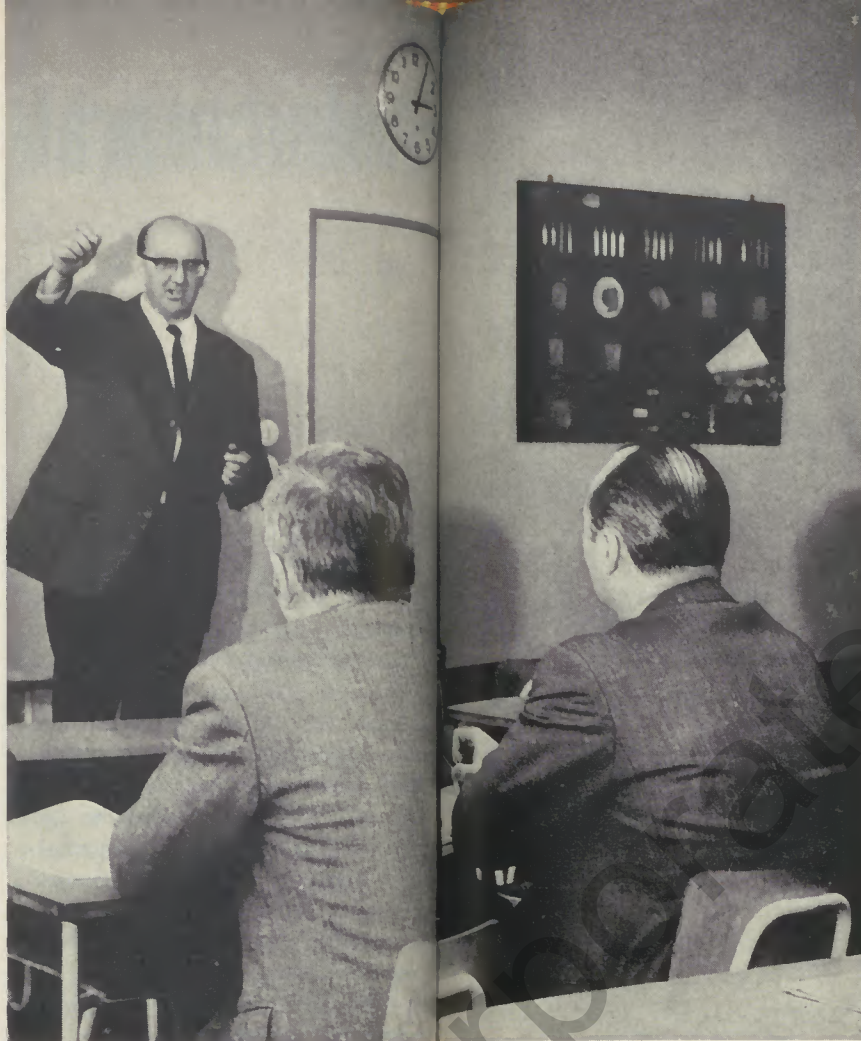
Unsere Tochtergesellschaft Wuragrohr GmbH in Wickede an der Ruhr steuerte einige beeindruckende Exponate aus An-schlag-Profilrohren (RP-Rohre) bei. Au-ßer einem Fassadenteil, also einer Fen-ster Rahmenkonstruktion, konnte man eine an moderne Kunst grenzende Pro-filrohr-Säule mit 4 versetzten Würfeln bewundern.

HELMUT MÖHLE

REISHOLZ auf der Leipziger Frühjahrsmesse 1970

Erwachsenenbildung unseres Werkes

In mehreren Berichten wurde über unsere Erwachsenenbildung berichtet. Ziel der Erwachsenenbildung ist nicht nur die Vermittlung fachbezogenen Wissens, sondern auch eine Vertiefung und Erweiterung des allgemeinen Wissens. Es wird dabei angestrebt, daß dieses Wissen nicht nur in der Theorie vermittelt wird, sondern daß auch ein Einblick in die Praxis erfolgen kann. Diesem Zweck diene der Besuch des Lehrgangs III beim Arbeitsgericht in Düsseldorf und bei der Rheinisch-Westfälischen Börse.



Staatliche Zuschüsse für Schüler

An „den Finanzen“ soll es künftig nicht mehr scheitern, wenn es um die Frage geht, ob man es sich leisten kann, die Söhne und Töchter weiterhin „auf die Schule“ zu schicken. Es bringt für alle Länder der Bundesrepublik eine erste verbindliche einheitliche Regelung.

Nach dem neuen Gesetz sollen eine Ausbildungsförderung in Höhe von 150 bis 320 DM erhalten:

- Schüler von Gymnasien ab Klasse 11 und von Fachoberschulen,
- Schüler von Berufsaufbauschulen, Abendrealschulen, Abendgymnasien und Kollegs,
- Schüler von Berufsfachschulen, soweit für deren Besuch der Realschulabschluß oder eine vergleichbare Vorbildung Voraussetzung ist,
- Schüler von Fachschulen,
- Praktikanten, die ein Praktikum im Zusammenhang mit dem Besuch der vorstehend genannten Ausbildungsstätten leisten müssen.

Über eine halbe Million junger Menschen gehören zu diesem Personenkreis. Voraussichtlich kann aber nur die Hälfte von ihnen künftig mit einem finanziellen Zuschuß rechnen. Die Familien der übrigen Schüler verfügen über ein Einkommen, daß der Gesetzgeber es ihnen zumutet, die Ausbildungskosten für ihre Kinder allein zu tragen.

Zur genauen Information ist noch zu bemerken: Die Studierenden an wissenschaftlichen Hochschulen und Akademien sind noch nicht in das vorliegende Gesetz aufgenommen worden. Sie werden zunächst noch — wie bisher — durch das „Honnefer Modell“ gefördert. Die betriebliche und überbetriebliche Ausbildung der Lehrlinge und Anlernlinge, und unter bestimmten Voraussetzungen der Besuch von Berufsfachschulen, wird durch das bereits am 1. Juli 1969 in Kraft getretene Arbeitsförderungs-gesetz aus Mitteln der Bundesanstalt für Arbeit gefördert.

Bedarfssätze und Einkommensgrenzen

Das Ausbildungsförderungsgesetz legt als Pauschalbetrag bestimmte Bedarfssätze fest, die für die Kosten des Lebensunterhaltes und der Ausbildung gewährt werden. Und auch die Einkommensgrenzen, innerhalb deren eine Förderung möglich ist — Einkommensfreibetrag —, sind im Gesetz abgesteckt.

Als Bedarfssätze sind folgende Pauschalen vorgesehen:

- für die Schüler der weiterführenden allgemeinbildenden Schulen, Fachoberschulen und Berufsfachschulen ein monatlicher Bedarfssatz von 150 Mark,
- für die Schüler der Fachschulen und der Ausbildungsstätten des Zweiten Bildungsweges ein monatlicher Bedarfssatz von 290 Mark.

Diese Sätze gelten, wenn der Schüler bei seiner Familie wohnt. Wenn eine auswärtige Unterbringung notwendig ist, beträgt der Bedarfssatz jeweils 320 Mark; Bei Unterbringung in einem Internat werden die tatsächlichen Internatskosten bis zu einer Höhe von 320 Mark, dazu ein Taschengeld von 20 Mark gewährt. Notwendige Fahrkosten zur nächstgelegenen Ausbildungsstätte werden Schülern, die bei ihren Familien wohnen, bei angemessener Selbstbeteiligung erstattet.

Nun gibt es aber auch noch eine sogenannte „Härteklause“. Das heißt, zur Deckung besonderer Aufwendungen, die mit der Ausbildung in unmittelbarem Zusammenhang stehen (insbesondere bei überdurchschnittlichen Ausbildungskosten und bei Internatsunterbringung), kann Ausbildungsförderung auch über die genannten Beträge hinaus geleistet werden.

Wie bereits erwähnt, wird Ausbildungsförderung nur gewährt, soweit dem Auszubildenden selbst, seinem Ehegatten und seinen Eltern nach ihren Einkommensverhältnissen nicht zuzumuten ist, die Kosten für Lebensunterhalt und Ausbildung aufzubringen.

Im einzelnen sind folgende Einkommensfreibeträge für die Eltern und den Ehegatten des Auszubildenden vorgesehen:

- für die Eltern selbst 700 DM
- für den alleinstehenden Elternteil und den Ehegatten des Auszubildenden 500 DM
- für jedes Kind, das sich in einer nach diesem Gesetz oder nach anderen Vorschriften entsprechend förderungsfähigen Ausbildung befindet 50 DM
- für unversorgte Kinder unter 15 Jahren 160 DM
- für unversorgte Kinder über 15 Jahren 240 DM

Übersteigt das Einkommen der Eltern und des Ehegatten des Auszubildenden diese Einkommensfreibeträge, so bleibt das übersteigende Einkommen zu 25 Prozent zusätzlich anrechnungsfrei. Für jedes unversorgte Kind kommen weitere 5 Prozent dazu. Auch bezüglich der Einkommensgrenzen sollen unbillige Härten vermieden werden, das heißt, es kann je nach den Umständen ein weiterer Teil des Einkommens anrechnungsfrei bleiben, z. B. dann, wenn in der Familie durch längere oder schwere Krankheit hohe Verpflichtungen entstehen.

Am Beispiel zeigt sich am besten, wie weit die Förderungsmöglichkeiten gehen können: Hat eine Familie drei Kinder, von denen zwei in einer Ausbildung sind und das dritte Kind über 15 Jahre alt ist, und beträgt das elterliche Einkommen 900 Mark im Monat, so werden die genannten Bedarfssätze voll gezahlt. Besuchen die beiden in Ausbildung befindlichen Kinder vom Elternhaus aus z. B. das Gymnasium in den Endklassen, so erhalten sie je 150 Mark. Sind sie Fachschüler, so erhalten sie je 290 Mark. Außerhalb der Familie wohnende Schüler und Fachschüler erhalten je 320 Mark im Monat.

Wenn nun im gleichen Fall das elterliche Einkommen 1200 DM beträgt, so mindern sich die Förderungsbeträge um je 48 Mark. Bei 1400 Mark Einkommen werden die genannten Sätze um je 100 Mark gekürzt. Beträgt das Einkommen 1600 Mark, so beträgt der Kürzungsbetrag 168 Mark. Für Gymnasiasten, die bei ihrer Familie wohnen, würde dann also nichts mehr gezahlt, für die Fachschüler aber noch je 122 Mark, wenn sie bei der Familie wohnen, bei auswärtiger Unterbringung jedes Schülers noch je 152 Mark monatlich.

Erwähnt werden muß noch ganz besonders, daß bei Förderung des Besuchs von Abendgymnasien und Kollegs im Rahmen des sog. Zweiten Bildungsweges das elterliche Einkommen überhaupt nicht herangezogen werden soll. In die-

sen Fällen wird nur das Einkommen des Auszubildenden und das seines Ehegatten berücksichtigt. Der Gesetzgeber ist bei dieser Regelung davon ausgegangen, daß die Eltern für diese Kinder, die den Zweiten Bildungsweg beschreiten, bereits eine abgeschlossene Ausbildung finanziert und im allgemeinen nicht mehr damit gerechnet haben, daß sie noch eine zweite Ausbildung zu finanzieren hätten. Der „Zweite Bildungsweg“ kann also unabhängig vom elterlichen Einkommen gefördert werden.

Hat der Auszubildende selbst Einkommen, so bleiben bei Schülern von allgemeinbildenden Schulen, von Fachoberschulen und Berufsfachschulen monatlich 50 Mark frei, bei anderen Schülern 100 Mark. Ist der Auszubildende verheiratet, so bleiben von seinem Einkommen frei

- für den Ehegatten monatlich 300 DM
- für jedes Kind 150 DM

Das Ausbildungsförderungsgesetz ist ein erster ganz großer Schritt auf dem Wege, die „Chancengleichheit“ herzustellen. Denn die einzelnen Bundesländer haben bisher den genannten Personenkreis unterschiedlich und insgesamt wenig gefördert.

