

...saba-report...saba-report...

Pressestimmen

STUTTGARTER ZEITUNG

Aber auch das konsequente Festhalten an der seit 1962 bestehenden „selektiven SABA-Vertriebsbindung“, die sogar den Segen der Brüsseler EWG-Behörden erhalten hat, sieht Brunner-Schwer als wesentlichen Erfolgsfaktor an. Der enge Kontakt zum Fachhandel mit „klar geordneten Vertriebswegen“ werde auch künftig beibehalten, ungeachtet des Preisbindungsverbots.

Handelsblatt DEUTSCHE WIRTSCHAFTSZEITUNG Industriekurier

Nachdem sich 1972 der Umsatz um 27,6% auf 435,5 Mill. DM erhöhte und die Nachfrage aufgrund der Kapazitätsgrenzen nicht immer befriedigt werden konnte, so daß ein noch weitaus größeres Wachstum möglich gewesen wäre, rechnet der geschäftsführende Gesellschafter Hermann Brunner-Schwer für 1973 wieder mit einem Wachstum von über 20% auf ein Geschäftsvolumen von 550 Mill. DM. Davon sollen 430 Mill. DM im Inland und die restlichen 120 Mill. DM auf den Auslandsmärkten erzielt werden.

DIE WELT UNABHÄNGIGE TAGESZEITUNG DER BUNDESREPUBLIK

Nicht nur im Verkauf, auch in der Produktion denkt die Verwaltung über die Bundesrepublik hinaus. Neben dem Werk in Kölliken/Schweiz gewann jetzt die Fabrik in Tienen/Belgien an Bedeutung. Die gesamte Fertigung von Schwarz-Weiß-Fernsehgeräten wurde nach Belgien verlagert, um zusätzliche Kapazitätsreserven für Farbempfänger im Stammwerk Villingen zu gewinnen.

Frankfurter Allgemeine ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

SABA fühlt sich am Markt etabliert, zumal eigene Fertigungen im Ausland und die Möglichkeit, auch die weltweiten Fertigungsstätten des GTE-Konzerns zu bedienen, zu einer neuen und betriebswirtschaftlich effizient strukturierten Fertigungskonzeption verholfen haben.

SABA mit Fachhandel gut im Bild

Hermann Brunner-Schwer über Lage und Entwicklung bei SABA und in der Rundfunk- und Fernsehbranche

„Wer auf diesem Markt eine langfristige Überlebenschance haben will, muß fortwährend qualitativ hochstehende Produkte anbieten, um die wir bei SABA ständig bemüht sind.“ Diese Zusage machte Hermann Brunner-Schwer, Geschäftsführender Gesellschafter der SABA-Werke auf der diesjährigen Jahreshauptversammlung in München. In elf schwierigen Jahren habe sich die Vertriebspolitik des Schwarzwälder Unternehmens bestens bewährt. Angesichts des Auslaufens der Preisbindung halte man neue Mittel bereit, um die enge Kooperation mit dem Fachhandel erfolgreich weiterführen zu können. Der Vorsitzende des SABA Großhandelsbeirats, Erich Ströhlein, sicherte seitens des Großhandels eine gute Zusammenarbeit mit dem Hause zu und würdigte die enge Verbundenheit von SABA mit dem Großhandel. In einem allgemeinen Überblick über

die Lage und die zu erwartende Entwicklung der Rundfunk- und Fernsehbranche sprach Hermann Brunner-Schwer auch über das erfolgreiche Geschäftsjahr 1972, in dem SABA einen Umsatzzuwachs von nahezu 28% erzielen konnte. Das verbesserte Konjunkturklima sowie die sehr aktuellen und qualitativ hervorragenden Übertragungen der Olympischen Sommerspiele seien die besten Voraussetzungen für einen guten Umsatz gewesen. Bei 22,4 Mio. Haushaltungen habe die Fernsehgerätesättigung 81% erreicht, die Marktsättigung bei Farbfernsehgeräten 18%. Für das laufende Jahr rechne man bei Farbfernsehgeräten mit einem Anstieg auf 22%. Auch angesichts der 1974 zur Durchführung kommenden Fußballweltmeisterschaft sei bei pfleglicher Behandlung des Marktes mit einem weiteren erheblichen Umsatzplus zu rechnen.



