

**Zeitschrift:** Vermessung, Photogrammetrie, Kulturtechnik : VPK = Mensuration, photogrammétrie, génie rural

**Herausgeber:** Schweizerischer Verein für Vermessung und Kulturtechnik (SVVK) = Société suisse des mensurations et améliorations foncières (SSMAF)

**Band:** 87 (1989)

**Heft:** 5

**Rubrik:** Firmenberichte = Nouvelles des firmes

**Autor:** [s.n.]

#### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 24.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



ben dem klassischen Programm verschiedene modernste Exklusivitäten, die kein anderer Hersteller auf dem Weltmarkt anbietet. Alle Produkte und Marken des Konzerns sollen langfristig vom grossen Know-how des Kern-Teams profitieren, und umgekehrt. Kern-Produkte werden von den speziellen Fähigkeiten der Wild Leitz Mitarbeiter und ihren Forschungskapazitäten sowie durch die hochmodernen Wild-Produktionseinrichtungen – darunter die modernste Fertigungsstätte der Welt für Präzisionsoptik – gleichfalls wichtige Impulse empfangen. Aus diesem Grund ist keine Divisionalisierung und Trennung für Wild- oder Kern-Produkte vorgesehen, sondern eine gegenseitige Bereicherung aller drei Markensortimente – Wild Heerbrugg, Kern Swiss, Leitz Wetzlar – unter dem gemeinsamen Wild Leitz Konzerndach.

Dabei kann sich innerhalb der drei Konzern-Stammhäuser durchaus eine bestimmte Schwerpunktbildung auf Gerätetypen, Anwendungen oder Marktsegmente ergeben – Wild wird aber z.B. kein Duplikat des Kern-Mekometers ME5000 bauen, sondern höchstens prüfen, wie dieses präziseste Distanzmessgerät der Welt auch zusammen mit Wild-Instrumenten optimal genutzt werden kann. Kern wird sicher keine Fliegerkamera entwickeln, von der bereits Wild mit der RC20 das führende System auf dem Weltmarkt anbietet.

Hingegen werden Produkte mit vergleichbarem Leistungsspektrum in beiden Sortimenten von zentralen Entwicklungsteams des Konzerns bei Neu- und Weiterentwicklungen so ausgelegt und modifiziert, dass sie von Kunden des Kern-Systems ebenso genutzt werden können wie von Wild-Kunden. Das gilt besonders für die photogrammetrischen Stereoauswertegeräte, Theodolite, Nivelliere, Distanzmessinstrumente, Datenregistergeräte und für die Software beider Marken. Ob das von der Wild Leitz Konzernleitung jeweils dafür beauftragte Team dann in Aarau, Heerbrugg oder Wetzlar sitzt, hängt von der Kapazität und dem Know-how für die spezifische Problemlösung ab: es wird immer die gemeinsamen Kundeninteressen wahrnehmen.

Verhindern wollen wir dabei auf jeden Fall eine zweite Laserokular-Story. Sie kennen sie sicher: 1972 brachten zum Erstaunen der Fachwelt erstmals zwei Firmen im Abstand von nur wenigen Monaten Laserokulare als Zubehör zu Theodoliten auf den Weltmarkt: Wild Leitz AG und Kern + Co AG. Zwei weltweit einzigartige Zusätze waren im Abstand von nur 150 km in der Schweiz parallel entwickelt worden – und sonst nirgends auf der Welt. Keiner wusste dabei vom anderen, dass er ebenfalls ein solches Lasersystem forcierte. Solche Beispiele liessen sich fortsetzen mit den präzisesten Theodoliten des Weltmarktes und den neuen automatischen Theodolit-Industriemesssystemen beider Firmen, die 1988 wiederum konkurrenzlos auf dem Weltmarkt waren und wo Kern eine schon etwas längere und breitere Erfahrung hat. Wenn solche Spitzenprodukte nicht gleich zweimal mit hohem Aufwand entwickelt werden müssen, lassen sich im Interesse der potentiellen Kunden die Kosten und

Preise auf tieferem Niveau halten. Um den Kundennutzen und Kundenvorteil geht es ja letztendlich bei all diesen Anstrengungen: daraus beziehen beide Marken ihre Existenzberechtigung und ihr Renommee.

