

STUDER REVOX PRINT

Herausgeber: WILLI STUDER AG, Althardstrasse 30, CH-8105 Regensdorf / Gestaltung und Druck: Werbeabteilung

Redaktion: Monique Ray, REVOX ELA AG, Althardstrasse 146, CH-8105 Regensdorf

Editorial



20 Jahre
seit der Gründung der Willi Studer GmbH
Löffingen.

Löffingen, den 20. Juli 1984

Sehr geehrter Herr Dr. Studer

Neben den zahlreichen grossen Vereinsjubiläen, die in diesem Monat in der Raumschaft Löffingen gefeiert werden, tritt ein Jubiläum bescheiden in den Hintergrund, welches jedoch für die Entwicklung der Stadt Löffingen und der gesamten Raumschaft von grosser Bedeutung ist.

Am 20. Juli 1984 werden es 20 Jahre sein, dass die Firma STUDER REVOX in Löffingen beim Registergericht Freiburg als Firma eingetragen worden ist. Ich darf Ihnen deshalb ganz herzlich zum 20-jährigen Jubiläum Ihrer Firma hier in Löffingen gratulieren und mit den Glückwünschen an Sie, Ihre Familie und Ihre Mitarbeiter den Dank für all das verbinden, was in diesen zurückliegenden 20 Jahren zum Wohle der Gemeinde und ihrer Bevölkerung geschehen ist. Dabei denke ich nicht so sehr an die direkten Beziehungen zwischen Ihnen, Ihrer Firma und der Gemeinde als Verwaltungsgebilde, sondern daran, wieviele Familien durch die Arbeitsmöglichkeiten in

Ihrem Betrieb in Löffingen eine gesicherte Existenzgrundlage haben, an die Jugendlichen, die bei Ihnen eine gute zukunftsorientierte Ausbildung erfahren können und all diejenigen, die mit dem Namen Ihres Betriebs Zuversicht für die künftige Zeit verbinden. Ich darf Ihnen deshalb diese Glückwünsche vor allem in Stellvertretung für die gesamte Einwohnerschaft der Stadt Löffingen übersenden.

Mit den besten Grüßen und Wünschen
Ihr D. Mellert

Regensdorf, den 27. Juli 1984

Sehr geehrter Herr Bürgermeister Dr. Mellert

Herzlichen Dank für Ihr Schreiben vom 20. Juli. Es war für uns vor 20 Jahren ein grosser Schritt, in Löffingen eine Produktionsstätte zu errichten, doch die Erfolge der darauffolgenden Jahre bewiesen uns eindeutig, dass es ein Schritt in der richtigen Richtung war. Mit den Fertigungsstätten in Bonndorf, Ewatingen und Säkingen durften wir sicher auch ein kleines Steinchen zu einer wirtschaftlichen Entwicklung dieser Gebiete beitragen.

Dass das weltwirtschaftliche Tief und der enorme Konkurrenzdruck aus dem fernen Osten – ganz speziell in unserer Branche – unsere Expansion unterbrochen haben, darf unseren Willen zur Gesunderhaltung unseres Unternehmens nicht beeinflussen, sehen wir doch in Deutschland kleine und grössere Beispiele, welchen das nicht gelungen ist, genug.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich auch allen unseren Betriebsangehörigen – viele sind seit der ersten Stunde bei uns – meinen herzlichen Dank aussprechen. Nicht weniger aber auch ein Dankeschön an die Behörden der Stadt Löffingen und der ganzen Einwohnerschaft, welche uns von Anfang an so wohlwollend gegenüberstanden ist.

Mit den besten Grüßen und Wünschen für ein gutes Gedeihen für uns alle, verbleibe ich

Ihr

M. Studer

FERA '84

Mit 135'000 Besuchern liegt das Ergebnis der FERA 1984 (Fernseh-, Radio- und HiFi-Ausstellung in Zürich) knapp unter dem Rekord von 1983. Dass die Mehrheit der Besucher aber auch am REVOX-Stand zu begrüßen war, verdanken wir vor allem dem CD-Spieler, dem klaren Favoriten auf dem HiFi-Sektor sowie der neuen Aktivbox AGORA B, die beim Publikum und bei den Fachhändlern auf eine noch nie dagewesene Akzeptanz stiess. Der Stand im neuen Kleid und der von morgens bis abends volle Vorführraum wirkten wie ein Magnet. Eine neue, kurze aber eindrucksvolle Dia-Show mit anschliessend kommentierter Präsentation der Agora-Boxen sorgten dafür, dass unsere Kunden nicht nur etwas für Augen und Ohren erhielten, sondern auch überzeugt unseren Stand verliessen.



Inhalt:

Inhalt:	Seite
Neue Lötstrasse	2
In eigener Sache	3
Beförderungen bei ELA	3
Weltweiter Vertrieb	3
Wenn einer eine Reise tut...	4
20 Regiepulve an RAI	4
Sultanat Oman	5
Hobby	6
Betriebssport	7
Personalnachrichten	8



An der diesjährigen FERA präsentierte sich unser Stand im neuen Kleid.

Die diesjährige FERA stand aber auch im Zeichen der neuen Medien. Neben Radio und Fernsehen der SRG aus den 3 Sprachregionen wurde unter der Initiative des Organisationskomitees ein komplettes STUDER-REVOX-Studio aufgestellt, aus welchem 12 der wichtigsten Lokalradios

abwechslungsweise für einen halben Tag ihre Sendungen live realisierten. Übrigens war das Privatstudio vom Pionier der Lokalradios, Radio 24, ganz mit STUDER- und REVOX-Produkten ausgestattet.

Ursula Sangaletti

Neue Fertigungseinrichtungen in Löffingen



In der elektronischen Baugruppenfertigung wurde eine neue moderne EPM-Lötstrasse mit einer Gesamtlänge von 25 m installiert.