Die neue Bundesregelung, also das Ausbildungsförderungsgesetz, setzt aber keine „besondere“ Begabung der geförderten Schüler voraus. Es genügt, daß sie die genannten Schulen besuchen, und es bleibt den Ländern überlassen, zu regeln, unter welchen Leistungsvoraussetzungen Schüler — ganz allgemein — eine Schule besuchen können oder verlassen müssen.

Und wie steht es mit der Ausführung des Gesetzes?

Bei jedem Stadt- und Landkreis muß ein „Amt für Ausbildungsförderung“ eingerichtet werden.

Wichtig und neu im Ausbildungsförderungswesen ist eine sogenannte Vorausleistungspflicht des Amtes für Ausbildungsförderung. Macht der Auszubildende glaubhaft, daß seine Eltern den nach den Vorschriften dieses Gesetzes angerechneten Unterhaltsbetrag nicht leisten, und ist dadurch die Fortsetzung der Ausbildung gefährdet, so wird nach Anhörung der Eltern Ausbildungsförderung ohne Anrechnung dieses Betrages gewährt. Das Ausbildungsförderungsgesetz wird jedoch diese vorausgeleistete Zahlung bei den Eltern „auf dem Verwaltungsweg“ wieder „geltend“ machen.

Das Ausbildungsförderungsgesetz wird in vielen Familien die Entscheidungen in Sachen Ausbildung wesentlich beeinflussen, nicht selten sogar grundlegend verändern.

HANNE SCHREINER

Verbesserungsvorschlag

Name: Betrieb:

Vorname: Abteilung:

Arb.-Nr.: Datum:

Betriebliche Stellung des Einreichers (Vorarbeiter, Meister):

Privatadresse:

Sie können Ihren Verbesserungsvorschlag in einen der dafür vorgesehenen gelben Kästen werfen oder durch die Hauspost schicken an:

Betriebliches Vorschlagwesen Sozialabteilung Werk Reisholz.

Nur Verbesserungsvorschläge aus dem Werk Holzhausen sind direkt an das Betriebliche Vorschlagwesen Holzhausen zu richten.

Kurze Beschreibung des Vorschlages:

(Skizze oder Zeichnung auf besonderem Blatt machen)

Unterschrift des Einsenders

Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen keine Beschreibung oder Zeichnung machen können, wenden Sie sich bitte an die Sozialabteilung.

Falls Platz nicht ausreicht, bitte Rückseite benutzen oder zweiten Bogen anheften.

Wenn etwas nicht stimmt...

Wenn Sie die Entscheidung des Bewertungsausschusses über den von Ihnen eingereichten Verbesserungsvorschlag nicht für richtig halten, können Sie Einspruch erheben. Das ist sogar erwünscht, denn es ist das Bestreben des Ausschusses, richtige Entscheidungen zu treffen. Das kann immer mal schiefgehen, wenn die Unterlagen, die Zahlenangaben, die Zeiten, die man dem Ausschuss unterbreitet hat, nicht stimmen.

In einem solchen Falle ist Ihr Einspruch berechtigt und Ihr Vorschlag wird neu bearbeitet.

Aber...

Diesen Einspruch mit der entsprechenden Begründung müssen Sie innerhalb von vier Wochen erheben.

Das hat seinen guten Grund.

In dieser Zeit wissen die beteiligten Leute noch, um was es sich handelt und um was es geht und können eine eindeutige Stellungnahme abgeben.

Das ist zu einem späteren Zeitpunkt oft nicht mehr möglich.

Also – wenn Sie berechtigten Grund haben zu der Annahme, Ihr Verbesserungsvorschlag sei nicht richtig beurteilt worden, erheben Sie Einspruch –



Die gesamte Düsseldorfener Tagespresse hatte Reporter und Fotografen geschickt.

Des Rätsels Lösung

Insgesamt waren es 52 Verbesserungsvorschläge, die in der Zeit vom 1. Mai bis zum 30. September 1969 mit einer Prämie bedacht wurden.

Die geistigen Väter dieser Vorschläge hatten damit das Recht erworben, am großen Preisrätselraten des Betrieblichen Vorschlagwesens teilzunehmen.

Sie hatten ihre Schätzung eingereicht, wieviel Markstücke wohl in dem in den Werkmitteilungen abgebildeten Sack sein könnten, und nun kamen sie im großen Sitzungssaal unserer Reisholzer Verwaltung zusammen.

Allen sichtbar prangte vorn auf dem Tisch der plombierte Geldsack, sorgfältig behütet von unserem Kassierer, Herrn Freisewinkel.

Seitwärts hatte die Jury Platz genommen — Herr Dr. Uhl, Herr Maar und Herr Abromowitz.

Die gesamte Düsseldorfener Tagespresse hatte ihre Reporter und Fotografen gesandt, um über das große Ereignis gebührend zu berichten.

Herr Direktor Best begrüßte die Anwesenden und führte unter anderem aus:

„Das Betriebliche Vorschlagwesen ist eine uralte Idee, die schon vor vielen hundert Jahren praktiziert wurde. Zur Blütezeit Venedigs war in die Mauer des Dogenpalastes ein Briefkasten eingelassen — er ist heute noch da — in den die Bürger der Stadt ihre Verbesserungsvorschläge einwerfen konnten. Aber auch bei uns kann das Betriebliche Vorschlagwesen auf eine altherwürdige Tradition zurückblicken. Vor fast 100 Jahren, genau 1872, gab Alfred Krupp bereits genaue Anweisungen, die man auch heute noch als vorbildlich bezeichnen kann.

Die Aufgaben des Betrieblichen Vor-

schlagwesens sind vielseitig. An erster Stelle soll erreicht werden, daß sich die Mitarbeiter eines Betriebes mitverantwortlich fühlen, also selbst mitdenken und selbst mitüberlegen, geistig mitarbeiten.

Nicht jeder ist in der Lage, fortschrittlich-neue Maschinenaggregate zu entwickeln und zu konstruieren. Sie aber haben in der Praxis Ihrer täglichen Arbeit Stellen gefunden, die man noch besser, noch arbeitssparender, noch sicherer machen kann. Hier sehen wir also das praktische Beispiel, wie sich geschultes Fachwissen und gesunder Menschenverstand ergänzen.



Wer wird gewinnen?



Die Jury berät

Was Sie an Verbesserungen eingereicht haben, sind keine bahnbrechenden Erfindungen, sondern eher „kleine Fische“. Aber die vielen, vielen kleinen Fische, die, jeder für sich betrachtet, recht unbedeutend sind, sind in ihrer Gesamtzahl ungeheuer wichtig, für unser Unternehmen und damit auch für Sie.

Ein amerikanischer Wissenschaftler hat behauptet, in absehbarer Zeit werde der höchstmögliche Stand der Technisierung erreicht sein. Über den computer-gesteuerten Vollautomaten geht es nicht mehr hinaus. Dann werde es nur noch Verbesserungsvorschläge geben, kleine Änderungen oder Umstellungen, durch die die bestehenden Verfahren noch etwas weniger störanfällig gestaltet werden können.

Ganz sicher gibt es ein Gebiet, auf dem kleine und kleinste Verbesserungen immer ihre Notwendigkeit erweisen und ihren Wert behalten werden: Auf dem Gebiet der Arbeitssicherheit.

Im Oktober 1955, also vor etwa 15 Jahren, begannen wir in Reisholz mit unserem Betrieblichen Vorschlagswesen. In den drei Monaten dieses ersten Jahres wurden 16 Verbesserungsvorschläge eingereicht. Im Jahre 1956 waren es dann ganze 24 Vorschläge, im nächsten Jahr 46, im Jahre 1958 48, 1959 nur 33. Aber dann ging es bergauf bis zu dem bisherigen Höhepunkt im Jahre 1967, wo genau 400 Verbesserungsvorschläge eingereicht wurden.

Wesentlich höher als die Anzahl der eingereichten Vorschläge stieg dagegen die Qualität der Vorschläge.

Hatten wir vor zehn Jahren noch ein Durchschnittsergebnis von DM 198,— für jeden mit einer Geldprämie ausgezeichneten Vorschlag, so stieg dieser Prämiendurchschnitt im letzten Jahr auf DM 384,—. Beteiligt waren allerdings in der Hauptsache die saftigen Brocken des letzten Jahres.

Es ist noch gar nicht so lange her, da wurde in unseren WERKMITEILUNGEN triumphierend verkündet:

„Schallmauer durchbrochen! Die erste Tausendmarkprämie!“

Es war aber tatsächlich so, als sei eine Schallmauer durchbrochen. Prämien von 1 000,— Mark sind schon lange keine Seltenheit mehr, 3 000,— und 4 000,— Mark kamen zur Verteilung bis zu der bisherigen Höchstprämie von 8 951,— Mark. Immerhin, dafür kann man sich schon ein ganz schönes Auto kaufen.

Zusammengefaßt wurden insgesamt von 1955 bis 1969 1 770 Vorschläge eingereicht. An Prämien wurden in dieser Zeit 212 765,— Mark ausgezahlt. Es lohnt sich also, Verbesserungsvorschläge einzureichen. Und Spaß macht es außerdem noch, wenn man sieht, daß das, was man sich da mit einem beträchtlichen Aufwand von Gehirnschmalz ausklamüsert hat, wirklich funktioniert.

Um die Bereitschaft, einen Verbesserungsvorschlag einzureichen, noch etwas anzuheizen, haben wir im vergangenen Jahr in unseren WERKMITEILUNGEN ein Preisrätsel aufgegeben. Jeder, der in einer bestimmten Zeit

einen brauchbaren Verbesserungsvorschlag eingereicht hatte, darf an diesem Preisrätselraten teilnehmen. Nun sind Sie hier, die Berechtigten. Sie haben jeder geschätzt, wieviel Markstücke wohl in dem abgebildeten Säckchen sein könnten. Die Schätzungen gehen weit auseinander. Der größte Pessimist unter Ihnen hat gemeint, es wären nicht mehr als 100, während Ihr größter Optimist der Überzeugung ist, es seien 5 000 Stück. Nun, wir werden sehen. Das Originalsäckchen, das in den WERKMITTEILUNGEN maßstabgetreu abgebildet war, wurde versiegelt in unserem Panzerschrank aufbewahrt. Außer Herrn Freisewinkel und mir weiß bis jetzt kein Mensch, wieviel Markstücke tatsächlich darin sind.

Der erste Gewinner erhält 30 Prozent der Gesamtsumme, der zweite 25 Prozent, der dritte 20 Prozent, der vierte 15 Prozent und der fünfte 10 Prozent der Gesamtsumme.

Herr Freisewinkel, wollen Sie das Säckchen mal herübergeben. Also jetzt, meine Herren, wird das Geheimnis gelüftet. Herr Freisewinkel, wenn ich die Summe nenne, wollen Sie bitte mit dem Kopf nicken, damit jeder sieht, daß ich den richtigen Betrag genannt habe.

In diesem Sack befinden sich — 600 Markstücke?“

Herr Freisewinkel schüttelt verneinend den Kopf.

„... 800 Markstücke?“

Herr Freisewinkel nickt.

„Darf ich mich jetzt an die Jury wenden. Wer sind die glücklichen Gewinner?“

Die Jury steckte die Köpfe zusammen.

Erster Gewinner — klar, Herr Herbert Hirsch aus Immigrath.

Er hatte die Zahl 800 genau getroffen.

Zweiter Gewinner Herr Werner Achterwinter aus Hilden.

Dritter Gewinner Herr Gerhard Pohl aus Reisholz.

Jetzt wurde es aber schwierig. An vierter Stelle standen zwei mit genau gleicher Schätzung.

Sollte das Los entscheiden?

Direktor Best löste das Problem: Er stiftete einen weiteren vierten Preis. So konnten die Herren Wilhelm Lübke und Helmut Wemmers, beide aus Hilden, in den Genuß eines vierten Preises kommen.

Den fünften Preis errang Herr Albert Rudolph aus Reisholz.