**GIM:** Wie werden Ihre Kunden Vorteile spüren?

**H.R. Schwendener:** Kunden von Wild- und Kern-Produkten werden spätestens bei Neuentwicklungen feststellen, dass dieses gemeinsame Dach der Wild Leitz Holding beide Instrumentenlinien noch konkurrenzfähiger macht. Durch die Ausschaltung unwirtschaftlicher Doppelspurigkeiten und rationellere Fabrikation dürfen sich bei Einhaltung hoher Qualitäts- und Präzisionsstandards Kostenvorteile ergeben, die wir unseren Kunden weitergeben wollen. Sie sollen Benutzern von Wild- und Kern-Geräten helfen, im Feld und im Büro noch wirtschaftlicher zu arbeiten.

**GIM:** Wie verhalten Sie sich in verschiedenen Ländern bei Ihren Vertretungen, die nicht zum Konzern gehören?

**H.R. Schwendener:** Wild Heerbrugg und Kern Swiss verdanken ihre starke Marktposition nicht nur der hohen Qualität ihrer Produkte, sondern auch ihren Marktpartnern. Mit ihnen muss diskutiert werden, ob bestimmte Spezialisierungen sinnvoll sein können und wie sie auszusehen hätten. Sollten solche Abgrenzungen im Gesamtinteresse in bestimmten Ländern nötig werden, so ist dies nicht unsere primäre Zielsetzung, sondern eine Konsequenz aus der Sicht des besseren Dienstes am Kunden und der grösseren Marktnähe und optimaler Servicemöglichkeiten. Eine solche Situation hatten wir zum Beispiel in Österreich, wo sowohl die Kern-Linie als auch die Wild-Linie seit einigen Monaten mit sehr guten Resultaten von einem einzigen Generalvertreter angeboten wird. In der Schweiz hat die Wild Leitz (Schweiz) AG, Zürich, seit 1. Januar den Vertrieb der mobilen Koordinatenmesssysteme SPACE und ECDS übernommen, weil diese Vertriebsstrecke über bessere Kontakte zu Industrikunden verfügt.

**GIM:** Und wie verhalten Sie sich in Ländern, wo beide Firmen mit eigenen Vertretungen am Markt tätig sind?

**H.R. Schwendener:** Das ist ja die Situation auch hier bei uns in der Schweiz. Die Übernahme von Kern SPACE in das Wild Leitz Sortiment deutet die Richtung an. Denn in solchen Fällen sehen wir Chancen durch eine mögliche Spezialisierung – jedoch nicht unbedingt auf eine jeweilige Marke, sondern auf bestimmte Marktsegmente, Anwendungen und/oder unterschiedliche Kundengruppen einer oder mehrerer Wild Leitz Marken. Wir können innerhalb des Wild Leitz-Konzerns heute ein unübertroffen breites Spektrum für verschiedenste Mess- und Vermessungsaufgaben anbieten.

Ob die ideale Problemlösung z.B. mit einem motorisierten Wild-Theodolit, einem Kern-Industriemesssystem, mit einer berührungslos messenden Wild Leitz Elcvisions-Ausrüstung oder gar mit einer hochpräzisen 3-D-Koordinatenmessmaschine von Leitz erfolgt: diese Transparenz und Beratungsqualifika-

tion erscheint uns in Zukunft besonders wichtig. Sowohl bei Wild- und Kern-Tochtergesellschaften als auch im Leitz Vertriebsnetz sind hochqualifizierte Anwendungsingenieure in der Kundenberatung beschäftigt. Ihre Aufgaben und Chancen dürften in einem solchen Fall durch breiteres Gesamtportfolio und/oder vertiefende Spezialisierung wachsen. Wenn sich die Zusammenlegung zweier Konzern-Tochtergesellschaften für den jeweiligen nationalen Markt als sinnvoll erweisen sollte, weil sie im Kundeninteresse die Leistung und den Service verbessern sowie administrative Kosten senken kann, so werden wir nach Rücksprache mit unseren Vertriebspartnern auch diesen Schritt tun und Wild-, Kern- und evtl. Leitz-Produkte aus einer Hand anbieten.

**GIM:** War dieser Schulterschluss wirtschaftlich motiviert oder als Verteidigungsmassnahme gegen Japaner?

**H.R. Schwendener:** Diese Frage habe ich bereits eingangs teilweise beantwortet: es waren natürlich auch technische und wirtschaftliche Überlegungen. Vor allem aber war es unser gemeinsamer Wille, unsere bisherigen Kunden auch im Zeitalter der sehr forschungs- und kostenintensiven Hochtechnologie weiterhin die besten Problemlösungen für ihre Aufgaben anzubieten und die Leistungen aller Marken auf den führenden Positionen zu halten.

Der Fachmann, der unser Leistungsspektrum mit dem japanischer Hersteller vergleicht, weiß sehr gut, dass wir nicht durch Kopieren, sondern durch Innovation, Präzision und Qualität in unserer Branche seit Jahrzehnten führend sind.