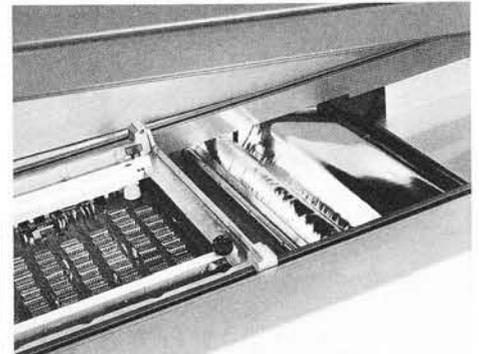
Am Anfang der Lötstrasse, an einem kettengetriebenen Zuführband, sind beidseitig je 5 Bestückungstische angeordnet. Die bestückten Lötrahmen laufen automatisch auf dem Zuführband in die Lötmaschine. Diese ist für das Löten von Chip-Bauteilen mit einer Spezial-Doppelwelle ausgerüstet. Die Vorlötwellen sind eine mitlaufende Hohlwelle. Durch die hohe Lötgeschwindigkeit werden die Chip-Bauteile intensiv mit Zinn umspült. Die in einem Abstand von ca. 70 mm nachfolgende Nachlötwellen sind eine gegenlaufende, asymmetri-

sche Vollwelle, die ein brücken- und zapfenfreies Löten, auch bei geringsten Leiterbahnabständen und hoher Packungsdichte, gewährleistet. Durch diesen optimalen Lötwellenabstand tritt keine Erstarrung des Lotes nach der ersten Lötung auf. Beide Wellen sind unabhängig voneinander in der Leistung regelbar sowie mechanisch in der Höhe verstellbar. Die Vorlötwellen können manuell oder lötrahmengesteuert, angepasst an den jeweiligen Printtyp, während der Produktion ein- und ausgeschaltet werden.

Nach der Doppelwellen-Lötmaschine passieren die Lötrahmen einen mit 4 Ventilatoren ausgestatteten Kühl tunnel und tauchen dann kettengeführt in die Durchlaufreinigungsanlage. Die Lötrahmen werden über Kurvenschienen unter die Dampfzone abgesenkt und dort starr über gegenläufig rotierende Walzenbürsten geführt. Bei der Passage der Dampfzone werden die Flussmittelrückstände auf der Ober- und Unterseite der Prints angelöst. Dann erfolgt die erste Unterseiten-Bürstenreinigung in der Vorreinigungszone. Dabei tauchen die Bürstenunterseiten in das Lösungsmittel (Freon) ein und waschen den Hauptteil der Flussmittelrückstände weg. Das nachfolgende Walzenbürstenpaar wäscht nun mit frisch destilliertem Lösungsmittel die Unterseite des Lötrahmens und des Prints nach. Danach steigt der Lötrahmen, über Kurvenschienen geführt, durch die Dampfzone auf die horizontale Transportebene auf. Beim Durchfahren der Dampfzone er-

folgt eine gründliche Kondensatspülung der Printober- und Unterseite.

Die Reinigungsanlage beinhaltet eine komplette Destillationsanlage. Im Siedebereich werden Lösungsmitteldämpfe erzeugt, die die gesamte Reinigungswanne bis zur Unterseite der Kühlschlangen ausfüllen. Durch die ständige Kondensation des Lösungsmittels an den Kühlschlangen fließt das Kondensat (reines Lösungsmittel) in eine Rinne (ca. 45 Liter/Std.) und wird über den Wasserabscheider (Molekularsieb) der Nachreinigungskammer zugeführt. Von hier aus fließt das Lösungsmittel über die Vorreinigungskammer zurück in den Siedesumpf. Lösungsmittelverluste werden über ein Niveauregelsystem aus einem separaten Vorratstank (250 Liter) ausgeglichen. Die Kühlung der Kühlschlangen sowie das Wärmen des Lösungsmittels im Siedebereich wird optimal energieschonend über eine Wärmepumpe, selbstregulierend gekoppelt durchgeführt.



Chip-Bauteile kurz vor dem Zinnbad.

Der Reinigungsanlage folgt eine Pufferstrecke, hier können die fertigen Prints entnommen werden. Der leere Lötrahmen läuft in einen Lift, der ihn automatisch absenkt und einem unter der Anlage verlaufenden Rücklaufsystem übergibt. Dieses bringt den leeren Lötrahmen im Eilgang zu den Bestückungsplätzen zurück.

Rudolf Mühlematter

Vergießen von Transformatoren

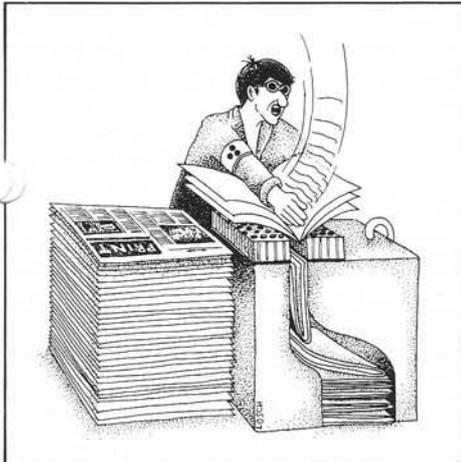
Neu in unserem Fertigungsprogramm sind Schnittbandkerntransformatoren die zur Geräuschdämmung eingegossen werden. Das zeitraubende Handmischen von Zweikomponentenmaterial gehört nun der Vergangenheit an.

Es wurde ein Zweikomponenten-Dosiermischgerät gekauft. Die Dosierung erfolgt über zwei fest eingestellte Präzisionszahnradpumpen. Direkt unter dem Mischkopf befindet sich die Auslaufdüse. Das Mischgut kann kontinuierlich oder über ein Zeitglied in Schüben entnommen werden. Die Reinigung der Anlage erfolgt über eine integrierte Spüleinrichtung.