„Wie liberal wir im Gegensatz zu anderen EWG-Ländern die Außenhandelspolitik handhaben, zeigt sich am Beispiel der Einfuhr“, fuhr Brunner-Schwer in seiner Bilanz fort. Auf dem Gebiet der Unterhaltungselektronik seien im vergangenen Jahr für eine Milliarde Mark Importe getätigt worden, 25% mehr als 1971. Es sei bezeichnend, daß die Eigenimporte nicht in dem Maße wie die Handelsimporte angestiegen seien. Die eigene Fertigung im Fernen Osten, in Hongkong und Taiwan, sei ein sehr interessanter Weg, um der japanischen Herausforderung wirksam zu begegnen. Der zweite Weg sei eine äußerste Rationalisierung auf der Basis der Großserienfertigung. Es zeige sich auch, daß die Kooperationsbereitschaft deutscher Hersteller größer werde. Diese Selbsthilfemaßnahmen seien notwendig, da es die Bundesregierung als unnötig erachte, Schutzmaßnahmen anzubieten, wie sie in anderen EWG-Ländern längst üblich sind.

Steigende Kosten – fallende Preise

Es sei eine außergewöhnliche Leistung der deutschen Rundfunk- und Fernsehindustrie, diesen überaus harten nationalen und internationalen Wettbewerb zu bestehen. Die für das vergangene Jahr erzielte Umsatzrendite von 1,7% bewiese, daß zur Wahrung der Marktchancen auch ein Ertragsverzicht seitens des Produzenten notwendig gewesen ist. Dies sei nicht verwunderlich angesichts der ständig rückläufigen Abgabepreise. Auf der Preisbasis des Jahres 1962 hätten Schwarz-Weiß-Fernsehgeräte 1972 nur noch 72% ihres damaligen Handelspreises gekostet, Rundfunkgeräte nur noch 83,6%. Die Preise für Farbfernsehgeräte hätten sich seit 1967 um 20 bis 25% zurückentwickelt, obwohl die Technik aufwendiger geworden sei. Nicht berücksichtigt sei hierbei die sich in der Inflationsrate ausdrückende dramatische Kostenexplosion in der Bundesrepublik Deutschland. Hermann Brunner-Schwer forderte seine Handelspartner zur Mitarbeit auf, um die anstehenden Probleme gemeinsam besser zu bewältigen. Es sei notwendig, daß Groß- und Einzelhändler wichtige Informationen schnell nach Villingen weitergäben, um anstehende Schwierigkeiten rasch bereinigen zu können. In diesem Zusammenhang wies er darauf hin, daß die eigenen Werkstatt-Aktivitäten des Großhandels zu einer wichtigen Dienst-



leistung gegenüber dem Einzelhandel zählen. Die technisch zuverlässige Unterstützung durch den Großhändler

Erich Ströhlein, Vorsitzender des SABA Großhandelsbeirates betonte in seinem Bericht die gute und enge Zusammenarbeit zwischen dem Fachgroßhandel und SABA.

sei langfristig wertvoll, um das Vertrauen des Einzelhändlers zu erhalten. Der Vorsitzende des SABA Großhandelsbeirates, Erich Ströhlein, brachte die Verbundenheit und die Sympathien der Großhändler zum Hause SABA zum Ausdruck. Gegenseitiges Verständnis für die Probleme des anderen sei eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Zusammenarbeit. Er forderte SABA auf, die Preisbindung bis zum Ende dieses Jahres mit aller Konsequenz fortzusetzen. Der Fachhandel werde auch unter den neuen Bedingungen mit SABA zusammenarbeiten. Des Unternehmens Treue zum Fachhandel werde weiter honoriert.

