

# SWISSAIR

FÜR UNSERE MITARBEITER  
POUR NOS COLLABORATEURS  
FOR OUR STAFF



PRESSEDIENST  
84, HIRSCHENGRABEN  
ZÜRICH

Sondernummer

30. März 1953.

Herr Dr. Berchtold hat am 10. Februar dieses Jahres erstmals wieder seit dem Sommer 1950 im Kreise unseres Zürcher Personals einen orientierenden Vortrag über die Lage unseres Unternehmens gehalten. Er gab dabei einen generellen Überblick über die Entwicklung, die bei der Swissair seither eingetreten ist. Da nicht alle Mitarbeiter an diesem Anlass teilnehmen konnten, freut es uns, Ihnen in dieser Spezialausgabe der "Swissair News" die wichtigsten Teile seines Referates im Wortlaut zur Kenntnis zu bringen.

Der Pressedienst

Die heutige Lage und die Entwicklungspläne der SWISSAIR  
sowie ihre Zukunftsaussichten

---

## Die Situation im Jahre 1950

Die damalige Lage lässt sich so charakterisieren: wir hatten eine schwere Krise noch kaum überstanden; die Hilfsaktion des Bundes zugunsten der Swissair war im Entstehen begriffen, stiess aber auf Schwierigkeiten, weil über die nationale Aufgabe der Swissair im Luftverkehr der Zukunft keine Klarheit bestand.

Schliesslich setzte sich aber doch die Erkenntnis durch, dass die Schweiz im Luftverkehr nicht kapitulieren dürfe, und dass die Swissair sich endgültig in den Langstreckenverkehr einschalten müsse, um eine der wirtschaftlichen und kulturellen Bedeutung unseres Landes entsprechende Stellung zu behaupten.

## Ausbau des Atlantik-Verkehrs

Der Ausbau des Atlantik-Verkehrs ist zweifellos der grösste Erfolg, den wir in der seither verflorenen Zeitspanne erreicht haben. Nachdem die Bestellung der neuen Maschinen beschlossen war, handelte es sich zunächst darum, in New York eine eigene, schlagfertige Verkaufsorganisation ins Leben zu rufen. Es bedurfte auch einer gehörigen Dosis Mut dazu, denn die Kosten dieser Niederlassung waren gewaltig, und solange wir gezwungen waren, unsere Atlantik-Strecke mit DC-4 Maschinen durchzuhalten, hat uns das Unkostenkonto von New York manche unruhige Stunde bereitet. Wir dürfen aber auch unserer Vertretung in New York die Anerkennung nicht vorenthalten: sie hat unter der Leitung von Herrn Dr. Mayr und Herrn Nadelmann geradezu heroische Anstrengungen unternommen, um "Swissair DC-4" zu verkaufen, bis endlich der langersehnte Moment eintraf, wo auch wir mit konkurrenzfähigem Langstreckenmaterial ausgerüstet wurden.

## Indienststellung der DC-6B

Am 18. August 1951 konnten unsere neuen DC-6B Maschinen in Verkehr gesetzt werden, und wir dürfen heute feststellen, dass wir mit ihnen einen sehr erfreulichen Erfolg erreicht haben. Die Sorgen auf dem Atlantik waren damit allerdings noch nicht zu Ende. Man muss sich zunächst einmal darüber im Klaren sein, dass es ein ganz ausserordentliches Wagnis bedeutet, den regelmässigen Dienst auf einer so schwierigen und so hochkonkurrenzierten Strecke, wie sie der Nordatlantik darstellt, mit nur zwei Maschinen aufzunehmen. Wir haben uns dazu entschlossen, weil im Moment der Krise keine Aussicht bestanden hatte, mehr als zwei solche Flugzeuge - die ja bekanntlich einen Kapitalbedarf von 15 Millionen Franken erforderten - zu finanzieren, und wir mit einem weitergehenden Begehren die Gefahr gelaufen wären, von den eidg. Behörden gänzlich abgewiesen zu werden. Wir haben es daher vorgezogen, das gewaltige Risiko zu übernehmen, und wir haben auch manche bange Stunde erlebt, als sich namentlich in der Einführungszeit einige technische Anlaufschwierigkeiten zeigten, die dank der verbildlichen Einsatzbereitschaft der Besatzungen & der Organe unseres technischen Dienstes glücklicherweise recht bald überwunden werden konnten.