Rudolph Höpker

In eigener Sache:

In der letzten Ausgabe (Print Nr. 51) ist uns leider jener Fehler unterlaufen, der irgendwann mal passieren musste: die Seiten 3 und 7 wurden vertauscht! Dies hatte zur Folge, dass nicht nur das Inhaltsverzeichnis gegenstandslos wurde, sondern auch einige Artikel etwas unmotiviert endeten oder an ungewollter Stelle begannen. Das Ärgerlichste an allem: als "es" entdeckt wurde, waren die Zeitungen schon zu Ihnen unterwegs. Somit waren wir jeglicher Möglichkeit beraubt, die Sache richtig zu stellen.



Tschuldigung

Es bleibt uns deshalb nur noch folgendes übrig: den Lapsus einzugestehen und um Nachsicht zu bitten. Es soll nicht wieder vorkommen!

(Vergleiche Murphy's Gesetze: "...wenn etwas schiefgehen kann, dann wird es schiefgehen...")

Die Redaktion

Beförderungen bei ELA

Ende August hat Herr Schuler die ELA verlassen. Dies hat neben seiner Nachfolge noch zwei weitere Beförderungen mit sich gebracht.



K. A. Bürki

Herr Kurt A. Bürki, bisher Verkaufsleiter HiFi-Produkte Schweiz, hat am 1.9.1984 offiziell die Bereichsleitung Verkauf und Marketing übernommen. Damit wird er verantwortlich für alle Belange von Marketing, Verkauf und Werbung unseres weltweiten Vertriebsnetzes. Sein neues Tä-

Weltweiter Vertrieb: eine Verpflichtung

In der Ausgabe Nr. 3/84 unseres SWISS SOUND weisen wir auf die Verpflichtungen hin, denen ein Hersteller nach dem Verkauf seiner Produkte garantiert nachkommen muss: die technische Beratung, die Serviceleistung und die Ersatzteillieferungen.

Während dieses im Heimatmarkt kaum mit Schwierigkeiten verbunden ist, gibt es in der Einhaltung der Auslands-Produktgarantie einige Hindernisse. STUDER REVOX Geräte werden in alle Welt geliefert, in Märkte, die Einfuhrbeschränkungen und Zollbelastungen unterworfen sind, welche den Preis eines Produktes in die Höhe schnellen lassen; die Transportwege, die trotz Luftfahrt oft lang und immer teuer sind: Faktoren, die den Käufer und Verkäufer finanziell belasten.

Die Verpflichtung für das Produkt nach dem Verkauf bleibt jedoch bestehen.

In zahllosen Fällen werden Geräte in einem europäischen Markt gekauft, um in einem anderen in Betrieb gesetzt zu werden. Das gleiche geschieht auch in Übersee. Die Geräte wechseln ihren Standort. Eine europäische Rundfunkgesellschaft, die durch Zentraleinkauf ihre Geräte im Mutterland erwirbt und für ihr Studio im Ausland ge-

braucht, soll um die Serviceleistung des Herstellers nicht bangen. Für solche Fälle gibt es firmeninterne Regelungen, die vielleicht nicht immer die Interessen der einzelnen Vertretungen und Tochtergesellschaften finanziell vollumfänglich wahren. Der Kunde ist jedoch immer noch König – er muss weltweit zu STUDER REVOX kommen können und Hilfe erwarten dürfen; dieser Verpflichtung können wir uns nicht entziehen. Es soll unsere vornehmste Aufgabe sein, STUDER REVOX Geräte durch die internationalen Vertretungen und Tochtergesellschaften ungeachtet ihrer Einkaufsherkunft im Einsatz zu betreuen, die Zufriedenheit des Kunden zu bewahren und die technische Leistung zu garantieren.

Wir dürfen niemals im Kleingeist nationaler und damit für das Produkt begrenzter Denkweise handeln; wir müssen getreu unserem Firmenleitbild

"...Innerhalb des Unternehmens soll das Gesamtinteresse wichtiger sein als die Interessen des Einzelnen..."

weltweit den Markennamen STUDER REVOX ohne Einschränkung durch nationale Marktinteressen vertreten.

Eugen E. Spörri

tigkeitsgebiet ist sehr breit gefächert und mit manch komplexen Problemen verknüpft; Herr Bürki hat sich aber durch längere Auslandsaufenthalte und gründliche Branchenerfahrung das nötige Rüstzeug erworben, um seiner neuen Tätigkeit (einigermassen) ruhig entgegenzusehen.

Im Januar 1979 in die ELA eingetreten, hat er sich schon früh als ein Mann der Tat zu erkennen gegeben. Konsequenter in seiner Arbeitsmoral und trotzdem menschlich in seiner Haltung gegenüber Mitarbeitern, beweist er zwischendurch, dass er die Dinge auch mal von der lockeren Seite betrachten kann. Selbst um einen kurzen Kommentar zu seiner neuen Aufgabe befragt, meint er: "Ich werde mich bemühen, aktuelle und zukünftige Probleme, auch jene welche Gefahr laufen beiseite geschoben zu werden, bei den Wurzeln zu packen".

Sicher wird er für neue Impulse sorgen. Man darf gespannt darauf sein.



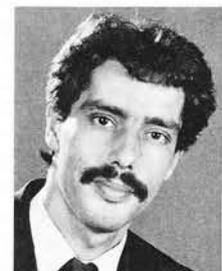
Jürg Hippele

Als Nachfolger von Herrn Bürki wurde Herr Jürg Hippele zum Verkaufsleiter HiFi Schweiz gewählt.

Nach 4-jähriger Lehre als Radio-Techniker und nachfolgender Praxis kam er als Servicechef zu REVOX. Anschliessend sammelte er noch weitere Erfahrung im Sprachlaborservice sowie im Verkaufsinendienst.

Während gut 10 Jahren betreute er dann die HiFi-Händler im Raume Nordwestschweiz.

