Frostgefahr!

Wie schütze ich den Schlepper?

Wir bringen unserer Kundschaft die Anweisungen in Erinnerung, die wir schon früher bei Eintreten der kalten Jahreszeit gaben und deren Beachtung zweifellos manchen Besitzer eines McCormick-Deering-Schleppers vor Schaden bewahrt hat:

1. Bei jeder Außerbetriebsetzung des Schleppers stets das Kühlwasser ablassen, möglichst, solange der Motor noch warm ist.
2. Vor Inbetriebnahme Wasser wieder auffüllen! Vorsicht bei kalter Maschine; am besten warmes Wasser verwenden, da kaltes Wasser festfrieren kann, ehe der Motor warm wird.
3. Vor Anwerfen des Motors den Kühlervorhang schließen, bis die normale Arbeitstemperatur erreicht ist; dann den Kühlervorhang nach Bedarf regulieren. Dadurch wird auch Oelverdünnung im Kurbelgehäuse verhütet.
4. Sofern sich bei niedrigen Temperaturen ein Geräusch im Getriebe bemerkbar machen sollte, empfiehlt es sich, das Getriebeöl durch Hinzugießen von ca. 5 Liter Motorenöl zu verdünnen.
5. Im Luftfilter bei kaltem Wetter stets stark verdünntes Oel verwenden.
6. Die Betriebsvorschrift für die Behandlung des Schleppers in kalter Jahreszeit nochmals sorgfältig lesen.

Für McCormick - Deering - Maschinen nur Original - IH - Ersatzteile aus den Neusser Werken verwenden . . . . . dann bleiben die Maschinen „Original"

McCORMICK-DEERING
INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M.B.H.
BERLIN-HAMBURG-MÜNCHEN-NEUSS AM RHEIN

Diese Anzeige erschien mit wechselnden Texten in der landw. Fachpresse.

Der FARMALL in der Bewährung

Auszug aus dem Zeugnis vom 28. Oktober 1949:

Mit der Leistung des Anfang August 1948 gekauften Schleppers bin ich bisher sehr zufrieden. Allerdings wird die Maschine auch besonders gut von mir gepflegt, und jede geringfügige Unregelmäßigkeit derselben vom Schlepperführer in eigener Werkstatt sofort und soweit wie möglich beseitigt. Dadurch ist der Schlepper bisher fast keine Arbeitsstunde ausgefallen. Ich vertrete die Ansicht, daß der McCormick-Deering-Schlepper für kleine und mittlere, aber auch für größere Betriebe allen anderen Schleppertypen gegenüber *der beste und geeigneteste Schlepper* ist.

Die Zugkraft des McCormick-Deering-Schleppers ist besonders gut. Ich versehe z. B. das schwerste Marschland unter Verwendung eines Zweischarpfluges mit einer tiefen Winterfurche im zweiten Gang. Das ist eine hervorragende Leistung!

Viele Landwirte der hiesigen Umgegend, die den Einsatz eines Schleppers in meinem Betriebe wegen der schwierigen Bodenverhältnisse seinerzeit sehr kritisch beurteilten, müssen heute auch zugeben, daß der McCormick-Deering-Schlepper *der* Schlepper ist.

Herr . . . . . von der Landwirtschaftskammer in . . . . . besuchte mich kürzlich mit mehreren Landwirten, die größere Güter besitzen oder verwalten. Ganz abgesehen davon, daß alle Herren die besondere Zweckmäßigkeit und Einsatzfähigkeit des McCormick-Deering-Schleppers bewunderten gegenüber anderen Schleppertypen, die in ihren Betrieben arbeiten, wurde von allen Herren, besonders aber auch von Herrn . . . . ., erstaunt der sparsame Betriebsstoff- und Reparaturverbrauch zur Kenntnis genommen.

gez.: Anton-Günther Meiners
(23) Strückhausen/Oldbg.

McCORMICK-DEERING Informationsdienst. *Herausgegeben für ihre Händlerkundschaft von der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M.B.H. Verkaufsverwaltung, Neuss a. Rhein. Verantwortlich für den Inhalt: Horst Kroth, Neuss a. Rhein. Anschriften der Verkaufsniederlassungen: BERLIN-TEMPELHOF, Ringbahnstraße 26, HAMBURG 27, Großmannstraße 114, MÜNCHEN 12, Fäustlestraße 7, NEUSS a. Rhein, Industriestraße 39, Postfach 256.*