## Touristenklasse

Bekanntlich ist auf den ultimativen Druck der Pan American und der amerikanischen Regierung im Sommer 1952 die Touristenklasse auf dem Nordatlantik eingeführt worden, sodass wir nun gezwungen waren, mit unseren zwei DC-6B Maschinen auf zwei Routen - über Genf und über Frankfurt - auch noch zwei Klassen zu organisieren.

Neben den gewaltigen Anstrengungen auf dem technischen und auf dem Verkaufsgebiet erforderte der Aufbau unseres Atlantik-Verkehrs, dass auch der

## Passagierbetreuung während des Fluges

eine ganz besondere Aufmerksamkeit geschenkt wurde. Wir mussten an den Dienst unserer Purser und Stewardessen, sowie auch an die Qualität unserer Bordverpflegung ganz spezielle Anforderungen stellen, und wir dürfen in diesen Anstrengungen in Zukunft umso weniger nachlassen, als auch unsere Konkurrenten auf diesem Gebiete nicht müssig sind, sondern natürlich das Beste zu bieten versuchen.

## Wirtschaftliches Resultat

Wenn wir auf die Aufbauarbeit, die in den vergangenen 2 1/2 Jahren von uns auf dem Nordatlantik geleistet wurde, zurückblicken, so dürfen wir mit dem erreichten Resultat zufrieden sein. Damals war die Swissair in den Vereinigten Staaten kaum bekannt, sie besass zwar in Europa einen guten Ruf, jenseits des Atlantik wurde sie aber im besten Fall als eine sporadisch auftretende Unternehmung des Gelegenheitsverkehrs betrachtet. Heute gehört sie zu den regelmässigen Atlantic Carriers, sie ist technisch und betrieblich in den Fachkreisen anerkannt, ihr Service geniesst einen guten Ruf, und dabei stellt sich kaum jemand vor, mit wie bescheidenen Mitteln dieses Resultat von uns erreicht wurden ist.

Im Jahre 1950 erreichte unser Atlantik-Verkehr einen Gesamtumsatz von 6,6 Millionen Franken. Im Jahre 1952 betrug der Umsatz auf dem Nordatlantik 19,1 Millionen Franken, und wir dürfen rechnen, dass ungefähr ein Drittel der allgemeinen Verwaltungskosten unseres Unternehmens von dieser Strecke getragen wird. Wir sind allerdings noch nicht am Endziel angelangt; noch ist die Atlantikstrecke allzu schwer von den hohen Unkosten unserer Verkaufsorganisation in den Vereinigten Staaten belastet,

und unser Bestreben muss dahin gehen, durch eine weitere Vermehrung der Kurszahl ein besseres Verhältnis zu erreichen.

Weitere, in den letzten 2 Jahren bewältigte Aufgaben sind:

### 1. Verkaufspolitik

Unsere Verkaufspolitik wurde auf der ganzen Linie intensiviert. Die Auslandsvertretungen wurden verstärkt. Sie sind allerdings noch heute schwächer dotiert, als diejenigen unserer grossen Konkurrenzgesellschaften. Wir sind uns bewusst, dass wir uns deren Aufwand - auch im Gebiete der Propaganda - nie werden leisten können. Das soll uns nicht von einer aggressiven, zielbewussten Verkaufspolitik abhalten. Es soll noch mehr als bisher auf die zu erreichenden Verkaufsziele Wert gelegt werden: jeder Aufwand, der ein günstiges Verkaufsergebnis zeitigt, ist gerechtfertigt und ist nützlich; wo aber ein Aufwand keinen angemessenen Ertrag hervorbringt, muss er reduziert oder ausgemerzt werden.

### 2. Bessere Flugzeugausnutzung

ist eine wesentliche Voraussetzung für den künftigen Erfolg. Ziel: Langstreckenverkehr: 3000 - 3500 Stunden, Europa: 2000 - 2400 Stunden. Die ersten Langstreckenpläne der Swissair krankten an einer ungenügenden Flugzeugausnutzung.

### 3. Lösung einer Reihe von Personalproblemen

Als ich vor bald 3 Jahren meine Tätigkeit bei der Swissair aufnahm, fiel mir auf, dass das Verhältnis zwischen der Geschäftsleitung und dem Personal kein sehr gutes war. Hier war eine grosse Aufgabe zu lösen. Es musste ein Vertrauensverhältnis geschaffen werden, das damals nicht in dem wünschbaren Masse vorhanden zu sein schien.