Obwohl ihm seine langjährige Aussendiensttätigkeit sicher einiges an Geduld und Nerven abgefordert hat, ist er nach wie vor ein begeisterter REVOX-Fan. Wir wünschen ihm viel Erfolg und Tatkraft für seine neue Aufgabe.



Josef Acklin

Herr Josef Acklin wagte nach seiner Lehre als Verkäufer den Sprung in die HiFi Branche, hatte ihn dieses Gebiet doch von je her stark interessiert. Nachdem er während sechs Jahren bei einer grossen Radio-Fachkette seine Fähigkeiten unter Beweis stellte, wurde er zum Filialleiter ernannt. Zwei Jahre später, im März 1981, bot sich ihm die Gelegenheit, in unserem Unterneh-

men den Handel auch von der Grossisten-seite her kennenzulernen.

Nach 3 Jahren Verkaufsdienst wurde er Ende August 1984 zum Gebietsverkaufsleiter befördert. Sein Flair im Umgang mit Menschen wird zum Gedeihen und Erfolg seiner neuen Tätigkeit viel beitragen.

Herr Acklin freut sich auf seine neue Aufgabe und sieht in ihr eine echte Herausforderung. Wir wünschen ihm viel Glück und eine erfolgreiche Tätigkeit.

Die Geschäftsleitung

Wenn einer eine Reise tut...

Im Zeitalter der Postkutsche hat sich zumindest das Reisetempo gemüthlicher vollzogen – ob's aber bequemer als in einer DC10 zugeht, bleibt dahingestellt.

Für unsere geschäftlich Reisenden, meist Verkaufsleiter der internationalen Vertriebsgesellschaften und von vielen oft beneidet ob ihrer Tätigkeit in aller Welt, ist das Reisen nicht immer ein Vergnügen.

Exakte und zeitraubende Vorbereitungen für einen Auslandsbesuch bei einer Tochtergesellschaft/Vertretung, oder für den Zweck einer Markterforschung sind oberstes Gebot. Eine umfangreiche Checkliste spielt eine wichtige Rolle: Pendenzen werden durchgesehen, aktuelle Verkaufsvorgänge geprüft, Flugbuchungen erledigt; Papierkrieg mit Formularen für Visumeinholung findet statt, Pässe müssen verlängert oder in eine andere Sprache übersetzt werden. Das alles wird neben einem normalen Arbeitspensum im Büro erledigt – von den störenden Nachwirkungen einer Pocken- oder Gelbfieberimpfung gar nicht zu reden.

Sobald der Reisende sich mit seinem Koffer in der Hand von seinen zurückbleibenden Kollegen verabschiedet, beginnt der zweite anstrengende Teil: die Flugreise. "Angst vor'm Fliegen" – das hat noch leicht einer, und die Gesichter der verschiedenen Passagiere drücken diese menschliche Regung auch oft genug aus. Ohne den Vorzug einer Sitzplatzreservierung beginnt das 'Gerangel' um einen guten Platz – auch auf einer Geschäftsreise keine Seltenheit.

Das Handgepäck ist gewichtig von den zahlreichen Unterlagen und die zusätzlichen Dinge, die man für das Geschäft benötigt; ohne Papiere kein Geschäft und Koffer gehen schnell einmal verloren.

Reisen – ein magisches Wort! Auch für einen Routinier nicht immer Zauberei. Geduld ist die Devise; Geduld muss man haben. Man braucht sie, wenn man länger als 10 Stunden auf einem westafrikanischen Provinzflughafen ohne Sitzgelegenheit ausharren muss, um einen Anschluss in die Hauptstadt zu ergattern. Weit über hundert Passagiere warten auch. Der Grund: eine beschädigte Start- und Landebahn. Dazu hat man einen verstimmt Magen und die 'stillen Örtchen' sind kaum benutzbar.

Warten muss man manchmal auch auf den Koffer, der mit einer anderen Maschine kommt; oder – wenn er verloren gegangen ist – die Computermaschinerie der Fahndungsstelle für verlorenes Gepäckgut in Bewegung setzen. Also heisst es warten, wo Minuten sich in Stunden und Stunden in endlose Zeiten verwandeln. Geduld...

Der Aufenthalt in einem Land mit anderen Lebensgewohnheiten und klimatischen Verhältnissen ist aus gesundheitlichen Gründen nicht immer einfach. Da gibt es die Zeitverschiebung zum Heimatkontinent, anderes Essen, Trinken und die Sprache! Mehr oder minder vertraut ist man mit der Firmenvertretung, den Angehörigen der Tochtergesellschaften, die man besucht; das gemeinsame Geschäft schafft eine 'heimatliche' Basis.

Was gut ist am Reisen? Ein ungestörter Flug, nette Betreuung, Einreise in ein frem-

des Land ohne Schwierigkeiten, ein ruhiges Hotel und – last not least – das vielleicht 'ganz grosse' Geschäft, das man während seines Aufenthaltes abschliesst. Dann ist da noch der gute Kontakt zu Geschäftsfreunden und Kunden, die eine oder andere Einladung mit interessanten Gesprächen, die ganz andere Stadt, die anderen Menschen und die Gewissheit, wieder in die vertraute Heimat zurückzukehren.

Wesentlich sind auch die Erfahrungen, die man im Umgang mit Menschen in anderen Ländern sammelt; das geschäftliche Erfolgserlebnis; die Befriedigung, seine Aufgabe zum besten des Unternehmens erfüllt zu haben – und schliesslich, im Heimatflughafen die Worte zu hören "Grüezi, Ihren Pass bitte..."

Renate Ziemann

20. Regiepult der Serie 900 an RAI



Offensichtlich gehört der Verkauf von Mischpulten nicht zu den brotlosen Künsten!



Der Lehrer (Cyril Kramer) ...