Täglich 4500 Geräte verkauft

Erfolgreiche Produkte – Bericht von Helmut Reinauer, Leiter des Geschäftsbereichs Marketing und Vertrieb

Erstmals wurden von SABA im Laufe eines Geschäftsjahres über 1 Million Geräte verkauft. Das bedeutet pro Arbeitstag eine umgesetzte Produktion von über 4500 Stück. Diese Angaben machte der Leiter des Geschäftsbereichs Marketing und Vertrieb, Helmut Reinauer, anlässlich der SABA Jahreshauptversammlung in München. Dieses Ergebnis habe nur durch ein beträchtlich erweitertes und technisch besonders gelungenes Programmangebot erzielt werden können. Unter den erfolgreichen Produkten nannte er:

- ▶ ein neues Tonbandgerätechassis als Basis einer modern gestalteten Tonbandgerätefamilie
- ▶ ein neues volltransistorisiertes Colorgerätechassis mit den für das SABA-Diagnose-System entwickelten Funktionseinheiten und einem für hohe Ansprüche ausgelegten Tonteil
- ▶ eine Weiterentwicklung der 1967 eingeführten Ultraschall-Fernsteuerung für Color-Geräte sowie ein mit diesem Komfort ausgestattetes Schwarzweiß- und ein HiFi-Spitzengerät
- ▶ das erste Modell einer neuen Rundfunkgeräte-Familie mit einem nach modernsten Gesichtspunkten entwickelten Einheitschassis
- ▶ sowie die progressiven und erfolgreichen Produkte der SABA pro-Linie,

wie etwa das Uhrenradio SABA pro RC 11, bis heute das einzige Gerät dieser Art mit Festsendertasten auch für Mittelwelle, das SW-Portable pro FP 31, die Soft-Line-Geräte PSL 200, TSL 249, CSL 2725 u. a.

Fortsetzung auf Seite 4



SABA Diagnose-System vereinfacht den Service



R. Stiebeling, Leiter der SABA Service-Organisation, äußert sich in einem Interview zu Fragen des SABA Diagnose-Systems.

Frage: Alle SABA Fernsehgeräte sind jetzt mit dem neuen SABA Diagnose-System ausgerüstet. Welches sind die besonderen Vorteile dieses Systems?

R. Stiebeling: „Das neue SABA Diagnose-System vereinfacht die Fehlersuche erheblich. Das gibt dem Fachhändler die Möglichkeit, sein technisches Personal vorteilhafter und rationeller einzusetzen. Für den Kunden bietet das System einen ganz entscheidenden Vorteil: die Reparaturkosten sind niedriger.“

Frage: Worum handelt es sich bei dem neuen Diagnose-System?

R. Stiebeling: „Es besteht aus einem System elektrischer Meßpunkte, an denen Kennoszillogramme abgegriffen werden. In dem zugehörigen Diagnose-Meßprotokoll sind die einzelnen Oszillogramme mit ihren Sollwerten abgebildet. Ein Abweichen des Oszillogrammes weist direkt auf die fehlerhafte Baugruppe hin.“

Frage: Was wird gemessen?

R. Stiebeling: „Gemessen werden 2 x 11 Diagnose-Meßpunkte. Mit 11 Messungen werden die Verstärkerteile kontrolliert, mit weiteren 11 Messungen die Funktion des Ablenkteiles überprüft.“

Frage: Welche Vorteile hat der Reparaturtechniker?

R. Stiebeling: „Die Einkreisung des Fehlers wird erleichtert. Mit hoher Wahrscheinlichkeit ist sichergestellt, daß das fehlerhafte Teil entdeckt wird und ausgetauscht werden kann.“

Frage: Was hat Sie eigentlich bewogen, das SABA Diagnose-System einzuführen?

R. Stiebeling: „Der Technikermangel im Fachhandel hat bekanntlich dazu geführt, daß der einzelne Techniker viel mehr Geräte der Unterhaltungselektronik versorgen muß als früher. Mit Einführung des Farbfernsehens kamen auch noch kompliziertere und damit anfälligerer Geräte dazu. Diese Lage veranlaßte den Fachhandel, scharf zu rationalisieren und Techniker zu spezia-

lisieren. Der Fachhandel hat jetzt die Möglichkeit, Zeit zu sparen und auch bei Farbfernsehgeräten in stärkerem Umfang Reparaturen in der Wohnung des Kunden vorzunehmen.“

Frage: Welche Folgen hat das SABA Diagnose-System durch die Aufgliederung des Gerätes?

R. Stiebeling: „Das Gerät ist in Funktionseinheiten aufgegliedert. Diese sind austauschbar und steckbar angeordnet. Es handelt sich um in sich geschlossene Baueinheiten. Auch die auf Sockel steckbaren IC's bezeichnen wir als Funktionseinheiten. Die Gliederung in Funktionseinheiten wurde vor allem vom Gesichtspunkt der Servicefreundlichkeit aus vorgenommen.“

Frage: Haben Sie also eine Modultechnik angewendet?