Wir haben eine Reihe von Massnahmen getroffen, die uns in der Regel neue Ausgaben verursacht haben, und ich glaube sagen zu dürfen, dass diesen Vorkehren der Erfolg nicht versagt blieb. Als grosse Zukunftsaufgabe bleibt noch die Schaffung einer besser ausgebauten, allgemeinen Fürsorgeeinrichtung. Wir sind an der Arbeit. Ich muss hier aber vor zu weitgehenden Erwartungen warnen. Wir werden hier schrittweise aufbauen müssen. Wenn wir das Maximum dessen, was andernorts besteht, verwirklichen wollten, würden wir ein Anfangskapital von 17 Millionen Franken benötigen! Wir werden aber bestrebt sein, eine Einrichtung zu schaffen, die sich neben dem, was in der Industrie üblich ist, sehen lassen darf.

### 4. Materialpolitik

Flugmaterial: Leider haben wir seit 1950 zwei DC-4 verloren (Sydney und Schiphol). Wir dürfen dem Schicksal dankbar sein, dass wir dabei keine Menschenverluste erlitten. Wir haben daraus sehr ernste Schlussfolgerungen ziehen müssen mit Bezug auf den Stand unserer Flugsicherheit, soweit die Ausbildung des fliegenden Personals und deren periodische Ueberprüfung, die zeitliche Beanspruchung des fliegenden Personals, sowie die Disziplin im Cockpit in Frage kommen. Wir sollten uns über eines im Klaren sein: wir müssen alles tun, um weitere Flugzeugverluste zu vermeiden und dürfen vor Aufwendungen für die Flugsicherheit nicht zurückschrecken, denn weitere Verluste würden uns unendlich schwerer treffen. Ausserdem steht unser Goodwill auf dem Spiel.

Im Laufe des Jahres 1951 nötigten uns die ständige Aufwärtsentwicklung des Luftverkehrs sowie die massiven Materialbestellungen aller mit uns konkurrierenden Gesellschaften sowie schliesslich die beunruhigende Verlängerung der Lieferfristen auf dem Flugzeugmarkt zu einem wichtigen

Entschluss auf dem Gebiet der Materialpolitik. Im Vordergrund standen zwei Probleme:

- a) die Wunschbarkeit eines baldigen Ersatzes unserer DC-3 durch ein modernes Flugzeug, um zu verhindern, dass wir eines Tages in Europa vor der gleichen Lage stehen, wie auf dem Atlantik mit den DC-4.
- b) Die Notwendigkeit einer weiteren Vermehrung unserer Langstreckenflotte, denn es steht fest, dass eine Flotte von 2 oder 3 derartigen, grossen Einheiten im Hinblick auf den unregelmässigen Anfall der Unterhaltsarbeiten nicht wirtschaftlich betrieben werden kann.

Die Standardisierung des Flugmaterials spielt für die Wirtschaftlichkeit eines Flugbetriebes eine ausserordentlich wichtige Rolle, deren Bedeutung gar nicht überschätzt werden kann. Diese Ueberlegung hat uns seinerzeit veranlasst, als neuen Langstreckentyp nicht den Constellation, sondern den DC-6B zu wählen, weil unser technischer Dienst mit dem Douglas-Material vertraut war und die Motoren des DC-6B und des Convair wenigstens teilweise identisch sind. Wir dürfen heute feststellen, dass diese Wahl gut war und sich bewährt hat.

Zum vornherein stand für uns fest, dass eine gleichzeitige Erneuerung unseres Kurzstreckenparkes und eine Vermehrung des Langstreckenparkes nicht im Bereich unserer finanziellen Leistungsfähigkeiten stand, sodass wir uns für eine dieser Aufgaben entscheiden mussten. Wir haben uns für die Vermehrung unserer DC-6B-Flotte auf sechs Einheiten entschieden, und zwar aus folgenden Ueberlegungen:

