

# HERMANN EXNER, KÖLN

GEGRÜNDET 1904 · HANDELSREGISTER KÖLN A Nr. 13990

TECHNISCHER UND ELEKTROTECHNISCHER INDUSTRIEBEDARF-AUSSENHANDEL

HERMANN EXNER, KÖLN, THUERMCHENSWALL 25

Rvdo. Sr. D. José M<sup>a</sup> Arizmendi  
ESCUELA PROFESIONAL  
MONDRAGON (Guipúzcoa)  
España

KÖLN/RHEIN

TELEFON 78877

TELEGRAMME/CABLE: HERMEX

FERNSCHREIBER ÜBER: BASELER HOF KÖLN 8881562

STR.: THUERMCHENSWALL 25

COLOGNE/WESTERN GERMANY  
COLONIA/ALEMANIA OCC.

BANKEN: COMMERZBANK KÖLN 7640

VOLKSBANK LINZ/RHEIN 782

POSTSCHECK KÖLN Nr. 2175

Ihr Zeichen  
Your ref.  
Su ref.

vom  
of  
del

Mein Zeichen **Ex/mco**  
Please refer to  
Sich verweisen auf

Tag **1.6.1963**  
Date  
Fecha

Asunto: Ingresos y situación financiera de esta su casa.

Muy Srs. míos y estimados amigos:

En mi penúltima visita a Mondragón nuestro común amigo D. José M<sup>a</sup> Arizmendi me quiso forzar en la silla de confesión explicándome que a él y a algunos de Vds. les preocupa mi situación financiera, rogándome a continuación que le ponga al corriente de cualquier dificultad que pueda surgir; le explique que me defiende, que me satisface poder colaborar con Vds., que me alegra el espíritu laborioso de todos los cooperativistas y el sincero espíritu de cooperación de todos los asociados y sus directivas. Admití que tal vez pudiera ganar más si me ocupase de otros clientes y otras actividades pero que mi afán ~~no~~ es menos ganar sino tener como meta una humilde contribución en la producción y la creación de nuevos valores. D. José M<sup>a</sup> explicó que sus primeras cooperativas ya han vencido sus enfermedades de niñez que están en plena marcha de producción y que sería equívoco si me limitara a ayudarles sin obtener beneficios adecuados para mi negocio y para mi familia.

He reflexionado sobre este tema y agradezco a D. José M<sup>a</sup> su sinceridad y de antemano quisiera asegurarles que no me aprovecharé demasiado de sus buenos consejos, sino quisiera repasar a base de éstos los trabajos que les rindo y el beneficio que me resulta.

Cualquier gestión sobre licencias y patentes trae consigo primeramente viajes, visitas, interpretación y traducción en las diferentes fábricas. Referente a estos viajes habíamos llegado a un acuerdo en principio que les cargo para cada día de trabajo DM 50 y para cada Km. recorrido en mi coche DM 0,20 quedando los gastos eventuales de hospedaje y comida a cargo de Vds.

Como en los últimos meses los precios en talleres han subido bastante y como los coches de hoy día no son como en los tiempos de mi antiguo Mercedes, ocasionan más reparaciones, acabo de facturarles en mis últimas facturas DM 0,25 por Km., precio que admite la Hacienda Alemana para coches de cilindrada de clase media. Espero que Vds. estarán de acuerdo con este aumento.

Una vez firmado un contrato de licencia llego a un acuerdo con sus licenciatarias sobre la base que me abonan el 10% de los royalties que Vds. como licenciados les pagan. Excepción en esto es un acuerdo sobre silicio con la casa SEMIKRON que me concede solamente el 5% sobre los royalties pagados por la División Electrónica de ULGOR. Además de este porcentaje sobre royalties, se acuerda que me encargo de servir a Vds. materias primas, piezas o materiales que precisen. Como las licencias con GRÄBENER, - SEMIKRON-SILICIO y KREFFT son de fecha reciente no me han producido ingresos en el año 1.962. A base del contrato de SEMIKRON-SELENIO me resultó en el año 1.962 poco menos que DM 3.000. No obstante que esta suma es relativamente pequeña para los gastos con lo cuales tiene que enfrentarse esta su casa me he defendido bastante bien a base de las compras elevadas de la División Electrónica de selenio, mientras que las compras de estaño y cadmio no me producen <sup>ninguno</sup> ~~ninguno~~ alguno ya que les facturo en todo mis precios de coste en vista de los elevados tipos de tarifa de aduana que tienen que pagar en estos dos materiales y por lo tanto les cargué en 1.962 el 5% sobre mi precio de compra del selenio.