... und sein Schüler (Signore Beppato)

Auf Einladung von Herrn Beppato, unserem Vertreter in Italien, durfte die Studioabteilung vor kurzem die Auslieferung des zwanzigsten Regiepultes der Serie 900 an die italienische Fernseh- und Radiogesellschaft RAI feiern. In der Wettinger Waldhütte trafen sich die vier zur Abnahme angereisten Vertreter der RAI, die Herren Beppato und Zunino der Audio International aus Mailand mit den beteiligten Mitarbeitern der STI und des Studiobaus zu einem Nachtessen.

Unser Wirt und Organisator C. Kramer sorgte nicht nur für das leibliche Wohl der rund 50 Gäste, sondern brachte mit seinem Alphornvortrag auch noch eine folkloristische Note in den Anlass. Herrn Beppatos Versuche, dem Geröllhaldensaxophon Töne zu entlocken, waren aber trotz STUDER Mischpulttechnik noch nicht ganz sendewürdig. Der Applaus blieb trotzdem nicht aus und bis zum hundertsten RAI-Mischpult bleibt ja zum Üben noch viel Zeit.

Hermann Stierli

Das Sultanat Oman

Der Wächter am Golf



Eine omanische Dhau in voller Fahrt.

Im Zusammenhang mit den zunehmenden Spannungen am Persischen bzw. Arabischen Golf hört oder liest man immer wieder von Oman. Dieses Sultanat liegt im Südosten der Arabischen Halbinsel am Indischen Ozean und der Küste Irans gegenüber. Hier verläuft auch die wichtige Strasse von Hormuz, wichtig weil durch diese Meerenge noch bis vor kurzem rund ein Viertel des von Westeuropa und Japan aus dem Iran, Kuwait, Saudiarabien, Qatar und den Vereinigten Arabischen Emiraten importierten Erdöls in Tankern transportiert wurde. Die schmalste Stelle der Meerenge ist nur etwa 40 Kilometer breit. Sie lässt sich also leicht durch einige Minen blockieren.

Seit 1970 wird das Land von Sultan Qaboos bin Said regiert, der es damals von seinem despotischen Vater in tief mittelalterlichem Zustand übernahm und seither nach und nach dank Erdöl-Einnahmen in ein arabisches Land des 20. Jahrhunderts umwandelte.

Das heutige Sultanat Oman (auf älteren Karten noch Muscat & Oman genannt) zählt auf einer Fläche von 212'450 km² (fünffach grösser als die Schweiz oder ein Zehntel des benachbarten Saudiarabiens) nur ungefähr 900'000 Einwohner, davon etwa 100'000 Gastarbeiter. Diese Leute leben – ausser in der alten Hauptstadt Muscat mit den modernen Satellitenstädten Matrah, Ruwi und Medinat Qaboos – vor allem in den fruchtbaren Küstenstreifen und malerischen Gebirgsöasen im Norden (Al-Batinah und Jabal Al-Akhdar) und Süden (Dhofar). Dazwischen liegen ausgedehnte Wüstenstriche und in ihnen die Quellen des heutigen Wohlstandes – die Erdölfelder. Die Fördermenge entsprach bisher zwar nur etwa einem Zwanzigstel derjenigen Saudiarabiens, und die Ölreserven werden voraussichtlich in 20 bis 30 Jahren erschöpft sein, doch im Moment genügen die Erdöl-Einkünfte zur schrittweisen Modernisierung des Landes. Da das omanische Erdöl ausserhalb der Strasse von Hormuz verladen wird, hat das Land wenigstens in dieser Hinsicht nichts von einer Blockade der Meerenge zu befürchten – im Gegenteil.

Die materielle Entwicklung Omans ist atemberaubend. Bestanden 1970 erst drei (!) Schulen im ganzen Land, sind es heute etwa deren 370. Vor 1970 gab es in Oman ein "Strassennetz" von rund zehn (!) Kilometern, jetzt verbinden gut 3'000 km Strassen die wichtigsten Städte des Sultanats. Neben neuen Siedlungen, Shopping Centers, Industrieanlagen und Geschäftshäusern entstanden Krankenstationen, Spitäler, Elektrizitätswerke, Flug- und Seehäfen, Moscheen, Universitäten, Regierungsgebäude, Radio- und Fernsehstationen. Auf die touristische Erschliessung des Landes wird bis auf weiteres bewusst verzichtet. Man hält die zu erwartenden Nachteile

te Coffee-Shops, Restaurants und Zimmer in Hotels nach eintönigem und teurem US-Standard; mächtige Amerikaner-Wagen auf zu eng gewordenen und immer wieder verstopften Strassen, deren Ausbau deshalb nie zu Ende zu kommen scheint; Büro- und Verkaufsräume, deren Ausstattung oft die unsrigen zuhause ärmlich erscheinen lässt, wenn man die fehlenden Grünpflanzen und die frische Aussenluft nicht in den Vergleich einbezieht.

Schaut man aber näher hin, merkt man bald, dass Oman – jenseits der grossen arabischen Wüste Rab Al-Khali – etwas Besonderes ist. Dies stellt man schon am Flughafen fest. Hier tragen die Passkontrol-



Portugiesisches Fort aus dem 16. Jahrhundert, im Vordergrund der Sultanspalast.



Unsere Verkaufsräume in Medinat Qaboos.

für grösser als die Vorteile. Mit britischer Hilfe baute Sultan Qaboos eine kleine, aber schlagkräftige Armee auf und geniesst – nicht zuletzt aus strategischen Gründen – auch das diskrete Wohlwollen der USA.