Der Hauptgewinner



Preisverteilung

Sie können mittags in einem Restaurant essen oder
in unserer Kantine. – Wenn Ihnen die Wahl schwerfallen sollte,
dann vergleichen Sie einmal die Speisekarten:

Das müssen Sie in einem Restaurant zahlen;
und ob Sie satt werden?

In unserer Kantine werden Sie satt, und es kostet:
Essen 1 DM 1,–; Essen 2 DM 1,60

Wir empfehlen besonders:

- DM.3.75 Prager Lachsschinken auf Toast mit
Apfelmeerrettich
- DM.4.50 Kaiserfleisch mit Spargelsalat,
Toast und Butter
- DM.4.50 Geistete Melone mit Westfälischem Schinken
- DM.4.50 Omelette "Königin-Art" mit Kopfsalat
- DM.6.-- Rinderzunge "Bordeaulaise" mit grünen Bohnen
- DM.6.50 Kalbsleber grillé "americaine" mit gem. Salaten
- DM.6.50 Filetgoulasch "Stroganoff"
- DM.7.-- Kalbskotelette "Zigeuner-Art" mit Spätzlen
- DM.8.-- 1/2 Mastkalbshaxe glaciert mit Salatplatte
- DM.6.-- Edelfischragout "Matrosen-Art"
- DM.6.50 Frischer Heilbutt gekocht mit See. mousseline
und Gurkensalat
- DM.6.50 Seestör-Steak gebraten "Müllerin-Art"
- DM.7.-- Seefrische Seezungenfilet gebacken mit
feiner Salatplatte
- DM.8.50 Island Salm grillé "Miraboau"
- DM.6.75 Hühnerfricassée "Bombay" mit exotischen
Früchten und Mandelreis
- DM.6.75 Salmi von Edelgeflügel "Chasseur" mit
Zuckererbsen
- DM.7.50 Hühnerbrüstchen "Bonaparte"
(Zunge, Trüffel, Fleuron, Patna Reis)
- DM.16.-- 1/2 Edelfasan mit See. Crème, Ananaskraut,
und Butterpurée
- DM.7.-- Rahmedaillon "Baden-Baden"

Speisenplan für die Woche vom 16. - 20.2.70

Essen 1

Wochenkarte DM 5.--

Essen 2

Wochenkarte DM 8.--

Montag, 16.2.70

Paniertes Schweinekotelette mit
Salzkartoffeln und Apfelrotkohl
Grießflammerie mit Rosinen
und Himbeersaft

Schinkenröllchen mit Spargel
1/4 Hähnchen mit Pommes Frites
und Erbsen
Grießflammerie mit Rosinen
und Himbeersaft

Dienstag, 17.2.70

Westfälische Kartoffelsuppe
mit Wursteinlage
Itl. Würzfleischravioli mit
Salzkartoffeln und grünem Salat

Westfälische Kartoffelsuppe
mit Wursteinlage

Mailänder Schnitzel mit
Spaghetti und grünem Salat

Birne mit heißer Schokoladensoße

Mittwoch, 18.2.70

Schweinepökelkamm mit
Lauchgemüse und Salzkartoffeln
Apfelbeignets mit Vanillesoße

Heringssalat

Glasierter Schweinebraten mit
Lauchgemüse und Macaire-Kartoffeln
Apfelbeignets mit Vanillesoße

Donnerstag, 19.2.70

Hühnersuppentopf mit Gemüseeinlage,
Nudeln und Brötchen
Frisches Obst

Champignon auf Toast

Hühnerfricassée Frühlings Art
mit Butterreis

Frisches Obst

Freitag, 20.2.70

Tomatensuppe mit Fadennudeln
Pikante Schweinssülze mit Kräuter-
remoulade, Zwiebelröstkartoffeln
und kalten Beilagen

Tomatensuppe mit Fadennudeln

Gebratene Leber mit Speck,
Zwiebelröstkartoffeln und gem. Salat
Obsttörtchen



50 Jahre freiwillige Werk- feuerwehr

Überall im Werk verteilt hängen Feuermelder. Die Handhabung ist denkbar einfach. Scheibe einschlagen, Knopf drücken und warten, bis die Feuerwehr eintrifft.

Dieser Knopfdruck löst beim Pförtner ein optisches und akustisches Signal aus. Eine rote Lampe leuchtet auf. Ein Summen ertönt. Die Kontrollanlage druckt auf einen Papierstreifen den Tag, die Stunde, die Minute und den Standort der Feuermeldung.

Für den Schichtführer in der Meldezentrale ein Augenblick höchster Spannung. Gefahr im Werk! Gefahr durch Feuer? Gefahr durch andere Einflüsse? Jedenfalls Gefahr für Menschen und Sachwerte. Er drückt die Alarmanlage für die Werkfeuerwehr.

Dann läuft ein Uhrwerk ab. Genau nach Plan. Jeder kennt seinen Platz. Jeder kennt seine Aufgabe. Das ist geübt. Nicht ein Mal. Geübt bis zur Perfektion.

Die Mitglieder der Werkfeuerwehr verrichten den Dienst freiwillig. Sie haben sich verpflichtet, neben der normalen Arbeit den Feuerschutz für das Werk zu übernehmen. Das gibt es? Das gibt es sogar schon seit 50 Jahren!

Im Januar 1920 wurde die freiwillige Werkfeuerwehr Preß- und Walzwerk AG gegründet. Der Grund dafür ist einleuchtend. Abseits der Städte entstand die

seilen eines Verletzten.

Wer heute nach 50 Jahren die freiwillige Feuerwehr beobachtet, erkennt ein anderes Bild. Da ist eine Wehr entstanden, die sich an Tatsachen orientiert. An der Tatsache, daß Feuerschutz notwendig ist. Nicht für den einzelnen. Für das gesamte Werk, für alle Beschäftigten.

Auch heute ist eine Ausbildung notwendig. Auch heute bedarf es einer Unterordnung um der Sache willen. Immer noch muß geübt werden für den Ernstfall. Wenn auch theoretisch und praktisch jeder Handgriff sitzt, der Ernstfall sieht immer anders aus.

Die Mitarbeiter in den Betrieben entdecken das Feuer zuerst. Das ist noch das kleine Feuer. Dagegen sind Hunderte von Feuerlöschern aufgehängt. Verteilt auf die einzelnen Betriebe. Die Handhabung ist einfach. Der Erfolg verblüffend. Die Tatsache, daß im letzten Jahr im Reisholzer Werk 205 solcher Entstehungsbrände von Belegschaftsmitgliedern abgelöscht wurden, spricht für sich. Man muß sich nur mal umsehen. Wo hängen diese Dinger? Kann man damit umgehen? Es könnte vielleicht die Gesundheit davon abhängen. Dann lohnt es sich also!

Die Einsätze für die Werkfeuerwehr haben sich verlagert. Heute sind Hilfeleistungen gefordert. Hilfe meistens gegen Wasser. Überflutete Keller, Baugruben stehen unter Wasser und Produktionsanlagen werden von Wassereinbrüchen bedroht. Dann hilft die Feuerwehr. Oft tagelang! Daß die Betriebe arbeiten können. Das ist wichtig! Das ist gut für uns alle!

Unsere Werkfeuerwehr ist anerkannt. Anerkannt, weil sie in Ausrüstung und

Ausbildung einer öffentlichen Feuerwehr gleichgestellt ist. Einer freiwilligen Wehr natürlich. Das ist nicht einfach. Nach der Ausbildung bei uns kommt die Feuerweherschule. Die hat das Land eingerichtet. 14 Tage dauert ein Lehrgang. Die ganze Zeit üben und lernen. Dann kommt die Prüfung. Strenge Maßstäbe werden dabei angelegt. Das muß sein. Besonders für die, die leiten wollen und sollen.

50 Jahre freiwillige Werkfeuerwehr im Werk Reisholz. Ein langer Weg. Ein Weg mit einer langen Geschichte. Viele Belegschaftsmitglieder haben ihren Teil dazu beigetragen. Viele werden noch kommen. Dem Werk und den Beschäftigten bei Feuersgefahr und Notständen Hilfe zu bringen, ist die gestellte Aufgabe. Dafür lohnt es sich dabei zu sein!

HANS WACHTER



Freiwillige Werksfeuerwehr in den zwanziger Jahren.

Industrie. Lange Anfahrwege für die Städtischen Feuerwehren. Da wollte man sich eben selber helfen. Und man half sich auch.

Da gibt es noch eine Satzung für diese damalige freiwillige Wehr. Da wurde im Dienst Nüchternheit gefordert. Also damals schon war die Feuerwehr für geistige Getränke empfänglich. Es kommt aber noch besser. Strenge Manneszucht und militärische Unterordnung wurden verlangt. Im Dienst, so geht es weiter, jedem Vorgesetzten unbedingt, willig und ohne jede Widerrede sofort zu gehorchen.

50 Jahre ist eine lange Zeit. 50 Jahre haben die Dinge reifen lassen und gewandelt. Mit der politischen Entwicklung haben sich die Kontakte zwischen den Menschen geändert. Ein anderer Geist, ein anderer Ton, andere Vorgesetzte. Und das ist gut so.



Übung für den Ernstfall.



Im Jahre 1970 — das neue Feuerwehrauto.



Quizfrage 4: Fahren oder schieben?

Und so wird es gemacht: Jede Folge besteht aus einer Frage mit drei vorgegebenen Antworten. Nennen Sie uns davon die jeweils einzig richtige. Die sechs richtigen Antworten schreiben Sie auf eine Postkarte, und zwar so (Beispiel!):

- | | |
|------|------|
| 1. a | 4. c |
| 2. b | 5. a |
| 3. a | 6. c |

Ihre Postkarte mit allen sechs Lösungen senden Sie an:

Fragenspiel
„aktion gegen den unfall '70“
Redaktion der „Werkmitteilungen“
Stahl- und Röhrenwerk
Reisholz GmbH
4 Düsseldorf-Reisholz
Henkelstr. 209

Alle Postkarten werden der „aktion gegen den unfall '70“ zugeleitet. Einsendeschluß ist der **10. Juli 1970**. Teilnahmeberechtigt sind die Leser aller Werkzeugzeitschriften, die dieses Fragespiel veröffentlichen, sofern sie ihren ständigen Wohnsitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Ausgenommen von der Teilnahme sind die Redaktionsmitglieder und deren Angehörige. Die Gewinner werden in den „Werkmitteilungen“ bekanntgegeben. Und nun viel Spaß beim Fragespiel!

Quiz 4

FRAGE:

Ein Zweiradfahrer will seine Arbeitsstelle erreichen, die auf der linken Straßenseite liegt. Wie verhält er sich?

ANTWORT:

- a) Er steigt ab, wartet am rechten Straßenrand, bis beide Richtungen frei sind, und überquert dann die Straße, indem er das Rad schiebt.
- b) Er fährt an den rechten Straßenrand, sitzt aber nicht ab, sondern wartet, bis er gefahrlos in einem großen Bogen die Straße überqueren kann.
- c) Er ordnet sich nach links bis zur Fahrbahnmitte ein, gibt mit der linken Hand Zeichen und wartet, bis der Gegenverkehr abgeflossen ist, um sodann nach links einzubiegen.

Quizfrage 5: Halten oder parken?

Aktion gegen den Unfall '70

In der ersten Jahreshälfte 1970 führt der Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften e. V., also die gesetzliche Unfallversicherung, eine große „aktion gegen den unfall '70“ im Lande Nordrhein-Westfalen durch. Dazu schreibt die „aktion gegen den unfall '70“ ein Fragespiel aus, das in unseren „Werkmitteilungen“ veröffentlicht wird. Heute erscheinen die drei letzten Teile dieses Fragespiels, bei dem Sie viel gewinnen können: Gesundheit und auch wertvolle Preise.