- a) Grössere Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit unseres DC-6B Betriebes, der mit nur drei Einheiten nicht rationell genug hätte durchgeführt werden können.
- b) Wachsende Anforderungen auf dem Nordatlantik infolge der Einführung der Touristenklasse, und Wunschbarkeit einer weiteren Ausdehnung unseres Langstreckennetzes als Risikoausgleich, z.B. auf Südamerika.
- c) Der DC-6B kann ohne weiteres auf Mittelstrecken und sogar auf hochfrequentierten Europastrecken mit gutem Nutzeffekt eingesetzt werden.
- d) Als neue Europaflugzeuge wären praktisch der Convair 340 und der englische Viscount, der mit Propellerturbinen ausgestattet ist, in Frage gekommen. Der Uebergang auf ein englisches Muster hätte für unseren technischen Betrieb eine ganz erhebliche Umstellung bedeutet, und ausserdem war die Wirtschaftlichkeit des Turboprop im damaligen Zeitpunkt noch nicht genügend abgeklärt. Es ist auch heute noch schwer zu sagen, ob er sich auf kurzen und mittleren Strecken in nächster Zukunft allgemein durchsetzen wird.
- e) Während die Entwicklung bei den Kurz- und Mittelstreckenflugzeugen noch als völlig ungewiss erschien, konnte man mit grösserer Gewissheit voraussagen, dass die Ersetzung der heutigen Langstreckenflugzeuge (DC-6B und Constellation) durch Düsenflugzeuge noch so lange auf sich warten lassen werde, dass eine Investition im DC-6B sich rechtfertigen liess.

Die finanzielle Anspannung, die uns die Bestellung von insgesamt vier DC-6B bringt, ist ganz bedeutend. Der gesamte Kostenbetrag beläuft sich auf rund 35 Millionen Franken, von denen wir etwa die Hälfte durch eigene Betriebsüberschüsse aufbringen müssen (inkl. die Abschreibungen der Jahre 1950-53).

Auch die Anspannung, die diese Erhöhung unserer Leistungskapazität für unseren technischen und Betriebsapparat zur Folge hat, ist ganz bedeutend. Die rechtzeitige Rekrutierung und Ausbildung des notwendigen fliegenden und technischen Personals, die Bereitstellung der technischen Einrichtungen (neue Motorenwerkstatt), stellt uns heute vor Probleme, Sorgen und Kosten, von denen sich der Aussenstehende keine Vorstellung macht.

Gegenwärtig sind eingehende Studien im Gange, ob wir die neue DC-6B Flotte auf einer weiteren Langstrecke, z.B. nach Südamerika, oder aber im bisherigen Verkehrsgebiet (Nordatlantik, Mittlerer Osten, Europa) einsetzen wollen. Die erste Lösung ist zweifellos die kostspieligere, denn sie zwingt uns zur Schaffung eines neuen, sehr teuren Verkaufsapparates, während unsere nordatlantische Verkaufsorganisation noch nicht ihren optimalen Ausnutzungsgrad erreicht hat. Ein Entscheid ist bis jetzt noch nicht getroffen worden. Andererseits hätte eine erhebliche Verstärkung unseres Nordatlantikdienstes zur Voraussetzung, dass wir angemessene Verkehrsrechte, z.B. in London und Paris erhalten, die gegen hartnäckige Widerstände erkämpft werden müssten. Es ist für uns immer wieder schmerzlich, feststellen zu müssen, wie die ausländischen Staaten die Interessen ihrer eigenen Fluggesellschaften verteidigen und die Swissair auf verschlossene Türen stösst, während die Schweiz - nicht zuletzt unter dem Einfluss der Flugplatzkantone und einer schlecht orientierter öffentlichen Meinung - ihre Verkehrsrechte an eine grosse Zahl ausländischer Gesellschaften bereitwillig verschenkt.

### 5. Wirtschaftliche Entwicklung.

Vor allem ist die Entwicklung der Durchschnittskosten pro offerierten Tonnenkilometer aufschlussreich:

	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>
Fr.	1.589	1.3 99	1.4696	app. 1.6037