Como Vds. saben las ventas de la División Electrónica referente a placas de selenio les indujeron a frenar sus <sup>producción</sup> ~~pediciones~~ con el consiguiente bache en los pedidos de la División Electrónica referente a materias primas. Aunque las demás licencias no me pro-

ducen prácticamente ~~negocio~~ <sup>beneficio</sup> aparte de mi porcentaje en el primer reparto del 'Cash' para la licencia de Semikron-silicio estoy muy agradecido a TACI que en los meses pasados no me ha pedido solamente los accesorios para las prensas GRÄBENER sino también una buena partida de tubo de cobre, así he podido equilibrar un poquito el bache por la falta de pedidos de selenio. Espero que a base de las últimas gestiones con SEMIKRON las compras de la División Electrónica referentes a selenio se elevarán otra vez a un nivel de 300 Kg. por mes como promedio, lo que me permitirá a la larga recuperarme.

En relación con la entrega de productos de los licenciados a los licenciatariaos, es decir por ejemplo de TACI a GRÄBENER o de ULGOR A SEMIKRON, estas entregas de mercancías no devengan royalties así que estas entregas no producen ningún beneficio para esta su casa. Les propongo que los licenciados en este caso concreto TACI y ULGOR me concedan una comisión de 1% sobre el valor facturado a sus licenciatariaos. Ruégoles estudiar esta cuestión dentro del conjunto de esta carta y participarme su decisión.

Las relaciones comerciales entre Vds. y las licenciatariaos tanto como cualquier oferta eventual que termina en pedido significan para mí trabajo de traducciones que en principio pude llevar a cabo yo solo sin la intervención de una o más secretarias. Hoy día estos trabajos se han aumentado bastante que casi no me bastan dos secretarias de lengua española sino que preciso tal vez la ayuda de un técnico bilingüe para cepillar mis traducciones y sacarles el último brillo a las descripciones técnicas. Desgraciadamente aquí ya no puedo más y veo el límite de mi capacidad financiera ya que de momento no podría sufragar el costo de otro colaborador. Suponía en principio que Srs. como Mendizabal o Mongelos o Uribe-Echevarria y en el caso de TACI el Sr. Arregui evitarían la mayoría de estas traducciones. En la práctica resulta que los conocimientos de estos señores resultan muy útiles pero que sus tareas son más bien técnicas y se limitan a un terreno restringido mientras que para mí las traducciones siguen aumentando. Son sobre todo los proyectos y las nuevas licencias lo que ocasionan más trabajo sin que de momento se obtenga un bene-

ficio. Yo he considerado las relaciones con todas las cooperativas como un conjunto considerando que al final el esfuerzo y el trabajo invertido en nuevos planes y nuevas licencias resultará al cabo de algunos meses o años en beneficio. Pero aquí se presenta un tiempo entremedio con mucho trabajo y beneficio reducido y por lo tanto ninguna posibilidad de aumentar la plantilla. He reflexionado sobre este tema y creo que D. Alfonso quiso hablar ultimamente sobre ello pero desgraciadamente no llegamos a una discusión o intercambio de opiniones por falta de tiempo. Hay cuatro grados de traducciones: 1. comerciales; 2. técnico comerciales; 3. técnicas y 4. técnicas en un terreno nuevo que en este mismo orden presentan escalonadamente más dificultad,, y necesito <sup>un</sup> por lo tanto más tiempo. Ruégoles que Vds. estudien la posibilidad de pagarme por líneas las traducciones según las clases señaladas a un precio que Vds. determinen (por ejemplo clase 1. comercial, Ptas. 1,50 por línea; clase 2 técnica, comercial 3 Ptas. por línea; clase 3 técnica, Ptas. 4 por línea y clase 5 técnica en terrenos nuevos, 5 Ptas, por línea). Esto me permitiría dedicarme sin menos cabos a las traducciones respectivamente a emplear más colaboradores que desgraciadamente cuanto mejores son tanto más cuestan.

Creo que con este resumen y con mis dos proposiciones he seguido en el camino indicado por D. José M<sup>a</sup> sin aprovecharme demasiado de su benevolencia. Desdeluego se tratan solamente de proposiciones y Vds. mismos pueden deliberar sobre las mismas para que a la ocasión de mi próxima visita nos reunamos por ejemplo el día 15 de Junio en la Caja Laboral, si Vds. entretanto no han llegado a una decisión qué me conceden.

Ruégoles perdonarme haberles molestado con esta exposición y les sería sumamente agradecido si me participasen su opinión sincera en mi próxima visita.

c.c.

Sociedad Cooperativa de Crédito  
D. Alfonso Gorroñogoitia  
D. Jesús Larrañaga  
Rvda. D. José M<sup>a</sup> Arizmendi  
TACI

Amistosamente

  
Hermann Exner