R. Stiebeling: „Im Gegensatz zur sog. Modultechnik herrschen bei uns völlig verschiedene Formen der Funktionseinheiten vor. Es sind dies in sich selbst geschlossene Einheiten, wie z.B. Farboszillator, Niederfrequenzverstärker, Ton-ZF-Verstärker usw.“

Frage: Genügt die Zahl der Meßpunkte?

R. Stiebeling: „Damit der Fachmann erkennt, welche Funktionseinheit defekt ist, haben wir von 140 Oszillogrammen 22 besonders charakteristische als Diagnose-Meßpunkte bezeichnet. Sie sind so ausgewählt, daß eine Messung daran immer anzeigt, ob die zugehörige Einheit einwandfrei arbeitet. Werden die Diagnose-Meßpunkte der Reihe

nach geprüft, so ergibt sich sehr schnell die klare Aussage, ob das gesamte Gerät funktioniert. Für den Techniker, der nicht die ganze Einheit wechseln will, sondern das einzelne defekte Teil sucht, sind dann die untergeordneten dazwischenliegenden Oszillogramme zur Fehlererkennung wichtig.“

Frage: Ist es schwer, sich in der Geografie des Chassis zurechtzufinden?

R. Stiebeling: „Bisher wurde sehr viel Zeit darauf verwendet, die Geografie der einzelnen Geräte kennenzulernen und die Lage der einzelnen Teile und Meßpunkte zu finden. Deshalb haben wir auf der Lötseite der Platinen einen Servicedruck angebracht. In Abständen von etwa 3 cm befindet sich ein waagrechtes Raster auf der Druckplatine, das durch die Buchstaben A, B, C, D usw. bezeichnet ist. In diesen Sektoren befinden sich, durch Kreise gekennzeichnet, die einzelnen Meßpunkte. Im Schaltbild sind die Oszillogramme in ihrer Form dargestellt und mit der gleichen Bezeichnung (A1, A2, usw.) gekennzeichnet. Es ist nun dem Techniker ein leichtes, den Meßpunkt zu finden. Mit Hilfe des alphabetisch gekennzeichneten Rasters findet er sofort jede gewünschte Meßstelle.“

Frage: Stößt es nicht auf Schwierigkeiten für den Händler, die fehlenden Bauteile anzufordern?

R. Stiebeling: „Ich kann in einem solchen Falle unseren Garantie-Vorausersatz empfehlen. Es ist die



SABA report – Aktuelle Informationen
für den Fachhandel
Herausgeber: SABA Werke,
Villingen, Postfach 20 60
Redaktion: Helmut Stärk,
Referat Presse und Information
Druck: Buch- und Offsetdruck
W. Todt KG, Villingen

...saba·report...saba·report...

schnellste Art der Ersatzteil-Lieferung. Der Händler fordert per Telefon, Fernschreiber oder Schnelldienstkarte das fehlende Bauteil an. Der sofort erfolgenden Lieferung liegt ein Rückliefererschein bei. Der Fachhändler steckt das defekte Teil in die Packung und fügt den Rückliefererschein dazu. Bei Eintreffen des defekten Teiles wird die Rechnung storniert. Die beschleunigte Abwicklung über den Garantie-Vorausersatz ist die beste Möglichkeit für den Händler, seine Kunden rasch mit den notwendigen Teilen zu versorgen."

Frage: Würden Sie bitte in Stichworten noch einmal die Vorteile des SABA Diagnose-Systems wiederholen?

R. Stiebeling: „1. Das Gerät kann fast immer im Haus des Kunden repariert werden. 2. Der Hin- und Rücktransport und damit weiterer Personalaufwand entfallen. 3. Entfällt ebenso eine kostspielige Lagerhaltung für spezifische Reparaturteile, da schneller Umtausch bei den SABA-Vertretungen möglich ist. 4. Der Zeitaufwand für das Auffinden der Meßstelle ist minimal. 5. Ebenso minimal ist der Zeitaufwand beim Diagnostizieren des Bauteiles. Diese fünf Punkte sind es, welche die entscheidenden Vorteile des SABA Diagnose-Systems ausmachen."