**GIM:** Versprechen Sie sich jetzt noch höhere Marktanteile?

**H.R. Schwendener:** Ja, davon gehe ich aus, obwohl es nicht unser Primärziel ist. Unser gemeinsames Potential wird Kunden der Kern-Linie und Wild-Benutzern ja weitere Vorteile bringen. Wir könnten uns sogar vorstellen, dass mehr und mehr Fachleute, die heute noch mit anderen Fabrikaten arbeiten, von diesen gemeinsamen Vorteilen der beiden technisch führenden Produktlinien ebenfalls profitieren möchten: wo sonst finden sie diese Auswahl, Kompatibilität und Präzision einschliesslich so ausgereifter Software bis hin zum weitgehend automatisierten Kartiersystem. Gerade diese Integration von Datenerfassung und Informationsverarbeitung wird für unsere Kunden immer wichtiger. Das reicht bis zur GPS-Vermessung mit den WM-Geräten in unserem Programm.

**GIM:** Stehen weitere Entlassungen bevor?

**H.R. Schwendener:** Trotz momentanen Lieferverzögerungen wegen starker Nachfrage nach verschiedenen Typen unserer Instrumente glauben wir an Rationalisierungseffekte: ausgelöst einerseits durch Vermeidung von Doppelspurigkeiten, andererseits durch vermehrten Einsatz modernster Fertigungstechnologien und weiterhin zunehmender Bedeutung der Miniaturisierung und Elektronik.

Wir gehen davon aus, dass die Arbeitsplätze für weniger qualifiziertes Fabrikationspersonal aus diesen Gründen in verschiedenen

# Rubriques

Werken des Wild Leitz-Konzerns eher abnehmen werden – während der Bedarf an Ingenieuren nach wie vor nur schwer gedeckt werden kann. Denkbar ist auch, dass kleine Fabrikationsstätten aufgehoben und deren Arbeitsplätze in grösseren Einheiten zusammengefasst werden, wie wir das für unsere Fabrikationsgesellschaft Omag in Mels bis 1992 vorhaben.

Wenn in einem solchen Fall an einem Fabrikationsstandort die betroffenen Mitarbeiter ihren Wohnort nicht wechseln können oder wollen und wenn eine Kündigung ausgesprochen werden muss, dann stellt der Wild Leitz-Konzern den Betroffenen durch breit abgestützte Sozialpläne über die gesetzlichen Vorschriften hinaus Mittel zur Vermeidung von Härtefällen zur Verfügung. Wir leben in einer Zeit des schnellen technologischen Wandels, und wir gestalten ihn aktiv mit. In unseren Schweizer Betrieben sind wir gut ausgelastet und sehen deshalb keine Notwendigkeit zu weitergehenden Reduktionen. Durch die Gemeinsamkeit der drei Unternehmen unter einem gemeinsamen Dach dürfte sich für engagierte Mitarbeiter der Wild Leitz-Konzern als attraktiver Arbeitgeber mit beseren Laufbahnmöglichkeiten erweisen.

## Wild Heerbrugg AG und Prime Computer Inc. vor Vertragsabschluss

### Neue Firma für den wachstumsstarken GIS-Markt

In einem Communiqué teilen die Wild Heerbrugg AG und die Prime Computer Inc. mit, dass sie noch vor Jahresende 1988 eine gemeinsame Gesellschaft zur globalen Vermarktung und Weiterentwicklung des «System 9» gründen werden. Das von Wild Heerbrugg zur Marktreife gebrachte geographische Informationssystem (GIS) mit extrem hoher analytischer Leistungsfähigkeit (Erfassung, Speicherung, Verarbeitung und Darstellung räumlich bezogener Daten mittels EDV) verfügt über einen ausgeprägten strategischen Stellenwert. Das «System 9» gestattet die Anwendung neuester Erkenntnisse sowohl in Analyse und Planung als auch bezüglich Organisation und Führung komplexer Einheiten. Hauptanwender sind Unternehmen mit Versorgungsfunktionen wie zum Beispiel Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke sowie Planungsbehörden aller Stufen.

Gemäss eines soeben unterzeichneten Memorandums wird mit diesem Schulterschluss eine Plattform geschaffen, um im weltweit rasch wachsenden Markt eine führende Position aufzubauen. Unabhängige Studien bestätigen, dass das Auftragsvolumen der gesamten Branche im letzten Jahr die Grenze von 500 Millionen Dollar überschreiten wird. Während Wild Heerbrugg dank der traditionellen Vermessungstechnik eine Spitzenstellung in der Datenerfassung einnimmt, kann sich Prime auf ein breitgefächertes Vertriebsnetz als anerkannter Computeranbieter für

Hard- und Software, insbesondere im Bereich von CAD/CAM, abstützen.