- 1. Preis: 1 Ford Capri 1500 mit eingebauten 3-Punkt-Sicherheitsgurten
- 2. und 3. Preis: je 1 Klapp-Moped (führerscheinfrei)
- 4. — 10. Preis: je 1 Klapp-Fahrrad
- 11. — 30. Preis: je 1 Verbandkasten



Quiz 5

FRAGE:

Ein Fahrer, der bei der Post ein Paket abholen soll, stellt seinen Wagen so ab, wie auf dem Bild zu sehen. Darf er das?

ANTWORT:

- a) Ja, er parkt nicht, sondern hält nur.
- b) Nein; ein Fahrzeug, das so stark in den Gehweg hineinragt, ist verbotswidrig abgestellt.
- c) Man darf auf diese Weise auch parken, solange das Fahrzeug nicht in die Fahrbahn hineinragt.

ANTWORT:

- a) Nein, denn er versäumt sonst seinen Dienstantritt.
- b) Ja, aber zunächst muß er seinen Betrieb benachrichtigen.
- c) Sofort und unter allen Umständen.

Quiz 6

FRAGE:

Ein Fußgänger bemerkt auf dem Weg zur Arbeit einen Verkehrsunfall, bei dem Menschen zu Schaden gekommen sind. Muß er helfen?

Quizfrage 6: Helfen oder weiterfahren?



Notruf auf der Autobahn

Haben Sie auf der Autobahn einen Unfall oder eine Panne, so suchen Sie schnellstens eine Notrufsäule. An den Leitpfosten seitlich der Autobahn ist ein kleiner schwarzer Pfeil, er weist in die Richtung der nächstliegenden Rufsäule! Haben Sie die Notrufsäule erreicht, dann heben Sie die Klappe zur Sprechöffnung. Die Benutzung ist kostenlos! — Warten Sie ab, bis sich die Notrufzentrale meldet, nennen Sie ihr die Nummer, die aufgemalt in der Sprechöffnung steht. Sie gibt den Kilometer an, wo Sie sich gerade befinden. Geben Sie **ebenfalls die Fahrtrichtung an**, in der Sie mit Ihrem Wagen stehen. Ihre Meldung würde in der Praxis so lauten: „Ich spreche von Kilometer 365,5 und stehe mit meinem Wagen in Fahrtrichtung Hannover. Ich habe eine Reifenpanne, kann sie nicht selbst beheben und bitte um Benachrichtigung der Straßenwacht. Mein Kennzeichen lautet: XY — AZ 365. Ich fahre einen dunkelgrünen ...“

Zur Führung dieses Gesprächs geht man dicht an die Sprechöffnung heran. Ein zu weiter Abstand bewirkt, daß die gesprochenen Worte vom vorüberfahrenden Verkehr „verschluckt“ werden oder nur bruchstückweise ankommen.

Wichtig ist es für den Vermittler in der Notrufzentrale, daß er den Standort des Kraftfahrers weiß! Bitte keine Schilderung der Umgebung des Pannenortes! Kilometerangabe und Fahrtrichtung oder Benennung des Zielortes, das ist wichtig! Die Vermittler in den Notrufzentralen wissen anhand eigener Lagekarten die notwendigen Konsequenzen aus den gemachten Angaben zu ziehen. Korrektes Ablesen der in der Sprechöffnung stehenden Kilometerzahl ist Voraussetzung für schnelle Hilfe.

Sollten Sie abgeschleppt werden müssen, vertrauen Sie sich bitte keinem auf den Abschleppdienst an. Fordern Sie auf jeden Fall zuerst einmal einen Straßenwachtfahrer an, er wird Ihnen so helfen können, daß Sie die nächste Werkstatt

mit eigener Kraft erreichen oder sicher weiterfahren können. Ist Ihr „Fall“ aber aussichtslos, dann fordern Sie über die Notrufzentrale einen Abschleppdienst an. Sie werden dann die Gewißheit haben, daß Sie reell versorgt werden.

Wenn man Hilfe braucht und sie erbeten hat, darf man nicht immer damit rechnen, daß die Straßenwacht sofort zur Stelle ist. Einmal muß die Notrufzentrale mit der Straßenwacht Verbindung aufnehmen. Dies geschieht über Funk oder per Telefon. Zum anderen können ja die Straßenwachtwagen noch mit anderen Pannenfahrzeugen beschäftigt sein.

Denken Sie daran, daß bei einem Unfall ohne Personenschaden die Polizei gerufen werden muß, falls Sie sich vorher nicht mit Ihrem Unfallpartner geeinigt haben. Bei einem Unfall mit Personenschaden müssen Krankenwagen und Polizei gerufen werden. Ein Abschleppdienst kann erst in Funktion treten, wenn die Polizei den Unfall aufgenommen hat. Wenn Sie sich in den Nachtstunden auf der Autobahn befinden und haben eine Panne, dann denken Sie daran, daß zu diesem Zeitpunkt die Straßenwacht nicht mehr erreichbar ist, im Unterschied zu den Pannendiensten der Automobil-Clubs in den Bereichen der Großstädte, die Tag und Nacht im Einsatz sind.

Die Notrufzentralen werden im Falle des gewünschten Herbeirufens einer Werkstatt zuerst nach dem Kennzeichen des Pannenfahrzeuges fragen. Warum? „Wer die Musik bestellt, der muß sie auch bezahlen!“ Also: Ohne Angabe des Kennzeichens kommt keine Werkstatt.

Stehen Sie mit Ihrem Wagen, an dem ein Schaden aufgetreten ist, auf der Fahrbahn, sichern Sie es mit den bekannten und amtlich zugelassenen Warnzeichen ab (Warndreieck, Warnfackel); stehen Sie aber auf einem Parkplatz, dann gehen Sie an den Fahrbahnrand, um den Hilfsdienst einweisen zu können. Ein versehentliches Vorbeifahren

eines Werkstattwagens kostet Geld, keine Werkstatt fährt auch nur einen Kilometer ohne Bezahlung! —

Sollten Sie an einer Unfallstelle versehentlich vorbeifahren: — Gehen Sie an die nächste Rufsäule! Merken Sie sich ungefähr den Kilometerabstand zwischen Ihrer Notrufsäule und dem Unfallort. Auch die Angabe der Fahrtrichtung darf nicht fehlen. Polizei und Krankenwagen können sich dann besser orientieren.

Ist eine Reparatur fällig, kann die betreffende Werkstatt sofortige Bezahlung verlangen. In vielen Fällen wird der Wagen erst herausgegeben, wenn die Rechnung bezahlt ist. Also — Geld mitnehmen.

Fehlt im Schadensfall das Reserverad oder ist es nicht in gebrauchsfähigem Zustand, kann das zu großen Komplikationen führen. Die Straßenwacht führt keine Ersatzräder „en gros“ mit. Es kann ein teures Vergnügen werden, wenn eine Werkstatt das gewünschte Rad bringen soll.

Wenn bei Unfällen Hilfsfahrzeuge erwartet werden: Die Mitte der Fahrbahn frei lassen. Sie ist für die Hilfsfahrzeuge der sicherste Weg. Wird dieser Weg verbaut, können Nachteile für eventuelle Unfallopfer eintreten.

Ein „Unfallzettel“ mit den Anschriften der nächsten Angehörigen und der Angabe der eigenen Blutgruppe kann in schweren Fällen eine besondere Hilfe sein. Der Unfallzettel gehört zum Führerschein.

Denken Sie 14 Tage vorher beim beabsichtigten Antritt einer größeren Fahrt daran, Ihren Wagen überprüfen zu lassen.

Beachten Sie als Kraftfahrer diese aufgeführten Punkte, dann können Sie in keine ausweglose Lage geraten und schnelle Hilfe ist Ihnen immer gewiß!

Wichtiges mit wenig Worten

Mit Wirkung vom 1. Februar 1970 wurde
Hans Krüll

die Leitung der Betrieblichen Außenstellen des Rechnungswesens innerhalb der Hauptabteilung Finanz- und Rechnungswesen übertragen und

Hbv. Wilhelm Kämereit

zum Leiter der Verkaufsabteilung Präzisionsformteile und Werkzeuge innerhalb der Hauptabteilung Absatzwirtschaft ernannt.

Mit Wirkung vom 23. Februar 1970 wurde
Heinrich Eisenacher

zum Meister für die Rohrkaltzieherei innerhalb des Rohrkaltbetriebs ernannt.

Mit Wirkung vom 1. März 1970 wurden
Werner Neuhoff

zum Wachleiter des Werkschutzes Oberbilk der Abteilung Werkschutz innerhalb der Hauptabteilung Personal- und Verwaltungswesen,

Günter Hecker

zum Meister für die Rohrkaltzieherei II innerhalb des Rohrkaltbetriebs ernannt und

Dipl.-Ing. Hans Zobel

als Leiter der Elektrotechnischen Abteilung innerhalb der Hauptabteilung Planung/Neubau verpflichtet.

Bedingt durch das Ausscheiden des Herr Dr. Bornhofen wegen Erreichung der Altersgrenze übernahm mit Wirkung vom 1. März 1970

Obering. Dipl.-Ing. Günther Greimers

die Leitung der Mechanischen Werkstätten Reisholz und Oberbilk und

Obering. Dipl.-Ing. Manfred Suhre

als Betriebschef die Gesamtleitung der Betriebe Presserei (Adjustage, Vergütung, Schweißerei).

Zu seinem Stellvertreter wurde

Obering. Dipl.-Ing. Helmuth Fischer ernannt.

Mit Wirkung vom 1. März 1970 wurden im Bereich der Hauptabteilung Personalwesen/Arbeiter der Personaleinsatz und die Lohnabrechnung für die Werke Reisholz, Oberbilk, Hilden und Immigrath wie folgt aufgeteilt:

Hbv. Günter Vermaasen

übernahm die Leitung der Abteilung Personaleinsatz/Lohnempfänger und

Hbv. Helmut Lotz

die Leitung der Abteilung Personalverwaltung und Abrechnung/Lohnempfänger.

Herr Lotz wurde damit gleichzeitig zum Abteilungsleiter ernannt.

Mit Wirkung vom 1. April 1970 wurden

Hubert Sluga

zum Meister für die Trommelziehtechnik innerhalb des Rohrkaltbetriebs,

Ing. Rudolf Quick

zum Leiter der Arbeitsvorbereitung Presserei innerhalb der Zentralen Arbeitsvorbereitung und

Hugo Kückelhaus

zum Meister für die Edelstahlabteilung in Hilden ernannt.

Ludwig Holz

wurde als Betriebsassistent für die Trommelziehtechnik und

Ing. Günter Schelwokat

als Betriebsassistent für die Rohrkaltzieherei 2, beide innerhalb des Rohrkaltbetriebs, verpflichtet.

Ing. Horst Sommer

— Betriebsleiter der Glüherei in Oberbilk — wird zukünftig neben seinen bisherigen Aufgaben auch die Leitung der Vergüterei der Presserei in Reisholz übernehmen.

Empfehlenswerte Bücher

Abiturientenreden

gehalten in der Bundesrepublik.

Vorwort Siegfried Lenz

Hoffmann und Campe Verlag, Hamburg

Der Arzt und Röntgenologe Martin Meier-Siem hat seit Jahren Abiturreden gesammelt, die an deutschen Schulen gehalten wurden, um Aufschluß zu bekommen über die Hoffnungen, Bereitschaften und Ideale, die junge Leute in einem Augenblick für sich selbst formulieren, da sie die Schule verlassen und ins sogenannte Leben hinaustreten.

Keine Frage, die ehemals nur studentische Bewegung ist in die Schulen gerat-

ten. Die Reden, die die Abiturienten anlässlich des Abschieds von der Schule halten, sind facettenreich genug, um über das tatsächliche Denken „der jungen Menschen“ Aufschluß zu geben.

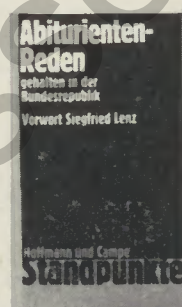
Lehrer sagen öffentlich, daß es an unseren Gymnasien Zustände gibt, die schon längst einen Proteststurm hätten auslösen müssen. Aber sollen die Schüler sich vielleicht nur anpassen — ihre Kritik zurückstellen?