So erreichen Sie die SABA Service-Organisation

Die Abteilungen Ersatzteilbestellungen (VSB) und Reparatur (VSR) sind unter der folgenden Anschrift zu erreichen:
SABA Service-Organisation
7210 Rottweil, Postfach 232
Telefon: (07 41) 80 51, Telex: 762 838
Arbeitszeit: Mo. bis Fr. 7.30 – 12.00 und 12.30 – 16.00 Uhr.
Ein Anrufbeantworter zur Annahme von Bestellungen außerhalb der Arbeitszeit wird in Betrieb genommen.

Täglich 4500 Geräte verkauft

Fortsetzung von Seite 2

Helmut Reinauer nannte für das laufende Geschäftsjahr einen geplanten Umsatz von mehr als 500 Mio. Mark. Diese Steigerung soll im wesentlichen auf dem Colorsektor erzielt werden. Der Anteil dieser Erzeugnisgruppe am Gesamtumsatz wird sich dadurch auf über 50% erhöhen. Diese Zielsetzung erscheine aus heutiger Sicht erreichbar. Alle Konjunkturindikatoren deuten nach wie vor darauf hin, daß in diesem

Jahr im Konsumgütersektor die Kaufneigung ungebrochen anhalten wird. Als Absatzprognose für den Gesamtmarkt im laufenden Jahr nannte Helmut Reinauer folgende voraussichtlichen Zuwachsraten: 25% bei Colorgeräten, 20% bei HiFi-Geräten und 30% bei Radio-Cassettenrecordern. In all diesen Wachstumssektoren stehe ein nochmals verbessertes und erweitertes Programmangebot von SABA zur Verfügung.

Was geschieht ab Januar 1974? SABA EG-Vertriebssystem seit 1. Juli 1973 voll wirksam

Der Wegfall der Preisbindung beeinträchtigt das SABA Vertriebssystem nicht. Dessen Kern, die Vertriebsbindung an ein qualifiziertes Fachhändlernetz, ist von der Preisbindung unabhängig. Die seit 11 Jahren erfolgreich praktizierte SABA-Vertriebsbindung erfährt sogar eine erhebliche Stärkung, da sie nach Beendigung der Einführungsphase nunmehr mit Wirkung vom 1. Juli 1973 auf alle Länder der Europäischen Gemeinschaft ausgeweitet wurde. Diese selektive Vertriebsform, als SABA-Modell auch über die Branche hinaus bekannt, stellt sicher, daß hochwertige technische Gebrauchsgüter, wie sie Farbfernsehgeräte darstellen, durch den qualifizierten Fachhandel die Betreuung erhalten, die serviceabhängigen Produkten im Interesse des Käufers zukommen muß.

Von diesem Facheinzelhandel wird erwartet, daß er, solange es das Gesetz zuläßt, die Bestimmungen der SABA Preisbindung uneingeschränkt beachtet. Damit bleibt für ihn die wirtschaftlich notwendige Handelsspanne gesichert, aus der er seine Leistungen erbringen muß.

Ab 1. Januar 1974 wird es nach wie vor gesetzlich zulässig sein, Preise zu empfehlen. Im Hause SABA wird geprüft, ob dieses Instrument angewendet werden soll.

Die SABA Vertriebsbindung ist rechtlich so aufgebaut, daß sie vom Wegfall der Preisbindung unberührt bleibt. Das ist in Ziffer 9 Absatz 7 des SABA Verpflichtungsscheines für Fachhändler geregelt. Sämtliche Bestimmungen der nationalen Verpflichtungsscheine für SABA Großhändler und Facheinzelhändler bleiben also insoweit wirksam, als sie sich nicht mit Regelungen der Preisbindung erster und zweiter Hand befassen. Die grünen EG-Verpflichtungsscheine werden von der Aufhebung der Preisbindung überhaupt nicht berührt, weil diese Scheine keine Regelung über die Preisbindung enthalten. Die Händlerlisten für alle Länder der EG einschließlich der BRD sind erstellt. Damit ist die letzte Voraussetzung für das Funktionieren der SABA EG-Vertriebsbindung erfüllt. Mit Wirkung vom 1. 7. 1973 ist daher das SABA Vertriebssystem für den Raum der Europäischen Gemeinschaft voll wirksam geworden.