Im Jahre 1951 nahmen die Betriebskosten massiv (um 10 Millionen Franken) zu; da aber der Verkehrs- und Einnahmenezuwachs noch höher ausfiel (12 Millionen Franken) konnte das Jahr 1951 mit einem befriedigenden finanziellen Ergebnis abgeschlossen werden. Diese Entwicklung hat aber an vielen Orten einen falschen Optimismus ausgelöst. Ich möchte hier nicht davon sprechen, dass wir vielfach gegen eine überoptimistische Einschätzung der Lage ankämpfen mussten. Wichtiger ist, und darauf möchte ich hier hinweisen, dass auch beim Personal der Swissair ein gewisser Ueberoptimismus Platz gegriffen zu haben scheint, der oft dazu führte, dass man uns Zweckpessimismus vorwarf, wenn wir vor übertriebenen Erwartungen warnen mussten. In Wirklichkeit war eben die Lage so, dass wir im Hochkonjunkturjahr 1951 neben einer siebenjährigen Abschreibungsquote auf unserem Flugzeugpark unser bei der Sanierung zwangsweise herabgesetztes Aktienkapital mit ganzen 4 % verzinsen konnten und darüber hinaus einen Ueberschuss von nur Fr. 500'000 verdient hatten, den wir für die Schaffung einer Personalversicherung zurückstellten. Ein wirklich glänzender Hochkonjunkturabschluss hätte uns einen Gewinn von ein paar Millionen Franken (bei einem Umsatz von über 50 Millionen) bringen müssen, mit dem wir unsere Abschreibungen stärken und die Finanzierung des neuen Flugmaterials hätten erleichtern und wohl auch für das Personal noch etwas besser hätten vorsorgen können. Dabei wurde der sicher nicht überwältigende Gewinnüberschuss bei einem Ausnutzungsgrad von 68 % erzielt. Wenn man sich überlegt, dass jeder Konjunkturrückgang unweigerlich auch einen Rückgang des Ausnutzungsgrades mit sich bringt, und dass dieser sehr leicht um 10 und mehr Prozent sinken könnte (1949: 55 %), dann muss man erkennen, dass die ständigen Warnungen der Geschäftsleitung sicher nicht ungerechtfertigt waren. Das Jahr 1952 hat eine eindeutige Verschlechterung der Lage gebracht. Zwar sind sowohl die Verkehrseinnahmen als auch der Ausnutzungsgrad in diesem Jahre noch weiter gestiegen (namentlich dank der Entwicklung auf dem Nordatlantik). Ganz massiv, und zwar stärker als die Einnahmen, sind aber im vergangenen Jahre unsere Betriebskosten gestiegen.

Was uns bei dieser Entwicklung vor allem bedenklich stimmen muss, das ist die Erhöhung unserer Gesteuerungskosten. Natürlich wissen wir, dass zu dieser Entwicklung auch die allgemeine Preisteuerung beigetragen hat;

daneben aber müssen wir leider feststellen, dass unsere Gestehungskosten die höchsten aller europäischen Luftverkehrsgesellschaften sind (die amerikanischen Gesellschaften arbeiten allgemein mit viel niedrigeren Selbstkosten), und das bedeutet für uns eine schwache Position im internationalen Konkurrenzkampf.

Hier müssen wir unsere entschlossenen und vereinten Anstrengungen einsetzen. Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass wir in einem Binnenland mit hohen Lebenskosten und einem ausserordentlich hohen Lebensstandard zu Hause sind. Dementsprechend hat auch die Swissair mit höheren durchschnittlichen Lohn- und Materialkosten zu rechnen als ihre Konkurrenten. Andererseits sind aber die Flugtarife für alle Gesellschaften gleich, und sie haben die Tendenz, auf das Selbstkostenniveau der leistungsfähigsten Konkurrenten hinuntergedrückt zu werden. Wenn wir uns daher gegen die ausserordentlich scharfe Konkurrenz, die den modernen Luftverkehr ja gerade kennzeichnet, erfolgreich behaupten wollen, so ist das nur möglich, wenn wir unseren Betrieb so rationell organisieren und aus unseren teuren (dafür aber qualifizierten) Arbeitskräften einen so hohen produktiven Nutzeffekt herausholen, dass die durchschnittlichen Selbstkosten unserer produzierten Leistung doch nicht höher ausfallen als bei unseren Konkurrenten.

Diesem Zwang zur Leistungssteigerung und Kostensenkung können wir uns durch gar nichts entziehen. Hier liegt unsere Bewährungsprobe, und ich habe auch die Ueberzeugung, dass wir sie durch gemeinsame Anstrengungen, durch ein ziel- und kostenbewusstes Zusammenwirken von Leitung und Personal (aber nur so) erfolgreich bestehen können.

Ich habe das gesamte Personal über den Sinn der Reorganisation unterrichtet. Ich möchte hier nochmals unterstreichen und die eindringliche Mahnung an meine Mitarbeiter aller Stufen richten, dass die Organisation niemals zum Selbstzweck werden darf, dass sie unter keinen Umständen einem einfachen, zweckmässigen und sparsamen Ablauf aller Arbeitsvorgänge im Wege stehen darf. Eine zweckmässige Organisation muss die Produktivität der geleisteten Arbeit heben, und wenn sie das Gegenteil tut, dann artet sie aus zur unfruchtbaren Bureaukratie.