Siegfried Lenz sagt dazu:

„Diese Reden sind Dokument und Beleg, sie sind ein Anlaß, manche unserer Urteile zu revidieren. Nein, diese Reden sind keine unverbindliche Selbstdarstellung. Sie richten sich keineswegs nur an die Mitschüler, sondern an jeden von uns.“

An jeden von uns!

Wem immer es Ernst ist mit unserem Staat, muß sich darüber klar sein, daß die Erziehung zu demokratischem Denken und zu demokratischem Verantwortungsbewußtsein in der Schule beginnen muß.



ÖFFNUNGSZEITEN

Hauptkasse

Kassenstunden montags bis freitags
9.00 bis 12.00 Uhr
13.00 bis 15.00 Uhr

Betriebskrankenkasse Reisholz

montags bis freitags
9.00 bis 11.00 Uhr
13.00 bis 15.00 Uhr

Betriebskrankenkasse Oberbilk

montags bis freitags
13.45 bis 16.00 Uhr

Betriebskrankenkasse Hilden

montags bis freitags
13.30 bis 14.30 Uhr

Betriebskrankenkasse Werk Immigrath

montags bis freitags
9.00 bis 11.00 Uhr
montags bis donnerstags
14.00 bis 16.00 Uhr

Sprechstunden des Geschäftsführers der Betriebskrankenkasse in Oberbilk

mittwochs
13.15 bis 15.00 Uhr

Sprechstunden des Geschäftsführers der Betriebskrankenkasse in Hilden

dienstags
13.00 bis 15.00 Uhr

Lohnbuchhaltung Reisholz

Ab sofort ist die Lohnbuchhaltung für den Publikumsverkehr nur noch montags, mittwochs und freitags in der Zeit von 13.00 bis 15.00 Uhr geöffnet.

Ferner bleibt sie während der ersten 4 Arbeitstage eines jeden Monats ganztätig geschlossen.

Für Rückfragen bezüglich der Lohnabrechnung ist die Lohnbuchhaltung an den beiden Tagen nach Aushändigung der Lohnabrechnung ganztätig geöffnet.

Lohnbuchhaltung Oberbilk

montags bis freitags 13.00 bis 15.00 Uhr
Am Lohnzahltag und Werktag davor **ganztätig geschlossen**, am ersten Werktag nach dem Lohnzahltag **ganztätig geöffnet**

Lohnbuchhaltung Hilden

montags bis freitags
13.00 bis 15.00 Uhr
Am Lohnzahltag und am Werktag davor **ganztätig geschlossen**, am ersten Werktag nach dem Lohnzahltag **ganztätig geöffnet**

**Sozialabteilung
und Grundstücksverwaltung**
täglich, außer mittwochs,
von 10.30 bis 15.30 Uhr
mittwochs geschlossen

Büromaterial-Ausgabe Reisholz

täglich 10 bis 11 Uhr

Büromaterial-Ausgabe Oberbilk

montags und donnerstags
von 10 bis 12 Uhr

Unterhaltungsbücherei Reisholz

montags und donnerstags
11.00 bis 13.00 Uhr
13.30 bis 15.30 Uhr

Fachbücherei Reisholz

mittwochs und freitags
12.00 bis 13.00 Uhr

Unterhaltungsbücherei Oberbilk

mittwochs 13.00 bis 15.00 Uhr

Arztsprechstunden Reisholz

montags, mittwochs, freitags
10.30 bis 12.00 Uhr
dienstags und donnerstags
14.00 bis 15.00 Uhr

Arztsprechstunden Oberbilk

montags
14.00 bis 15.00 Uhr
dienstags und donnerstags
10.30 bis 12.00 Uhr

Arztsprechstunden Hilden

dienstags
7.45 bis 9.00 Uhr
freitags
14.00 bis 15.00 Uhr

Arztsprechstunden Immigrath

montags und freitags
7.45 bis 9.00 Uhr

Verbandstube 1 Reisholz

täglich 7.45 bis 16.15 Uhr
samstags 8.00 bis 12.00 Uhr

Verbandstube 2 Reisholz

montags bis freitags
7.45 bis 12.00 Uhr
12.45 bis 16.15 Uhr
samstags geschlossen

Verbandstube Oberbilk

montags bis freitags
7.45 bis 12.30 Uhr
13.00 bis 16.15 Uhr
samstags geschlossen

Medizinische Bäder, Massage- und Bestrahlungsabteilung

montags bis freitags
7.45 bis 12.00 Uhr
12.30 bis 16.15 Uhr

Fußpflegedienst

montags bis freitags nach Vereinbarung

Sauna (Frauen)

Einlaß dienstags von 10.00 bis 16.15 Uhr

Sauna (Männer)

mittwochs, donnerstags, freitags
Einlaß 14.00 und 16.15 Uhr
donnerstags auch nach Vereinbarung
17.45 Uhr
freitags 17.45 Uhr

Tankstelle

montags, mittwochs, freitags
6.00 bis 7.40 Uhr
13.00 bis 15.30 Uhr

Das haben diese jungen Abiturienten klarer erkannt als mancher Erwachsene.

*

In der Buchreihe GEISTIGE BEGEGNUNG, herausgegeben vom INSTITUT FÜR AUSLANDSBEZIEHUNGEN, stellt der Horst-Erdmann-Verlag die modernen Erzähler der Welt vor.

Was wissen wir von den anderen Völkern unserer Erde? Selbst wenn wir in unserem Urlaub nach Frankreich, nach Italien, nach Griechenland oder Spanien reisen — wir beherrschen die Sprache nicht, wir haben, Arme und Hände als Bildersprache zu Hilfe nehmend, kleine Begegnungen, die die eine oder andere Eigenart dieses Volkes blitzlichtartig erhellen. Das ist aber auch alles.

Manche machen sich die Mühe, zur besseren Kenntnis des Landes Reisebeschreibungen oder sonstige Werke von sogenannten Landeskundigen zu lesen, um sich dieserart zu unterrichten. Auch ein fragliches Unterfangen, denn ...

Als wir seinerzeit den südamerikanischen Kontinent besuchten, lasen wir vorher das berühmte Buch von Kasimir Edschmid „Glanz und Elend Südamerikas“.

Als wir dann dort waren, suchten wir unwillkürlich, ohne uns zunächst dessen bewußt zu werden, nur die Bestätigungen für das, was wir vorher gelesen hatten.

Diese vorherige Unterrichtung hat also auch seinen Haken. Aus diesen Schwierigkeiten kann uns eine Buchreihe hel-

fen, die der Horst-Erdmann-Verlag herausgegeben hat:

Moderne Erzähler der Welt.

In kurzen, plastischen Schilderungen von den heute lebenden Autoren des Landes erfahren wir hier, was diese uns so fremden Völker bewegt, wie sie denken, fühlen und reagieren, was ihnen wichtig ist und was ihnen fremd und unbegreiflich ist. Das sind, wenn auch in der leichten Form von Erzählungen, Dokumente der Sinnesart und Psyche dieser Menschen.

In den beiden Bänden

Ein Brunnen für Durstige

und andere ukrainische Erzählungen sowie in

Die Türkei

in Erzählungen der besten zeitgenössischen Autoren erleben wir zwei Völker von ungebrochener Vitalität und einem gesunden Empfinden für die Realitäten des Lebens, das seine heiteren und seine weniger heiteren Seiten hat. Um handfeste Dinge geht es — um ein Haus, einen Acker, ein



Pferdegespann oder ein Mädchen. Nichts von geschwollenem Intellektualismus oder dekadenter Perversion. Zwar spielt immer wieder der Einbruch der neuen Zeit eine Rolle. Doch ganz unmittelbar



und höchst anschaulich sehen wir, wie Ukrainer, wie Türken leben und ihr Leben meistern.

Besonders diejenigen, die in unseren Betrieben tagtäglich mit ausländischen Mitarbeitern zu tun haben, sollten diese Bücher lesen. Dann wird ihnen manches verständlich, über das sie bisher nur den Kopf schütteln konnten.

Diese Menschen sind anders, oft völlig anders als wir. Und doch sind es Menschen wie du und ich.

Elleston Trevor

Phönix aus dem Sand

Roman

Büchergilde Gutenberg

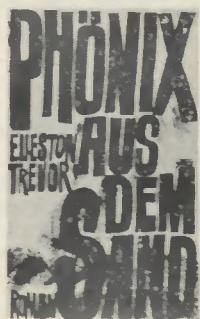
Ein Flugzeug mit einer Gruppe von Ölsuchern und Technikern an Bord gerät mitten in der Sahara in einen Sandsturm und muß notlanden. Die Maschine geht zu Bruch, zwei der Passagiere kommen um.

Die Überlebenden warten auf ihre Rettung. Man wird sie suchen, man weiß, daß das Flugzeug weder an seinem Bestimmungsort noch irgendwo auf einem Notlandeplatz angekommen ist. Sie warten vergebens. Die zum Suchen ausgeschickten Piloten halten es nicht für möglich, daß das verunglückte Flugzeug so weit abgetrieben sein könnte.

Tiefste Verzweiflung bemächtigt sich der Unglücklichen. Sie können sich ausrechnen, wie lange noch der kleine Vorrat an Datteln, der sich im Gepäckraum fand, wie lange noch das bißchen Trinkwasser reichen wird.

Dann muß der Tod kommen, der qualvolle Tod des Verdurstens.

In dieser Situation hat einer der Techniker eine Idee. Eine verrückte, eine wahnsinnige Idee. Der Techniker hat



auch, klein und schwächling von Gestalt und mit einer unnatürlich hohen Stimme, wenig persönlich ausstrahlende Überzeugungskraft, um seine Idee durchzusetzen.

Aber in unerbittlicher Zähigkeit verfolgt er seinen Plan. Zögernd macht der eine und andere mit, schließlich helfen alle. „So oder so sind wir verloren. Warum es also nicht versuchen, auch wenn alle Vernunft dagegen spricht?“

Ein Abenteuerbuch, manchmal von zerreißender Spannung, mit glaubhaften Einblicken in die verworrene Seelenhaltung von Menschen, die einer hoffnungslosen Verzweiflung ausgeliefert sind.

Christoph Columbus

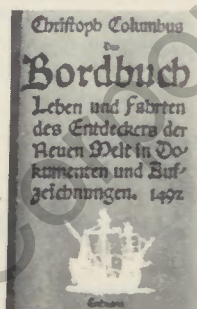
Das Bordbuch

Leben und Fahrten des Entdeckers der Neuen Welt in Dokumenten und Aufzeichnungen

Horst-Erdmann-Verlag

Hunderte von Büchern gibt es über Christoph Columbus, und jeder der Schreiber hat sein Bild des großen Entdeckers aufgezeichnet.

Wie war dieser Mann in Wirklichkeit?



Nur wenigen ist bekannt, daß von Columbus selbst und seinen Zeitgenossen ganze Reihen von Dokumenten, Augenzeugenberichten und authentischen Aufzeichnungen erhalten sind. Das wichtigste dieser Dokumente ist das von Columbus selbst geführte Bordbuch seiner großen Entdeckungsreise.

Hier sprechen die Zeugen der historischen Wirklichkeit zu uns, wir nehmen unmittelbar teil an einer weltgeschichtlichen Tat, die ein halbes Jahrtausend zurückliegt.

Nun sind historische Dokumente meist von einer spröden Langatmigkeit, die es uns heutigen Menschen schwer macht, sie zu lesen.

Der Herausgeber des Buches, Dr. Robert Grün, hat es darum unternommen, diese Dokumente mosaikartig zusammenzusetzen und sie, ohne die eigentümliche Patina der Texte zu zerstören, in eine zeitgemäße und anschauliche Sprache zu bringen.

So entstand ein Werk, das den Leser in packender Form in die Atmosphäre dieser Entdeckerzeit versetzt. Unmittelbar nimmt man Teil an den Ereignissen, die seiner Zeit die Welt erschütterten.