Kommt man als Geschäftsmann erstmals nach Muscat, erscheint einem alles etwa gleich wie in den andern Erdöl-Emiraten am Golf. Niederschmetternde feuchte Treibhausluft draussen, eiskaltes Air-Conditioning drinnen; luxuriös ausgestatte-

leure statt des weissen oder karierten Kopftuches schön bestickte, zylindrische Käppchen oder Turbane. Und – welche Überraschung für den aus den Golf-Staaten Einreisenden – in Oman gibt es Beamtinnen bereits am Flughafen, aber auch in der Hauptstadt als Politessen mitten im Verkehrsgewühl. Schade für die hübschen Damen ist nur, dass sie Uniformen nach britischem bzw. Heilsarmee-Muster tragen müssen. In Saudiarabien z.B. ist die Frau in der Öffentlichkeit kaum zu sehen und wenn schon, dann bis zur Unkenntlichkeit schwarz verumumt. Hat man die Gelegenheit, in Oman etwas ins Land hinaus zu kommen, sieht man wohl kaum einen rechten Mann, der nicht einen Khanjar – einen Krummdolch in silberner Scheide – im Gürtel trüge. Will man so eine persönliche Waffe als Andenken oder zur Durchsetzung betriebsinterner Forderungen kaufen, muss man für eine bescheidene Ausführung mindestens 500 US-Dollars hinlegen. Auf dem Lande begegnet man auch den Frauen, unverschleiert, reich geschmückt und in farbenprächtigen Gewändern. Da fragt man sich, ob man wirklich noch in Arabien weilt oder nicht etwa nach Indien entrückt worden ist.



Service-Werkstatt unserer Vertretung im Sultanat Oman.

Geht man z.B. in Mutrah in den Souk (Basar), bekommt man Erinnerungen an die Märchen aus "Tausend und einer Nacht" nicht mehr los. Dabei liegt man gar nicht so falsch, denn Sindbad der Seefahrer (Märchen der 317.-335. Nacht) könnte sehr wohl seine sieben abenteuerlichen Seefahrten von einem omanischen Hafen aus unternommen haben. Schliesslich waren die Omani schon in alten Zeiten ein seefah-

rendes, geschäftstüchtiges Volk, das mit seinen wendigen Dhaus den Übersee-Handel zwischen Ostafrika, Indien und China kontrollierte (siehe National Geographic Magazine, Juli 1982) und so viel mehr mit fremden Kulturen in Kontakt kam, als die armen Nomaden im Innern der Arabischen Halbinsel. Weite Reisen haben schon damals nicht nur den geografischen, sondern

auch den geistigen Horizont erweitert. Zwischen 1508 und 1650 setzten sich die Portugiesen vorübergehend als Konkurrenten im Fernosthandel in Muscat fest und hinterliessen zwei Festungen, die heute noch die alte Hauptstadt überragen. Mit dem Vertrag von 1798 gewannen dann die Briten starken Einfluss auf das Land, der bis in die neueste Zeit wirksam blieb.

Im modernen Oman sind es u.a. die zuverlässigen und klangreichen REVOX-HiFi-Geräte, die zur Erhöhung der Lebensqualität der zahlreichen, vor allem europäischen Fachkräfte beitragen, dies umso mehr als öffentliche Vergnügungsorte praktisch fehlen. Daneben arbeitet im staatlichen Rundfunk und Fernsehen eine grössere Anzahl REVOX-Tonbandgeräte, sowohl in der Hauptstadt als auch im fernen Salalah in der Südprowinz Dhofar. Unsere Vertretung, die Firma Photocentre in Ruwi, für den sachkundigen Verkauf an Private und Professionelle besorgt und unterhält neben attraktiven HiFi-Showrooms auch ein leistungsfähiges Service-Labor. Es ist zu hoffen, dass dieser Markt sich ungeachtet der kriegerischen Ereignisse im Golf für STUDER REVOX noch ausbauen lässt.

Ferdinand Fuchs

Das spezielle Hobby: Sportfischer



Jürg Hippele, 39, seit 15 Jahren bei REVOX ELA AG in Regensdorf, tätig im Verkauf Innen- und Aussendienst, seit 1.8.84 Verkaufsleiter Schweiz

Die Jünger Petri's frönen ihrem Hobby auf sehr unterschiedliche Weise. Jürg Hippele ist "Fliegenfischer" – nach seiner Meinung die fairste und interessanteste Art der Sportfischerei, denn Fliegen sind die natürliche Hauptnahrung der Fische und 'gnädiger' als andere Köder. Würmer und Blechköder erfordern zwar weniger Aufwand, sind aber oft halb so wirksam wie Insekten und Larven, und verletzen untermassige Fische meist tödlich.

Gefischt hat er seit seinem 6. Lebensjahr. Mit dem über Jahre erworbenen Können wuchs auch der Anspruch; das Fischen wurde zur 'Sucht'. Man stand gegenüber den Fischerkollegen unter Erfolgszwang. Heute ist das anders; die Qualität ist wichtiger als die Quantität.

Flüsse und Bäche sind sein Revier – sie garantieren mehr Abwechslung, da man seinen Standort ständig ändern muss. Man wandert oft viele Kilometer am Wasser entlang. Stille Gewässer sind nicht so abwechslungsreich. Die Verbundenheit mit der Natur ist ein wichtiger Ausgleich zu den Belastungen des Alltags; man lernt den Zyklus der Lebewesen kennen und geniesst die Stille der Umgebung. Schwätzer findet man kaum unter den Fischern.



Auch ein Hobbyfischer benötigt eine Lizenz; man erhält sie je nach Kanton oder Gewässer bei den dafür zuständigen Behörden. Der Preis für eine Saisonkarte ist unterschiedlich; er variiert zwischen Fr. 60.- und Fr. 400.- und ist kantonsabhängig (meist auch vom Wohnort des Lizenzhalters). Tageskarten kann man schon für Fr. 15.- beziehen.

