



Ford-Chef Goeudevert
Einsparungen in der Verwaltung

chef Alfred Langer soll Ebers bald aufs Altenteil folgen.

Unangenehm für Goeudevert: Mit Hans Wilhelm Gäb, 45, dem Vorstandsmitglied für Öffentlichkeitsarbeit, verließ ihn im Juni ein PR-Manager, der sich in der deutschen Auto-Industrie eines hervorragenden Rufs erfreut. Gäb fängt am 1. Oktober beim Konkurrenten Opel an.

Allzu lange kann sich Goeudevert bei den Personalien nicht mehr aufhalten. Soll das Unternehmen wieder auf Erfolgskurs kommen, dann müssen bald neue Modelle von den Bändern rollen.

Für die bieder gestylten Taunus und Capri sind Nachfolger überfällig, das Flaggschiff Granada ist als Spritschlucker verschrien.

Nur der erst September letzten Jahres aufs Band gehobene Escort und der kleinere Fiesta entpuppten sich als Verkauf-Hits. Die starke Nachfrage vor allem nach dem Modell-Neuling offenbarte jedoch, wie kurzfristig bei Ford of Europe geplant wird.

Um im spanischen Valencia die Escort-Produktion aufnehmen zu können, disponierten die Ford-Bosse um: Der Fiesta, der bislang in Deutschland und Spanien zusammengebaut wird, soll künftig in höheren Stückzahlen von Kölner Bändern laufen.

Für die höhere Fiesta-Produktion sucht Ford seit voriger Woche in Köln 900 zusätzliche Fließbandarbeiter. Bewerber fanden sich genug ein — fast nur ehemalige Ford-Werker. Mehrere Tausend waren erst im August letzten Jahres mit Abfindungen zwischen 8000 und 12 000 Mark zur freiwilligen Kündigung veranlaßt worden.

HI-FI-INDUSTRIE

Gelehrige Schüler

In aller Stille schafften die Schneider Rundfunkwerke im schwäbischen Türkheim den Sprung an die Spitze der bundesdeutschen Hi-Fi-Geräte-Hersteller.

Die Ziele des schwäbischen Hi-Fi-Fabrikanten Bernhard Schneider, 46, sind hochgesteckt: „Vieles von den Japanern lernen, aber alles besser machen.“

Daß der Schwabe ein gelehriger Schüler der Konkurrenten aus Fernost ist, hat er schon bewiesen: Während die großen deutschen Radio- und Fernsehhersteller ihre Hi-Fi-Produktion in den vergangenen Jahren fast vollständig ins Ausland verlagerten, baut Schneider seine Fabriken in Süddeutschland weiter aus.

Mit einer Jahresproduktion von zirka 800 000 Hi-Fi-Geräten und rund einer Million Lautsprecher-Boxen ist die Schneider Rundfunkwerke GmbH & Co. heute der größte Audio-Geräte-Hersteller in der Bundesrepublik.

Viel erstaunlicher: Als einziger in der Elektronikbranche baut Schneider alle Radios, Verstärker oder Plattenspieler in Deutschland zusammen. Stolz wirbt die Firma aus dem bayrischen Türkheim daher mit dem Slogan: „Schneider. Hi-Fi made in Germany“.

Vor neun Jahren, als die Brüder Bernhard und Albert Schneider die vom Vater übernommene Möbelschreinerei zu einem Rundfunkwerk umbauten, war die Konkurrenz, der Hi-Fi-Pro-

dukte mit dem Stempel „Made in Germany“, noch erdrückend stark. Die Chancen, ohne Erfahrung gegen Weltkonzerne wie ITT oder die bundesdeutschen Marktführer Grundig und Telefunken erfolgreich bestehen zu können, schienen denkbar schlecht.

Der Zufall half den Schneiders, die bis Anfang der siebziger Jahre mit Kleiderspinden für die Bundeswehr und Holzgehäusen für Musiktruhen ihr Geld verdienten. 1972 machte zunächst die alteingesessene schwäbische Radiofabrik Emud dicht; kurz darauf mußte der Büromaschinenhersteller Walther Konkurs anmelden; das Walther-Werk in Gerstetten nahe Ulm wurde stillgelegt. Kurz entschlossen griffen die Schneider-Brüder zu: Für wenig Geld erhielten sie in Ulm eine funktionsfähige Radiofabrik, gleichzeitig übernahmen sie die arbeitslos gewordenen Elektronikfachleute von Walther.

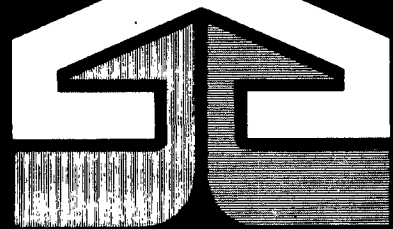
Ähnlich wie ihr fränkischer Kollege Max Grundig bewiesen die Schneiders von Anfang an Gespür für die Wünsche breiter Käuferschichten: Sie setzten auf preiswerte Kompaktanlagen, in denen Plattenspieler, Rundfunkempfänger und Verstärker kombiniert wurden. Großaufträge des Gütersloher Buchklub-Riesen Bertelsmann halfen, die Produktion aufzustocken. Während die angestammten deutschen Hersteller zu hohen Kosten vielerlei verschiedene Produkte anboten, konzentrierten sich die Schneider-Brüder auf wenige Typen. Die konnten sie dann in hohen Stückzahlen billig über die Bänder laufen lassen.