Zahlreiche Bilddokumente vervollständigen dieses hervorragende Buch

Wir betrauern

Fritz Schumacher

Elektrobetrieb
zuletzt Werkschutz Reisholz
† 12. 1. 1970

Albert Spielmann

früher Warmzieherei Werk Reisholz
† 13. 1. 1970

Karl Hübenthal

früher Werkzeugmacherei
Werk Oberbilk
† 16. 1. 1970

Heinrich Kessen

Mechanische Betriebe Werk Hilden
† 16. 1. 1970

Johann Steffens

früher Verkauf/Registatur
Werk Reisholz
† 18. 1. 1970

Maria Kühnholz

früher Diverse Betriebe
Werk Reisholz
† 20. 1. 1970

Peter Gola

früher Räderschmiede
Werk Oberbilk
† 20. 1. 1970

Ernst Flender

Werk Holzhausen
† 27. 1. 1970

Wilhelm Schommer

Werkschutzleiter Oberbilk
† 28. 1. 1970

Georg Mohren

Schlosserwerkstatt Oberbilk
† 28. 1. 1970

Max Jaster

früher Werkschutz Oberbilk
† 29. 1. 1970

Wilhelm Kamp

früher Elektro-Stahlwerk Reisholz
† 4. 2. 1970

Aloys Schneider

früher Versuchsanstalt
Werk Oberbilk
† 8. 2. 1970

Edith Willutzki

Personalwesen/Arbeiter
Werk Reisholz
† 10. 2. 1970

Paul Rosch

früher Reparatur-Dreherei
Werk Reisholz
† 17. 2. 1970

Franz Stock

früher Mechanische
Werkstatt Reisholz
† 21. 2. 1970

Wilhelm Cadenbach

früher Arbeitsschutz
Werk Hilden
† 22. 2. 1970

Peter Tabellion

früher Presserei Werk Reisholz
† 22. 2. 1970

Johann Machholz

Mechanische Werkstätten
Oberbilk
† 4. 3. 1970

Karl Schmidt

früher Elektrische Werkstatt
Reisholz
† 5. 3. 1970

Julius Spionek

Rohrkaltzieherei I Werk Reisholz
† 10. 3. 1970

Albert Florczack

Arbeitsvorbereitung Werk Reisholz
† 12. 3. 1970

Paul Sonnenschein

Mechanische Werkstätten
Oberbilk
† 23. 3. 1970

Wilhelm Schellkes

früher Mechanische Werkstatt
Reisholz
† 24. 3. 1970

Johann Baumbach

früher Rohrkaltzieherei 2
Werk Reisholz
† 25. 3. 1970

Rudolf Köpp

Schlosserei Werk Reisholz
† 25. 3. 1970

Gustav Soetebier

früher Mechanische Werkstätten
Oberbilk
† 28. 3. 1970

Boleslaus Jagodda

früher Martinwerk Oberbilk
† 30. 3. 1970

Friedrich Lukas

Reduzierwalzwerk Reisholz
† 31. 3. 1970

Walter Gundlach

früher Allgemeine Verwaltung
Werk Reisholz
† 31. 3. 1970

Johannes Schmitt

früher Bauabteilung
Werk Reisholz
† 9. 4. 1970

Röntgen-Reihenuntersuchung

Februar/März 1970

Die diesjährige Röntgen-Reihenuntersuchung lief vom 26. 2. 1970, beginnend im Werk Immigrath, bis zum 5. 3. 1970, abschließend im Werk Reisholz.

Die Beteiligung in den einzelnen Werken lag wie folgt:

Werk Reisholz	72,9 %
Werk Oberbilk	80,0 %
Werk Hilden	74,0 %
Werk Immigrath	69,5 %

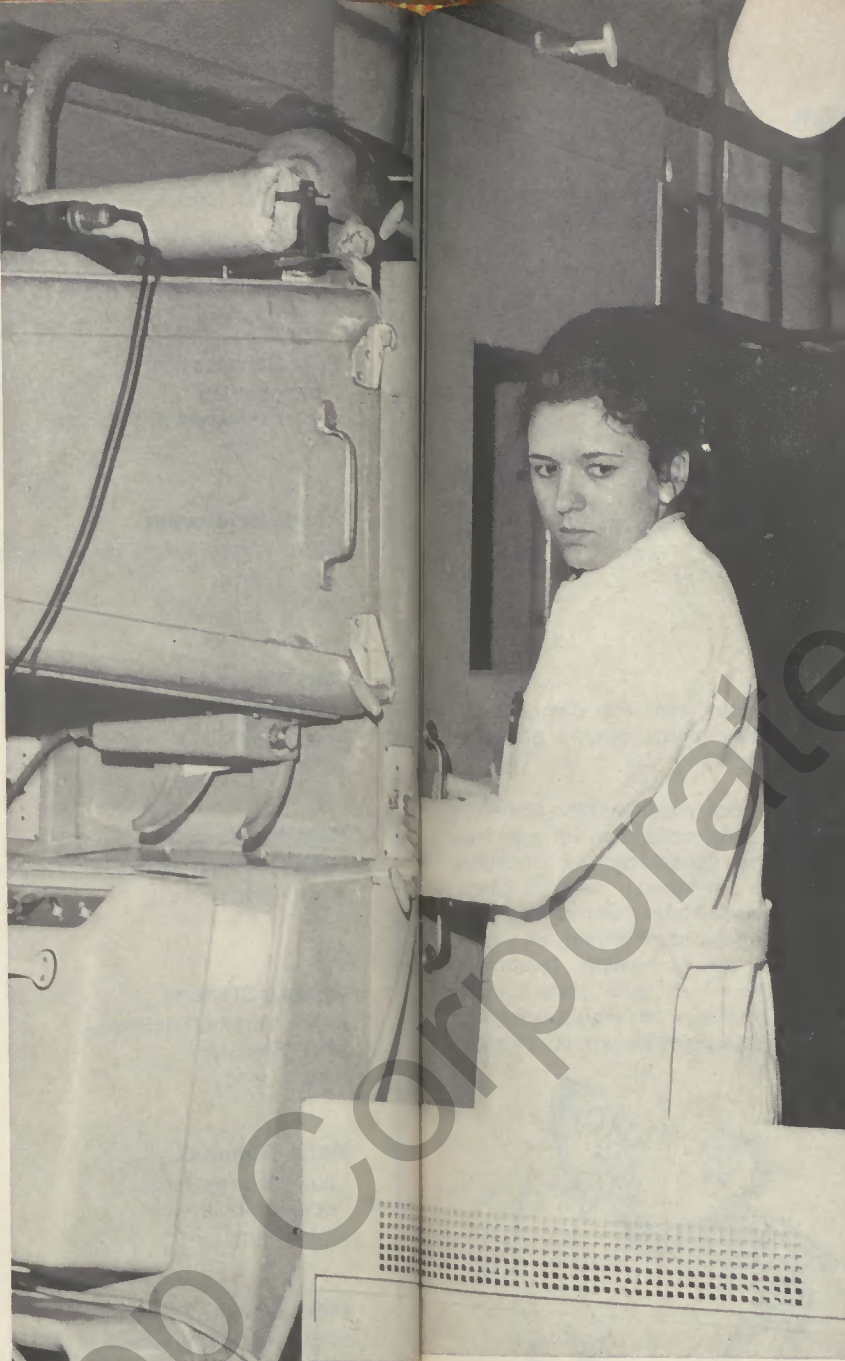
Sie erreichte damit im wesentlichen dieselben Ziffern wie in den letzten Jahren. Die Zeiten, wo wir in allen Werken fast 90% der Belegschaft erfassen konnten, sind allerdings vorbei. Die Gründe dafür sind unter anderem auch in der Tatsache zu suchen, daß eine große An-



zahl von Frauen und Männern sich in regelmäßiger hausärztlicher Überwachung befinden oder aber, daß sie wegen einer beantragten Kur sich einer Röntgen-Untersuchung unterziehen mußten.

Man kann also im großen und ganzen gesehen mit der Beteiligung zufrieden sein, wenngleich jene, die sich aus Vergesslichkeit oder Fahrlässigkeit der Untersuchung entzogen, darauf aufmerksam gemacht werden müssen, daß sie sich selber wohl kaum einen Gefallen damit taten.

Das Argument einer zusätzlichen Strahlenbelastung oder gar Schädigung kann abgelehnt werden, denn eine Armbanduhr mit Leuchtzifferblatt ergibt — um nur ein Beispiel zu nennen — eine höhere Strahlenbelastung als diese Röntgen-Reihenuntersuchung. Der Einwand, daß in der Vergangenheit schon einmal Fälle übersehen worden sein sollen, kann auch nicht geltend gemacht werden. Man darf nicht vergessen, daß z. B. eine



Neuerkrankung sich ja innerhalb von 4 Wochen vollziehen kann und diese dann in einer jährlichen Reihenuntersuchung nicht erfaßt werden kann, wenn die Infektion in dem darauffolgenden Monat oder noch später erfolgt ist.

Mit großer Beruhigung müssen wir feststellen, daß die Erfassung vorhandener Lungenerkrankungen und Schädigungen in der Herzsilhouette immerhin 93% hoch liegt. Selbstverständlich ist keine menschliche Methode unfehlbar, und wenn es das Unglück will, kann einmal ein Fehler passieren. Wenn der Vergleich auch etwas hinken mag, so darf doch darauf hingewiesen werden, daß die Chance, im Straßenverkehr ums Leben zu kommen oder schwer verletzt zu werden, als ungemein höher angesehen werden muß. Dennoch wird kein Mensch auf das Auto als Verkehrsmittel verzichten wollen.

Zur Nachuntersuchung wurden in diesem Jahr insgesamt 20 Frauen und Männer vorgeschlagen. Das heißt im einzelnen, die Röntgen-Reihenuntersu-

chung kann keinen endgültigen Befund feststellen, es bedarf in jedem Fall einer sehr umfangreichen und gründlichen Nachuntersuchung, um die endgültige Diagnose zu klären.

Weit mehr als die Hälfte der zur Nachuntersuchung vorgeschlagenen Fälle erwiesen sich in der diesjährigen Nachuntersuchung als harmlos bzw. waren bereits bekannt und in Behandlung. Bei den restlichen Fällen bestätigten sich teilweise begründete Verdähte und es wurden die entsprechenden Maßnahmen unmittelbar ergriffen.

Es kann nicht die Aufgabe dieser aufklärenden Zeilen sein, auf den einzelnen Fall einzugehen oder Diagnosen zu schildern. Es sei aber nochmals darauf hingewiesen, daß wir in der Röntgen-Reihenuntersuchung ein unvergleichlich gutes Mittel zur Früherfassung von Lungen- und Herzerkrankungen besitzen, das sich in der Vergangenheit wirklich ausgezeichnet bewährt hat.

Als wir im Jahre 1949 mit den Reihenuntersuchungen begannen, mußten wir immerhin fast 60 Menschen zur Nachuntersuchung vorschlagen, von denen sich ein sehr hoher Prozentsatz als akut krank und behandlungsbedürftig erwies. Immerhin konnten wir seinerzeit z. B. einen Tuberkulose-Befall von 1,7 Prozent — gemessen an der Gesamtzahl der Belegschaft — feststellen. Heute erreichen wir nicht einmal mehr den Bruchteil dieser Zahl. Es hat also im Laufe der Jahre, bedingt durch die Röntgen-Reihenuntersuchung, durch die Röntgen-Untersuchung bei der Einstellungsuntersuchung und von Fall zu Fall auftretende Einzeluntersuchungen im Werksgesundheitsdienst eine Sanierung stattgefunden, die nachträglich diese Maßnahmen mehr als rechtfertigt.

Es scheint mir auch wichtig zu sein, einmal darauf hinzuweisen, daß entgegen allen Gerüchten der Befall an Lungenerkrankungen auf selten der ausländischen Arbeitnehmer auf keinen Fall größer ist als bei den einheimischen Arbeitnehmern.