Die Ausrüstung für das Fliegenfischen kostet mit allem notwendigen Zubehör zwischen Fr. 2'000.- und Fr. 12'000.-. Sie schliesst je nach Preis Gummi-Watstiefel (auch ledergefüttert) ein, wetterfeste Kleidung in unauffälligen Farben, Hut oder 'Dachkappe', verschiedene Ruten, wovon

eine allein zwischen Fr. 200.- und 2'000.- kosten kann, den Feumer (Netz mit Griff, am Gürtel befestigt, dient zum Schöpfen



des Fisches), und alles Spezialzubehör, das für den Fischer eine Notwendigkeit ist. Zweckmässig aufbewahrt werden die vielen kleinen Dinge in einer speziell 'konstruierten' Weste, die mit vielen Taschen versehen dem Fischer 'zur Hand' geht.



Dann sind da noch die Köder – wichtiges Instrument für erfolgreiches Fischen. Jürg Hippele stellt sie selbst her – in vielen Varianten und von echten Insekten kaum zu unterscheiden. Er braucht für diesen Zweck einen "Fliegenbindestock" und Hahnenkalp vom Brustteil. Das Geflügel

wird u.a. in den USA speziell für diesen Verwendungszweck gezüchtet. Skalp nennt man "Balg"; seine Federn reichen für 100 – 400 Kunstfliegen. Um jedoch eine möglichst naturgetreue Darstellung der Fliegen zu erreichen, werden Bälge verschiedener Art und Farbe benötigt. Die Herstellung selbst erfordert viel Geschick und eine ruhige Hand. Die sehr zierlichen Köder sehen ungemein natürlich aus; man kann mit einem mehrere Fische fangen. Da gibt es speziell kleine Fliegen für das Fischen von Äschen, die nur schwer zu überlisten sind. "Fische sind klug" behauptet Jürg Hippele. Man muss sehr geschickt vorgehen, um überhaupt Äschen zu erwischen; Forellen fängt er auch.

Seine bevorzugten Gebiete sind die Gewässer der Kantone Schwyz (hier kann man in jedem Bach fischen), Jura und Linthkanal (Obersee). Beim Fischen in der Aa hinauf zum Kulm kommen schnell einmal einige Kilometer Klettermarsch zusammen. Am liebsten fischt er jedoch in Jugoslawien: die glasklaren Bäche und Quellen sind sehr fischreich und anspruchsvoll; hier ist nur Fliegenfischen erlaubt. Die Schonzeiten für Edelfische fallen in Europa je nach Fischart in die Monate Oktober bis Mai, jeweils für ca. 4 Monate.

Jürg Hippele hat eine freiwillige Sportfischer-Prüfung abgelegt und gehört auch einem Club an. Er geht einmal im Monat (früher einmal wöchentlich) fischen, kocht gern (dafür kauft er auch selbst ein), probiert gern gute Weine und bringt Zeichen- und Malkünstlern die Herstellungstechnik von Radierungen bei. Seine beiden Söhne fischen auch; er nimmt sie daher gelegentlich auf eine Fischtour mit. Wir wünschen ihm "Petri Heil".
Renate Ziemann



BSG Tischtennispieler

erneut nur zweiter Sieger gegen die Südbadischen – Gummiwerke



Die beiden Mannschaften Südbadische Gummiwerke Neudingen und die BSG Studer-Revox

Auch im Rückkampf konnte die Tischtennisabteilung der BSG in Löffingen in einem Tischtennis-Freundschaftskampf gegen die Tischtennispielerinnen und -spieler aus den Südbadischen Gummiwerken Neudingen an der grünen Platte nicht bestehen. Die Überlegenheit der Gäste in der neuen



BSG Grümpeltturnier

mit Rekordbeteiligung

– 51 Mannschaften kämpften an zwei Tagen – Sieger kamen aus Lenzkirch-Kappel, Neustadt und Löffingen

Ein grossartiger Erfolg war der BSG Studer-Revox mit dem zehnten Fussball-Grümpeltturnier auf Kleinfeld beschieden. Bei diesem Jubiläumsturnier beteiligten sich 51 Mannschaften, die aus der Schweiz, Euskirchen, Wehr, Singen, dem Hochschwarzwald, Freiburger Raum und aus dem Schwarzwald Baar-Kreis kamen.



Die Betriebsmusikkapelle unter Dirigent Oswald Hasenfratz beim Platzkonzert.

Damen:

1. und Wanderpokalgewinner Stammtisch Blume Kappel
2. Schneller Blitz Dittishausen
3. BSG Ricosta Donaueschingen

Aktive Mannschaften:

Bei den Aktiven Mannschaften beteiligten sich 14 Mannschaften. Der letztjährige Pokalgewinner Made in Turkey war nicht mit von der Partie.

1. EX REAL 10-B Löffingen
2. Tafelkreuzkicker I Donaueschingen
3. Die Opfer Neustadt

Nichtaktive Mannschaften:

Bei den Nichtaktiven beteiligten sich 31 Mannschaften. Auch hier konnte sich der letztjährige Pokalgewinner Atletico Regensdorf/Schweiz, den von A. Vögt gestifteten Wanderpokal nicht erfolgreich verteidigen.

1. EL BRASIL Neustadt
2. Sporting Jumpinsfeld Wehr
3. MTN Neustadt

Gerold Bächle

Sporthalle in Löffingen war einfach zu gross. So siegten die Gäste mit ihrem Geschäftsführer Kutzner klar mit 13 : 2 Spielen und 27 : 7 Sätzen. Die einzigsten Siege für die BSG errangen Konrad Benz und Gerold Bächle. Trotz dieser Niederlage war die Stimmung und das kameradschaftliche Verhältnis an der Platte und auch beim anschließenden gemütlichen Beisammensein im Hexenschopf ausgezeichnet.

Gerold Bächle

Reach out for a medal



Wenn diese "Nationalhymne" der vor wenigen Wochen stattgefundenen olympischen Spiele erklang, welcher Zuschauer am heimischen Fernseher wünschte sich nicht direkt an den Ort des Geschehens im sonnigen Kalifornien! Dieser Traum erfüllte sich für Uwe Streit, Auszubildender des Werkes Löffingen und in seiner Freizeit aktiver Turner. Er und seine Löffinger Turnkameradin Pia Fehrenbach gehörte zu den 117 deutschen Jugendlichen, die nach Erfüllung bestimmter Auflagen, für das internationale olympische Jugendlager nominiert wurden.