Die Geschäftsleitung eines so gross gewordenen und weiter wachsenden Unternehmens kann nicht alle Funktionen im Detail überblicken, sondern ist auf die Mitwirkung eines pflichtbewussten Kadrs auf allen Stufen angewiesen und muss sich darauf verlassen können, dass jeder an seiner Stelle, vor allem jeder Vorgesetzte, alles tut, um unnützen Verschleiss, Arbeits- und Zeitverschwendung auszumerzen.

Die Erhöhung unseres Personalbestandes muss in dieser Hinsicht Bedenken erregen. Wenn der Bestand des Personals stärker steigt als der Umfang der geleisteten Produktion, dann stimmt etwas nicht. Ich habe in den letzten drei Jahren viele Klagen gehört, laute und leise, von der Ueberbeanspruchung unseres Personals. Ich möchte weder den vollbrachten Leistungen, noch der allgemeinen Tüchtigkeit unseres Personals meine Anerkennung versagen, aber es wird auch niemand behaupten wollen, dass es bei der Swissair nicht Arbeitskräfte gebe, die schlecht ausgenützt sind, dass bei uns nicht auch herumgestanden und geschwätzt werde - selbst ein hohes Ueberstundenkonto beweist für sich allein noch nicht, dass die betreffende Arbeit nicht einfacher und in kürzerer Zeit hätte getan werden können. Diese Rationalisierungsreserven, die in unserem Betriebe zweifellos noch vorhanden sind, müssen mit allen Mitteln ausgeschöpft werden; die Geschäftsleitung ist gewillt, das energisch zu tun und eine zweckmässige, einfache Organisation mit klaren Aufgaben- und Kompetenzabgrenzungen kann diese Bestrebungen nur fördern. Wer nicht im Sinne der allgemeinen Richtlinien der Geschäftsleitung zu handeln versteht, gehört nicht auf einen selbständigen Posten.

Die neue Organisation hat eine Neugliederung der Direktion zur Folge gehabt. Das war vor allem deshalb nötig, weil die Spitze unseres Unternehmens in der Vergangenheit - im Gegensatz zu den Behauptungen, die oft in der Öffentlichkeit aufgestellt worden sind - nicht etwa überdimensioniert, sondern ausgerechnet unterentwickelt gewesen ist. Vor allem hat uns gründliche Planung der künftigen Geschäftspolitik gefehlt; Entscheidungen von grosser Tragweite mussten stets unter dem Druck der Ereignisse improvisiert werden, und deshalb fehlte unserer Geschäftspolitik die erforderliche Zielstrebigkeit.

Sie können aus meinen Mitteilungen entnehmen, dass die jüngste Entwicklung unseres Unternehmens gewisse Rückschläge gebracht hat, dass Schwierigkeiten in Aussicht stehen und andererseits grosse, risikoreiche Aufgaben zu lösen sind. Wenn wir aber daran denken, welche Risiken und Schwierigkeiten in der Vergangenheit überwunden worden sind, so kann ich Ihnen sagen, dass ich der Zukunft der Swissair mit Zuversicht entgegenblicke.

Wenn ein Unternehmen vom Geist der Zusammenarbeit und der Kameradschaft beseelt ist, dann strahlt auf alle, die mit ihm in Berührung kommen, eine suggestive Wirkung aus, die für seinen Erfolg bürgt.

Meine lieben Mitarbeiter: In der Pflege eines solchen Geistes der Zuversicht, des Mutes, der Kameradschaft und der Dienstbereitschaft nach innen und nach aussen erblicke ich das erste und höchste Ziel, das wir erreichen müssen. Mit einem zuversichtlichen Teamegeist werden wir auch die vor uns liegenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten überwinden können, und wenn wir uns die Unterstützung des Schweizervolkes und seiner Behörden sichern wollen, so werden wir das durch mutige, zuversichtliche Taten besser erreichen, als durch kleinlaute Klagen. In diesem Sinne wollen wir an unsere gemeinsame Aufgabe herangehen. Sie verdient unseren vollen Einsatz, denn es handelt sich darum, unserem eigenen Land und der Welt zu beweisen, dass die Schweiz imstande ist, ihrer Flagge im scharfen Wettbewerb des modernen Luftverkehrs einen würdigen Platz zu sichern!