Bald bestellten auch Versandhäuser wie Quelle und Warenhauskonzerne wie Karstadt für ihre Handelsmarken



Schneider-Produkte im Handel: Einige Prozent billiger als Fernost-Ware

HITACHI



**RAUMKLIMA
GERÄTE**

Tip Nr.4

**So
sparen Sie
Öl für kalte
Tage!**

Die unterschiedlichen Temperaturen der Übergangszeit machen Ihrer Heizung schwer zu schaffen. Immer wieder springt sie an, schaltet sich ab. Das kostet teures Öl. Anderen überlegen sind Sie, wenn Sie Ihre Heizung im Frühjahr und im Herbst ganz abschalten und alternativ Einzelräume mit Hitachi-Raumheizgeräten erwärmen. Sie arbeiten nach dem Wärmepumpenprinzip. Ab einer Außentemperatur von über $\pm 0^\circ\text{C}$ — und das trifft auf mehr Tage im Jahr zu, als Sie vermuten, heizen Sie problemlos und kostengünstiger. Bei diesem Gerät überträgt sich die thermostatisch geregelte Wärme direkt und deshalb schnell auf die Raumluft. Im Sommer können Sie mit dem gleichen Gerät den Raum kühlen. Tastendruck genügt!

Wenn Sie also anderen überlegen sein wollen, lassen Sie sich über diese Raumheiz-Alternative von Hitachi informieren. Wir haben bestimmt das passende Raumklimagerät für Sie.

Coupon

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen bzw. Händlernachweis.

Name _____

Straße _____

Wohnort _____

Hitachi Sales Europa GmbH, Abt. K
Kleine Bahnstraße 8, 2000 Hamburg 54

maßgeschneiderte Geräte in Türkheim. Innerhalb von fünf Jahren wuchs die Belegschaft von 300 auf 1400, der Umsatz verzehnfachte sich auf 200 Millionen Mark. In diesem Jahr sollen es 330 Millionen Mark sein.

Das Geschäft rentiert sich. Während die gesamte Branche mit Ausnahme Grundigs begann, rote Zahlen zu schreiben, blieb in Türkheim stets Gewinn übrig, neun Millionen Mark netto waren es allein im vergangenen Jahr.

Auch im Ausland hat Schneider inzwischen Fuß gefaßt. Knapp ein Drittel des Umsatzes wird im Export erzielt. Neben dem europäischen Ausland soll demnächst auch Nordamerika beliefert werden, ein Land, das die Japaner fast als Heimmarkt ansehen.

Die Angst vor der Konkurrenz aus Fernost haben die Türkheimer inzwischen verloren. Mit jährlichen Investitionen von 15 bis 20 Millionen Mark haben sie ihre Produktionsanlagen



Hi-Fi-Fabrikant Bernhard Schneider
Keine Angst vor den Japanern

modernisiert; die Brüder glauben, daß sie heute fast genau so rationell arbeiten wie die asiatischen Lieferanten.

Tuner und Verstärker aus ihrem Werk Straß bei Ulm, so behaupten sie, seien zwei bis drei Prozent billiger als die in Deutschland angebotene Ware aus Taiwan oder Japan. Allerdings arbeiten die Importeure auch mit einem gewichtigen Handikap: Sie müssen auf ihre Geräte etwa fünf Prozent Frachtkosten und 14 Prozent Zoll aufschlagen.

Vom nächsten Jahr an werden die Schneiders noch billiger produzieren:

In einer neuen Fabrik in Straß sollen Maschinen die Elektronikbauteile von Hi-Fi-Geräten vollautomatisch herstellen. „Dann sind wir“, so Bernhard Schneider, „sogar schneller als die Japaner.“

Der Erfolg treibt Schneider nun die deutsche Konkurrenz als Kundschaft ins Haus. Drei deutsche Elektronikfirmen — Siemens, Blaupunkt und ITT Schaub-Lorenz — wollen künftig einen Teil ihres Audio-Programms bei Schneider fertigen lassen. Bisher kauften die Unternehmen vornehmlich in Fernost ein.

Nachdem sich die Schwaben im Hi-Fi-Geschäft eine feste Position erkämpft haben, wollen sie sich bald auch auf dem Zukunftsmarkt Video tummeln. Den ersten zaghaften Schritt ins Bildgeschäft wollen sie mit einem Empfangsteil für den Stereoton im Fernsehen wagen.

Das Gerät wird an die Hi-Fi-Anlage angeschlossen und ermöglicht, über die Hi-Fi-Lautsprecher den Stereoton fürs Fernsehen zu empfangen. Da ein solcher Apparat mit knapp 300 Mark weit billiger als ein neuer Stereofernseher sein wird, versprechen sich die Türkheimer von dem Zubehör ein gutes Geschäft.

Den eigentlichen Start in den Videomarkt wollen die Brüder 1983 wagen, mit Bildplattenspielern, zugekauften Fernsehgeräten und VHS-Video recordern.

Doch trotz aller Erfolge, trotz hochfliegender Pläne wollen die Brüder jenes Geschäft nicht ganz aufgeben, mit dem sie das Geld für ihren Start in die Elektronikbranche bekommen hatten: In den stilleren Sommermonaten, wenn die Lautsprecher-Produktion gedrosselt werden muß, zimmern die Hi-Fi-Fabrikanten weiter Kleiderspinde für die Bundeswehr.



Hi-Fi-Fabrikant Albert Schneider
Der Zufall half