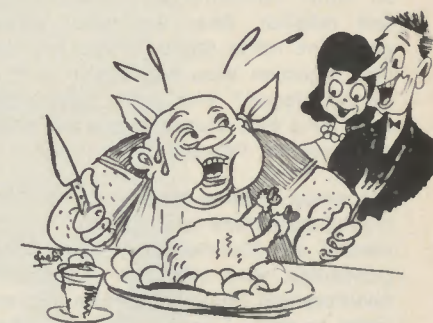
Im Laufe der 20 Jahre, in denen die Röntgen-Reihenuntersuchung regelmäßig und jährlich durchgeführt wurde, ist es gelungen, durch Früherfassung eine inzwischen sehr hohe Anzahl von Betroffenen einer endgültigen Ausheilung zuzuführen und die dergestalt vom Schicksal Geschlagenen nach der Sanierung wieder ihrem alten Arbeitsplatz zuzuführen. Das alles berechtigt uns nicht nur, sondern verpflichtet uns nachgerade, alle Nachlässigen und Säumigen in aller Zukunft auf einen Fehler in ihrem Verhalten aufmerksam zu machen, wenn sie leichtsinnigerweise auf die jährliche Untersuchung verzichten, ganz abgesehen davon, daß möglicherweise Krankheiten dann nicht erfaßt werden, die unter Umständen für die nähere Umgebung eine Gefährdung bedeuten können.

DR. MED. PAUL ROSENBERGER

Wichtige Hinweise für unsere Dicken

Bei einem Übergewicht von mehr als 25 Prozent ergibt sich für den Menschen eine Beschränkung der Lebenserwartung um 74 Prozent. Wann kann man denn nun von einem Übergewicht sprechen? Dazu muß zuerst das Normalgewicht ermittelt werden. Das ist sehr einfach: von der Körpergröße (in cm) wird die Zahl 100 abgezogen, damit hat man das normale Körpergewicht (in kg) gefunden. Beispiel: Eine Frau, die 160 cm groß ist, sollte ein Normalgewicht von 60 kg haben (160–100). Hat sie nun aber ein Gewicht von 85 kg, so beträgt ihr Übergewicht 25 kg, also 41 Prozent.

Im allgemeinen werden die Personen als übergewichtig betrachtet, bei denen das Normalgewicht um mehr als 15 Prozent überschritten wird. In unserem Bei-



„Es sind nur meine Drüsen, die nicht arbeiten!“

spiel dürfte die Frau also noch 69 kg wiegen (15 Prozent von $60 = 9$; $60 + 9 = 69$), ehe man sie als übergewichtig bezeichnen würde. In Wirklichkeit wiegt sie aber leider 85 kg, also ist sie fett-süchtig.

Wie kommt es nun zur Entstehung einer Fettsucht?

Viele dicke Patienten glauben, daß „schwere Knochen, Drüsenstörungen, Vererbung und Veranlagung“ die Ursachen für die Entwicklung einer Fettsucht sind und daß die Nahrungszufuhr demgegenüber keine entscheidende Rolle spielt. Tatsächlich aber sind die sogenannten „schweren Knochen“ am Übergewicht höchstens mit 1 kg beteiligt und Drüsenstörungen liegen bei weniger als 1 Prozent der Fettsüchtigen vor! Bei 99 Prozent aller Dicken besteht ein unglückliches Verhältnis zwischen der mit der Nahrung zugeführten Kalorienmenge und dem Kalorienbedarf des Körpers; es wird mehr zugeführt als verbraucht.



„Emil, glaube mir, ich habe nur etwas starke Knochen ...“

Zur Erzielung einer Gewichtsabnahme gibt es daher nur 2 Möglichkeiten:

1. Herabsetzung der Kalorienzufuhr
2. Erhöhung des Kalorienverbrauchs

Diese Vorschrift klingt einfach genug, aber in der praktischen Durchführung erfordert sie vom übergewichtigen Patienten sehr viel Energie und nicht nachlassendes Bemühen.

Eine Steigerung des Kalorienverbrauchs ist durch vermehrte körperliche Tätigkeit möglich. Aber wer steht schon gern eine halbe Stunde früher auf, um den täglichen Weg zur Arbeit zu Fuß zurückzulegen? Wer geht regelmäßig am Abend eine Stunde spazieren, wenn zu Hause der Fernsehschirm lockt?

Die entscheidende Maßnahme für eine Gewichtsabnahme ist daher die Verminderung der Kalorienzufuhr. Der Übergewichtige wird sich nur von seinen überflüssigen Pfunden befreien können, wenn er seine Eßgewohnheiten – und seine Frau ihre Kochgewohnheiten ändert!

SIGRID BRUGEL

De Lang met de Spritz

Ech han wedder mol de janze Naht kieh Ooch zujudonn. Desmol wor et de lenke Scholder, die mich so wieh jedonn hāt. Vor eh poor Monade wor dat Rieße en de reide Scholder jewāse. Minn Kollege hant jemeht:

„Jupp, do hās em Zoch jestanne.“

„Dat kann nit sinn“, han ech denne jesaht, „ech benn nämlich schon sit eh-nem Johr nimieh mit de Bahn jefahre.“ Weil ech nuh wedder mol vernünftig schloope wollt, ben ech in dat Jesondhiets-hus jejange. Bei demm Mādche, et hāt mittlerweile och jehieroot, han ech mech anjemeld. Noh fünf Minudde durft ech dann zum Doktor kumme.

„Wo dōhdet denn wieh, Jupp“, hāt dā mich jefroot.

„Desmol es et lenks“, han ech demm jesaht, „et vūhrige mol wor et reidz en de Scholder.“

„Setz dich op dā Stohl“, mehnt do dā Doktor (frōhjer bekannt als Old Joe) ond schon feng dā met en Spritz anzu-fuhrwerke. Dann wollt dā mech e besje berohje un hāt dann em Spaß zu mich jesaht:

„Jez krisse vom Lang ne Jenickschuß verpaßt, dann jeht et dich widder joot und du kanns wedder schloope, awer donn dāt nit em Bōro.“

Un dann, kapaafdich, hāt de mech em Jenick jestoche und hāt gefroot: „Jeh-det dich jätz besser, Jupp, oder spūrse noch Ping?“



„Nāh nimieh“, han ech demm Doktor jesaht, „bes of dat pitsche hāt et nit wiehjedonn.“

Dann han ech mech wedder schnell dā Schlieps anjetrocke, han en min linke Bocksetāsch jepackt um eh Klümpsche rusjehollt. Em Moment woh dā Werks-jesondhiets-Minister sprachlos, awer donoh hāt de sech jefreut un jelacht, ech han demm nämlich jesaht, dat Klümpsche wōr fōr sinn jooode Spritzen-fōhrung jewāse. Awer dā hāt sich nit nur öwer dat Karamelche jefreut, dā spritzt



ehmohl āwe jāhn. Nu māk dā dat Spritz ofem Werk hauptberōflich. Noh Fie-eroowend dāt dā awer och noch spritze, und zwar sinn Kakteen-Sammlung met E 605, dahmet kinn Lūüs an de Stachele rannkumme. Nāwebei hāt dā en de vorije Woch um 3 Uhr noch eh Anjebot von de Werksfūrwehr jekritt, als eeche Mann an de Spritz. Dat hātte awer nitt anjenomme, denn de Brandlōscher wollten en dem Zusammenhang och demm Jesondhiets-hus ne neue Name jāwe un dat wor demm spritzije Lang, demm Hārr Doktor Pāulche Rosenberger, denn doch jeben de Hotschnur.

Ech han em reid jejāwe, denn wenn de Lang och em Jesondhiets-hus spritzt, es dat deshalw awer immer noch kieh Spritzehus. En sonnem Hus hanse nämlich frōhjer de Janoowe enjelocht, un de Doktor es bestemmt kinne, sondern ne primaare Kāhl, un wenn dā schlōöpt, dann spritzt dā nit.

JOSEPH DEDERICH

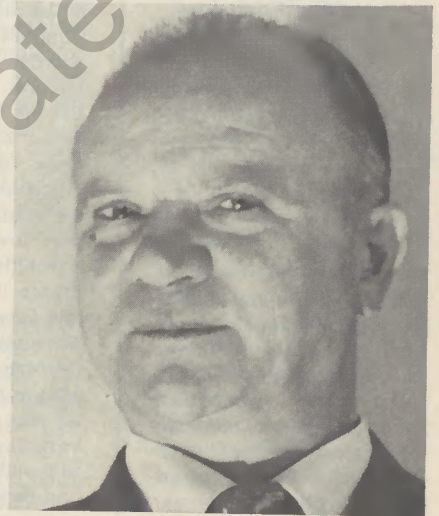
UNSERE JUBILARE



Hermann Becker
Werk Reisholz

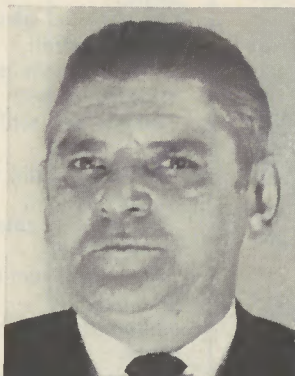


Johann Münchrath
Werk Reisholz

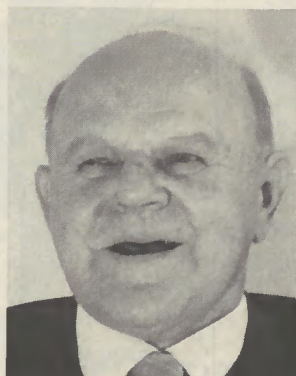


Gerhard Schaaf
Werk Reisholz

25jähriges Jubiläum



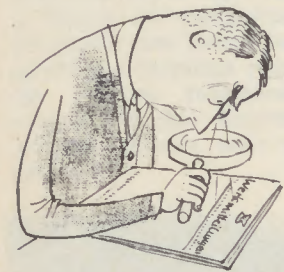
Erwin Futschik
Werk Reisholz



Otto Toth
Werk Reisholz

In eigener Sache

„Wenn Sie einen Druckfehler finden, bitte bedenken Sie, daß er beabsichtigt war! Unser Blatt bringt für



jeden etwas, und es gibt immer Leute, die nach Fehlern suchen.“

„Der Arbeitnehmer

muß über seinen Betrieb und dessen Zusammenhänge besser informiert werden“ – diese Forderung gehört als Allgemeinplatz zu allen Diskussionen über „Betriebsverfassung“ oder „Mitbestimmung.“ Sie findet meist die uneingeschränkte Zustimmung aller Gesprächspartner, seien es Unternehmer, seien es Gewerkschaftler, seien es Arbeitnehmer oder Parteivertreter. Doch noch von keiner Seite folgte ihr der naheliegende Schluß, eine bestehende oder neuzugründende Werkzeitschrift sei eines der besten Mittel zur Verwirklichung solcher Vorstellungen.

Gefahr, Gefahr...

Im Jahre 1967 gelang es einer Gruppe französischer Forscher, einen Apparat zu konstruieren, der unhörbare Pfeiftöne ausstößt, durch deren Schwingungen Häuser zum Einstürzen gebracht und Menschen von schweren Krankheiten befallen werden können. Auf die Spur dieser Töne kamen sie, als sie eines Tages von Unwohlsein und heftigen Kopfschmerzen befallen wurden. Auf der Suche nach der Ursache

entdeckten sie in einem Nachbargebäude einen neu installierten Ventilator. Sie entstörten ihn und versuchten nun ihrerseits, die gleichen Infratöne, wie sie der Ventilator ausstrahlt hatte, zu erzeugen. Im Verlauf ihrer Untersuchungen stellten sie fest, daß sie auf diese Weise eine Reihe von Krankheitssymptomen hervorrufen konnten, von denen Großstadtbewohner so häufig befallen werden: Übelkeit, Kopfschmerzen, nervöse Reizbarkeit und anderes mehr.