Nach einem 12-Stunden-Non-Stop-Flug fanden beide sich am 23.7.1984 mit 550 jungen Leuten aus aller Welt im Jugendlager Claremont, eine Stunde von Los Angeles entfernt, ein. Seinen besonderen persönlichen Neigungen entsprechend besuchte Uwe Streit vor allem die Turnerwettkämpfe. Bei seinen Schilderungen der Disziplinen von Li Ming, Ton Fei und Olympiasieger Koji Gushiken gerät er ins Schwärmen. Welch ein Eindruck, aus zehn Metern Entfernung Pflicht und Kür beizuhören zu dürfen!



Besonders fasziniert berichtet er über die Kämpfe von Moses, Schmid und Lewis sowie den Siebenkampf mit Sabine Ewerts. Stolz ist er auf einen Schnappschuss von Carl Lewis, der ihm aus drei Metern Entfernung gelang.

Innerhalb des Lagers klappte die vom DSB übernommene Organisation bestens und auch für die Freizeitgestaltung war gesorgt. Super fand Uwe Streit einen Besuch in einer Rodeo-Veranstaltung, Ausflüge nach Hollywood, China Town, Beverly Hills, Hollywood-Boulevard und die von den Songs der Beach Boys weltberühmten Strände.

Den befürchteten Smog konnte er übrigens nicht vorfinden. Er lobt die Disziplin der amerikanischen Autofahrer. Die Bevölkerung trat den Boys and Girls from Germany mit einer ungewöhnlichen Gastfreundschaft und Herzlichkeit gegenüber.

Roland Betsche

Studer Revox Betriebe Personalnachrichten

Ein herzliches Willkommen entbieten wir allen unsern neuen Kolleginnen und Kollegen. Wir wünschen Ihnen, dass Sie sich recht rasch wohl und heimisch fühlen und viel Befriedigung in Ihrer Mitarbeit bei uns erleben.

Neue Gesichter in Regensdorf



1. Suzana Asikov
Lötlerin/Bestückerin
2. Stefan Erni
Prüfer
3. Donatus Elber
Prüfer/Reparateur
4. Gabriele Graldi
Servicetechniker
5. Markus Schilling
Werkzeugmacher
6. Andrea Capasso
Koch
7. Andreas Rüdüsühli
Entwicklungsing. HTL



Zusätzliche Neueintritte
Juli bis September 1984

Revox Ela AG:
– Reto Vacchelli, Verkaufs-Sachbearbeiter

Willi Studer AG:
– Hana Busse, Techn. Illustratorin
– Rosa Sigo, Monteurin

Wiedereintritt Studer International AG:
– Heinz Schiess, Gebietsverkaufsleiter

Übertritt von WST zu STI:
– Annemarie Baumann, Lageristin

Übertritt von ELA zu WST:
– Andreas Stöckli, Laborant

Pensionierungen



Gertrud Pertile



Karl Fechtig

Bonndorf

Aus gesundheitlichen Gründen trat Ende Juni 1984 Herr Karl Fechtig in den Ruhestand. Seit 1972 versah er in unserem Werk Bonndorf die Aufgaben eines Stanzers.

Bad Säckingen

Ebenfalls in den Kreis unserer Rentner übergewechselt ist im Juli 1984 Frau Gertrud Pertile. Sie gehörte über 11 Jahre als Kontrolleurin unserem Werk Bad Säckingen an.

Wir sprechen beiden Neupensionären unseren Dank aus für den in langjähriger Betriebstreue erbrachten Einsatz und wünschen einen langen, unbeschwerten Ruhestand.
Roland Betsche

Neueintritte Mollis



Mara Remini
Monteurin



Amelia Remini
Monteurin

Auszubildende Zweigwerke BRD



V.l.n.r.: Stefan Schurt, Cornel Dörflinger, Angelo Occhiuzzi, Regina Wehrle, Tho Happle, Rainer Rappenegger.

Neueintritte Löffingen

Studer Revox GmbH:



Gabriele Bossert
Kontoristin



Werner Mülders
Aussendienst

Neueintritte Bonndorf

Willi Studer GmbH:

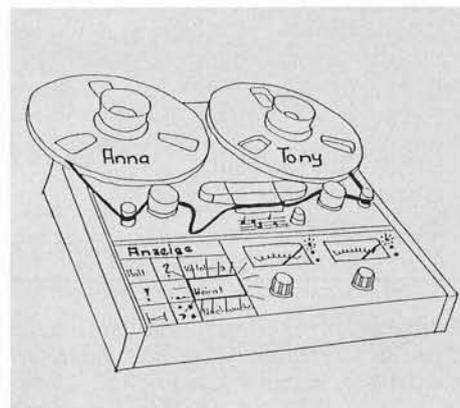


Karin Duppers
Chemielaborantin



Sigrid Schlef
Chemielaborantin

Leserbrief



Heiratsanzeige von Anna Kuster + Tony Artho, STI

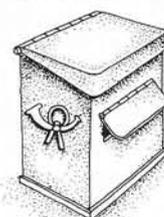
Es gibt sie immer noch, die "angefressenen", die Ihre Bindung zum Arbeitsplatz weder verleugnen können, noch wollen.

Marcel Siegenthaler

Offene Stellen

Willi Studer AG
– Entwicklungsingenieur ETH oder HTL
– Analytiker
– Lötlerinnen/Bestückerinnen
– Prüfer/-in

Revox Ela AG
– Sekretärin, franz. (Teilzeit)



**Letzte
Leerung:**

23. November 1984
Redaktionsschluss