Beide Firmen beabsichtigen, in den nächsten zwei Monaten in den Vereinigten Staaten eine neue Gesellschaft zu etablieren. An diesem Unternehmen wird Wild Heerbrugg eine Minderheitsbeteiligung halten. Parallel dazu wird in Zürich eine Tochtergesellschaft gegründet, die als Know-how-Basis für die Erarbeitung massgeschneideter Kundenapplikationen dient. In den USA und in Kanada beschäftigt Wild Heerbrugg zur Zeit rund 100 «System 9»-Fachspezialisten. Wild Heerbrugg wird inskünftig primär seine traditionellen Kunden im Vermessungssektor betreuen, und Prime konzentriert sich auf die vielfältigen Anwender geographischer Informationssysteme.

Wild Heerbrugg AG gehört zum Wild Leitz Konzern, der weltweit 9000 Mitarbeiter beschäftigt und 1988 einen Umsatz von knapp 1 Milliarde Franken erwirtschaften dürfte. Die optoelektronischen Präzisionsgeräte werden vor allem im Vermessungswesen, in der industriellen Messtechnik und in der Qualitätskontrolle, aber auch in der biologischen und medizinischen Forschung eingesetzt.

Prime Computer Inc., mit Hauptsitz in Natick im US-Bundesstaat Massachusetts, avancierte in den letzten Jahren zum zweitgrössten Anbieter von Hard- und Software der CAD-Branche. Mit weltweit 13 000 Mitarbeitern wird die Gesellschaft im laufenden Geschäftsjahr (1988) einen Umsatz von rund 1,6 Milliarden Dollar erzielen.

Prime Computer (Schweiz) AG  
Geroldstrasse 20, CH-8005 Zürich

Aus: Graphics News, CH-6043 Adligenswil  
Jan./Feb. 89-1.

### 3-D-Industriemesssysteme

Die Wild Leitz (Schweiz) AG hat im Bereich der Industrie-Messtechnik ab 1. Januar 1989 die Verantwortung für den Verkauf und die technische Beratung innerhalb der Schweiz im speziellen der

«3-D-Industriemesssysteme Kern ECDS und SPACE»

übernommen

Es sind dies:

ECDS

mit manuell bedienbaren Winkelmessgeräten

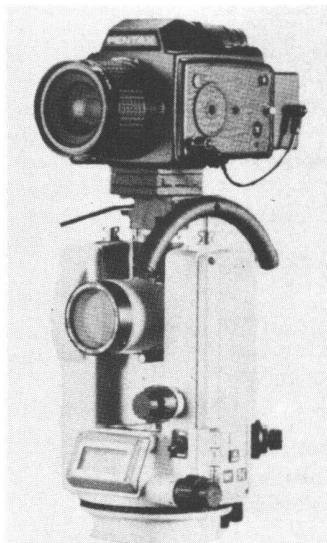
SPACE

mit automatisch gesteuerten motorisierten Sensoren.

Wild Leitz (Schweiz) AG wird somit zum kompetenten Ansprechpartner für sämtliche innerhalb des Konzerns angebotenen Messkomponenten und Systeme für die Industrie. In diesem Sinne wird auch die technische Unterstützung für ECDS und SPACE durch ein erfahrenes Ingenieurteam der Kern & Co. AG in Aarau sichergestellt.

Wild Leitz (Schweiz) AG  
Forchstrasse 158, CH-8032 Zürich  
Wild Leitz (Suisse) SA  
Rue de Lausanne 60, CH-1020 Renens

## PENTAX – die fortschrittlichsten terrestrischen Kameras



PAMS 645P auf einem Theodolit fest montiert (automatische Filmebung mechanisch oder mit Vakuum, sieben Expositionsmodi, Reseausystem, individuell kalibriert).

Aus: Pentax Instruments, 35 Inverness Drive East, Englewood, CO 80112

### In any case – the suitable case



Für den Transport von Mess- und Prüfsystemen, Datenträgern, Werkzeugen oder Ersatzteilen hat Knürr tatsächlich den richtigen Koffer. Vom Strahlwasser- und Staubdichten für höchste industrielle Anforderungen bis zum Economic-Case – Knürr hat Ihren Mass-Koffer standard.

Knürr AG  
Bruggacherstrasse 16, CH-8117 Fällanden

**Bitte Manuskripte  
im Doppel einsenden**