Bei der Erprobung des von ihnen konstruierten Apparates, der scheinbar geräuschlos lief, begannen die Wände zu zittern, einer der Anwesenden stürzte bewußtlos zu Boden und drohte innerlich zu verbluten. Sämtliche Forscher im Schwingungsbereich des Gerätes erkrankten mehr oder weniger schwer. Heute ist das Forscherteam fieberhaft an der Arbeit, ein Hilfsmittel gegen Infratöne und ihre vernichtende Wirkung zu finden.

... durch Töne

Die Lautstärke moderner Beat-Bands liegt zwischen 90 und 120 Phon und ist zu vergleichen mit den Geräuschen von Dampfhämmern, Preßluftbohrern und Flugzeugmotoren. Amerikanische Spezialisten meinen, es sei kein Wunder, daß die meisten der Beat-



musiker schon jetzt schwerhörig seien. Auch bei einem Großteil der Jugendlichen, die ständig Beatver-

anstaltungen besuchen, müsse damit gerechnet werden, daß sie bereits im Alter von 25 Jahren Hörgeräte benötigen.

Ein Mann

Ein Mann, der oft im Toto spielt und der noch nie Gewinn erzielt, dem sind nach Ablauf von sechs Jahren nun gleich zwei Treffer widerfahren! Der Mann seit diesem Augenblick – nimmt an, er kenne jetzt den Trick; was bloßer Zufall hat gewoben – hier wird es zum Prinzip erhoben, was selbst ein blindes Huhn mal findet, wird nunmehr mit Instinkt begründet! Nun handelt auch schon im Betrieb der Mann nach dem Instinkt-Prinzip. Wo andre erst gemessen hätten, verläßt er sich auf Schätzen, Wetten, geht mit verdächtiger Beeilung an die elektrische Verteilung, statt Spannungsprüfer zu benutzen, „hat er es in den Fingerspitzen“ – er möchte wetten neun zu zwei, das Ding sei gänzlich spannungsfrei! Er greift hinein, doch – falsch gewettet! Und vor den schlimmsten Folgen rettet ihn nur das Holz, auf dem er stand. Er schlenkert zitternd seine Hand und zappelt rum in einer Pose, als hätt' er Wespen in der Hose, schimpft schlotternd über dies und das, und daß auf niemand mehr



Verlaß...

Es sei doch ein verdammter Mist, daß hier nicht freigeschaltet ist! Nach Vorschrift ruht der Mann sich aus drei Tage lang im Krankenhaus; beim EKG wird ihm dann klar, daß dieser Tip 'ne Niete war.

Moral:

Manch einer macht sich Illusionen, was für Instinkte in ihm wohnen. Die Wahrheit wird erst wahrgenommen, wenn er eins auf die Nuß bekommen.

Edgar Nill

Stopp den Unfall

Über eine Viertelmillion Tote in den letzten 20 Jahren auf den Straßen der Bundesrepublik. Dürfen wir angesichts dieser erschütternden Zahlen tatenlos zusehen, wie täglich Menschen sinnlos dem „Fortschritt“ geopfert werden? Wie täglich 1 300 Verkehrsteilnehmer verletzt und zum Teil für ihr Leben

verstümmelt werden? Müsen wir diese Opfer an Blut, Leid und Tränen hinnehmen als Tribut für Bequemlichkeit und Schnelligkeit?

„Nein, und nochmals nein!“ Jeder ist angesichts dieser erschütternden Zahlen aufgerufen, mitzuhelfen, den Unfall auf unseren Straßen zu stoppen. Jedermann, ob er sich zu Fuß oder auf Rädern fortbewegt, trägt im Straßenverkehr Verantwortung für sich und für andere. Wer stets rücksichtsvoll und verantwortungsbewußt handelt, wird den Straßenverkehr sicherer machen, Menschlicher!

„Stopp den Unfall“ ist eine Aufforderung an alle. Die Kinder drängen auf die Straße. Sie suchen dort ihre kleinen und großen Erlebnisse und finden – leider zu oft – ein erschütterndes Ende.

Der Allgemeine Deutsche Automobil-Club hat zusammengestellt, daß alle fünf Minuten, rund um die Uhr, ein Kind oder ein jugendlicher im Verkehr verletzt wird, daß alle 3 Stunden ein Kind auf der Straße stirbt und daß innerhalb von sechs Jahren die Zahl der getöteten Kinder um die Hälfte, die der Verletzten um ein Viertel angestiegen ist.

Weiter: mußte festgestellt werden, daß 70 Prozent der Verletzten und getöteten Kinder an den Unfällen selbst schuld waren. Was können Eltern und Erzieher tun, um die Kinder für den Verkehr, mit dem wir leben müssen, zu erziehen?

Der ADAC gibt als wichtigste Grundregel an: Bereits bei einem zweijährigen Kind muß man mit Verkehrserziehung anfangen. Wer dies unterläßt – im Glauben, es sei noch zu früh – begeht einen Feh-

ler, der nicht mehr gut zu machen ist. Allerdings ist es nicht damit getan, den Kindern ein bestimmtes Wissen zu vermitteln, etwa über Verkehrszeichen, über vorschriftsmäßiges Verhalten oder technische Fragen. Genauso wichtig ist, in den Kindern ein Gespür für den Verkehr zu entwickeln. Das Ziel dieses jahrelangen planmäßigen Trainings ist, daß

„die Augen immer sehender“

„die Ohren immer hellhöriger“

„die Haut immer empfindlicher“

werden für Situationen, die Gefahren ankündigen.

Daß sich diese Fähigkeit entwickeln läßt, davon weiß jeder zu berichten, der sich laufend in Gefahrenzonen bewegen muß. Das hat sich am deutlichsten im Krieg gezeigt. Wer fünf Jahre Frontdienst hinter sich hatte, besaß das Gespür für Gefahr, er hatte die „Hautempfindlichkeit“, die ihn zu warnen verstand.

Dr. G. Walter

Wir können viel, sehr viel dazu beitragen, daß die Zahl der Unfälle und die Zahl der Opfer geringer werden, wenn wir Vorsicht und Rücksicht zum Maßstab unseres Handelns im Straßenverkehr machen.

Fahren ohne Risiko! Das bedeutet, immer dann den Fuß vom Gaspedal nehmen, wenn unklare Situationen bestehen. Das bedeutet, überholen – im Zweifel nie! Das bedeutet, nicht nur auf eigenen Vorteil bedacht sein, sondern auch für den anderen mitdenken. Das bedeutet, kurz gesagt, verantwortungsbewußt fahren zu jeder Zeit. Fahren Sie ohne Risiko, das bringt mehr Sicherheit!

Menschliches Versagen im Straßenverkehr

Etwa 88 Prozent aller Verkehrsunfälle im Bundesgebiet sind trotz aller Informations- und Aufklärungsmaßnahmen der Verkehrsverbände und Behörden noch immer auf menschliches Versagen zurückzuführen. Nur acht Prozent

gehen zu Lasten schlechter Straßen und je zwei Prozent sind auf technische Mängel oder ungünstige Witterungsverhältnisse zurückzuführen.

Das menschliche Versagen gliedert sich auf in unkonzentriertes Fahren, übertriebene Eile, schlechte Stimmung und eine mangelnde Fähigkeit, den Ablauf des Verkehrs richtig einzuschätzen.

Junge Männer im Alter bis zu etwa 30 Jahren verursachen dreimal soviel Unfälle wie im allgemeinen Durchschnitt der Kraftfahrer, dagegen bleiben die 30 bis 40 Jahre alten Männer in der Unfall-Statistik erheblich unter diesem Schnitt.

Der deutsche Kraftfahrer liegt in einer durchschnittlichen Jahresleistung von 9 500 Kilometern an der Spitze aller europäischen Kraftfahrer, die Bundesrepublik rangiert aber mit ihren Maßnahmen für die Verkehrserziehung in Höhe von elf Pfennig pro Kopf der Bevölkerung weit am Ende der europäischen Skala.

VERMÖGEN FÜR JEDERMANN

Nach dem Vermögensbildungsgesetz ab 1971

Beispiel: Arbeitnehmer, verheiratet, 2 Kinder, Bruttomonatsverdienst unter DM 1 540,-

Jährliche Sparleistung DM 624,-

dazu gibt der Staat:

Sparzulage + 187,-
Sparprämie + 137,-
Zusatzprämie + 55,-

für die Anlage verfügbar = 1003,-

ergibt nach 10 Jahren (einschl. Zinsen)

Die jährliche Anlage von DM 1003,-

Ersparthes Vermögen DM 13 250,-

davon brachte der Sparer auf: DM 6 240,-



Im Jahre 1954 holte die Stahl- und Röhrenwerk Reisholz GmbH Herrn Solms und übertrug ihm die Leitung der Hauptabteilung Finanz- und Rechnungswesen. Gleichzeitig erhielt Herr Solms Prokura. Im Verlauf seiner Tätigkeit in unserem Unternehmen reorganisierte Herr Solms das gesamte Finanz- und Rechnungswesen und nahm darüber hinaus Einfluß auf die optimale Gestaltung der Organisation des gesamten Unternehmens. In diesem Zusammenhang baute er eine moderne EDV-Abteilung auf, die ihm ebenfalls unterstellt wurde. In Anerkennung seiner Verdienste wurde Herr Solms 1962 der Titel eines Abteilungsleiters verliehen. Sein Finanz- und Rechnungswesen kann im Hinblick auf Organisation und Wirkungsweise zu den modernsten der Eisen- und Stahlindustrie gezählt werden. Insbesondere hat die von Herrn Solms eingeführte Grenzplankostenrechnung inzwischen mancherorts Schule gemacht. Daß die schwierigen Integrationsfragen im Zusammenhang mit der Fusion REISHOLZ/TRW und später REISHOLZ/MANNESMANN so reibungslos und erfolgreich gelöst werden konnten, ist nicht zuletzt auf dieses leistungsfähige Rechnungswesen zurückzuführen. In diesem Zusammenhang soll die besondere Begabung von Herrn Solms zur logischen und überzeugenden Interpretation betriebswirtschaftlicher Fachfragen nicht unerwähnt bleiben. Ohne Zweifel haben alle diese Gesichtspunkte mit dazu beigetragen, daß der Aufsichtsrat Herrn Solms zunächst als stellvertretenden kaufmännischen Geschäftsführer (November 1969) und ab März 1970 als ordentlichen Geschäftsführer für das kaufmännische Ressort bestellt hat.

Helmut Solms wurde kaufmännischer Geschäftsführer

Im März dieses Jahres hat der Aufsichtsrat unserer Gesellschaft Herrn Dipl.-Kaufmann Helmut Solms zum ordentlichen kaufmännischen Geschäftsführer bestellt.

Die meisten Mitarbeiter unseres Unternehmens kennen Herrn Solms, weil er schon über 15 Jahre in Reisholz tätig ist. Wenn wir trotzdem an dieser Stelle näher den Lebens- und Berufsweg unseres neuen Mitglieds der Geschäftsführung darstellen, so möchten wir damit einem verständ-

lichen Wunsch unserer Belegschaft entsprechen.

Herr Solms wurde am 27. 10. 1918 in Siegen/Westf. geboren. 1949 legte er an der Universität Köln das Examen als Dipl.-Kaufmann ab. Anschließend war er in der Industrie tätig. Seine neuen betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Konzeptionen trugen Herrn Solms schon früh den Ruf eines fortschrittlichen Betriebswirts ein.

Anschließend noch einige Details aus dem persönlichen Bereich unseres kaufmännischen Geschäftsführers. Herr Solms ist verheiratet und hat eine 17jährige Tochter und einen 12jährigen Sohn. Seine privaten Interessen gelten der Familie, dem Sport und der Literatur. Hier soll nicht unerwähnt bleiben, daß er im vorigen Jahr ein vielbeachtetes Fachbuch über sein Spezialgebiet Rechnungswesen geschrieben hat. Herr Solms hat als kaufmännischer Geschäftsführer eine verantwortungsvolle Aufgabe übernommen, die ein hohes Maß an fachlichem Können und Erfahrungen voraussetzt, aber auch menschliche Qualitäten und Unternehmergeist. Wir wünschen ihm dazu alles Gute und ein herzliches Glückauf.