ARCHIV

McCORMICK DEERING Informationsdienst

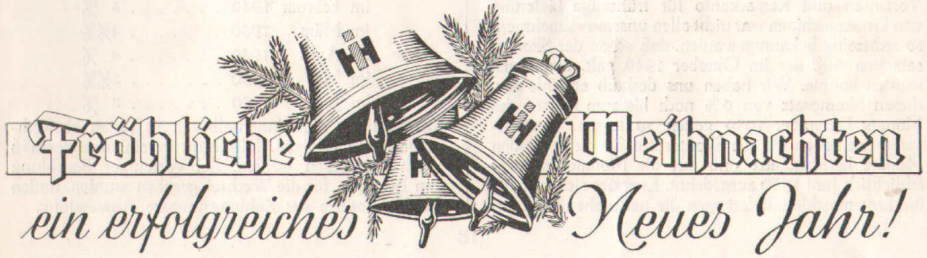
Dezember 1949 **Ausgabe 3**

Unsere Wünsche

Es ist uns eine besondere Freude, unserer Händlerkundschaft heute die 3. Ausgabe des „McCormick-Deering-Informationsdienst" vorlegen zu können, haben wir doch Gelegenheit, dieses neu geschaffene Bindeglied zu unseren Geschäftsfreunden erstmalig zum Mittler aufrichtiger und herzlicher Grüße und Wünsche anläßlich des Weihnachtsfestes und der bevorstehenden Jahreswende zu machen. Wenn wir auf das zu Ende gehende Jahr zurückblicken, so können wir befriedigt feststellen, daß unsere Erwartungen, die wir zu seinem Beginn hegten, nicht enttäuscht worden sind. Die Neusser IH-Werke arbeiten wieder auf vollen Touren, der Verkauf für die neue Saison hat sich gut angelassen. Daß es jetzt wieder zu verkaufen gilt, ist uns gerade recht. Als Verteiler konnten sich Harvester-Leute, die im scharfen Wettbewerb herangewachsen sind, niemals wohlfühlen. Der frische Wind, der sich auch im Landmaschinengeschäft deutlich bemerkbar macht, wird uns nur zu größerer Tatkraft und Wachsamkeit ermuntern. Die Zukunft wird lehren, daß die International Harvester Company nicht auf alten Lorbeeren auszuruhen oder zu schlafen gedenkt. Lieber langsam, aber um so sicherer . . . mit diesem Grundsatz sind wir in den vergangenen Jahrzehnten nicht schlecht gefahren.

Auch Sie werden auf dem Plan sein, wenn es gilt, wahre Verkäufereigenschaften zu entwickeln, fachliches Können zu zeigen und Kundendienst zu üben. Wir sind sicher, daß Sie mit gleicher Zuversicht wie wir in das Neue Jahr hineingehen und mithelfen werden, daß McCormick-Deering Maschinen, ihrer alten Tradition gemäß, einen führenden Platz auch in der deutschen Landwirtschaft behaupten. Ohne Zweifel wird das Geschäftsjahr 1950 härter als die vergangenen sein, aber es wird dem wirklichen Fachhandel Gelegenheit geben, sich zu bewähren und seine Bedeutung zu erweisen.

Als kleine Aufmerksamkeit anläßlich der bevorstehenden Festtage lassen wir Ihnen einen Wandkalender zugehen, der in seiner farbenfrohen Aufmachung hoffentlich Ihren Beifall finden wird. Und damit grüßen wir Sie alle und wünschen Ihnen . . .



Industrie und Fachhandel

Unter den vielartigen Maschinen, die das Zeitalter der Technik der Menschheit beschert hat und fortlaufend weiter beschert, nimmt die Landmaschine in mancher Beziehung eine Sonderstellung ein. Sie kann nicht während der Arbeit in wohlgeplanten, wetterfesten, gut temperierten Räumen unter sorgfältiger Obhut stehen, sondern muß aufs Feld, oftmals bei Wind und Wetter, sie muß sich mit den verschiedensten Bodenverhältnissen abfinden, über Erhebungen und Vertiefungen laufen und vielfach mit Hindernissen, wie mehr oder weniger großen Steinen, fertig werden. Eine weitere Eigenart der Landmaschine ist, daß sie im Ablauf des Jahres nur eine verhältnismäßig kurze Gebrauchszeit hat, was häufig dazu führt, daß sie in der übrigen Zeit vernachlässigt wird und oft ungepflegt im Freien steht. Erst wenn die nächste Gebrauchszeit da ist, erinnert sich der Besitzer an seinen treuen Helfer und wundert sich, wenn die Maschine, die er doch nun so dringend braucht, ihren Dienst versagt. Es ist wieder eine Besonderheit der Landmaschine, daß für ihren Besitzer Erfolg oder Mißerfolg eines ganzen Jahres davon abhängen kann, daß sie gerade in der Hauptgebrauchszeit auch nicht für wenige Tage ausfällt. Der Landmaschinenindustrie ist all dies seit langem bekannt und sie berücksichtigt diese Umstände bei der Konstruktion der Maschinen, doch ist es damit allein nicht getan. Der Besitzer kann den vollen Nutzen aus seinen Landmaschinen nur haben, wenn jederzeit ein Fachmann zur Hand ist, der die Maschinen genau kennt, in dem Gebrauch derselben unterweisen und notwendig werdende Reparaturen sofort und fachmännisch ausführen kann. Hier liegt eine wichtige Aufgabe des Händlers. Für einen Landmaschinenhändler genügt es nicht, daß er Maschinen verkaufen und den Gegenwert dafür einkassieren kann. Er muß sich über den Stand der Landmaschinentechnik stets genauestens unterrichtet halten. Auch muß er beurteilen können, welche Maschinengröße, -type und -stärke für den betreffenden landwirtschaftlichen Besitz am geeignetsten ist. Nur auf Grund solcher Kenntnisse kann er den Landwirt fachmännisch und verantwortungsvoll beim Einkauf von Landmaschinen beraten und verhüten, daß der Landwirt schlecht einkauft. Der Fachhändler muß die Maschinen in Betrieb setzen können, eine gut eingerichtete Reparaturwerkstatt und ein ausreichendes Ersatzteillager unterhalten.

Ein Fabrikat, das nicht diese Unterstützung durch einen wirklichen Fachhandel findet, wird für den Landwirt neben Ärger und Verdruß hohe finanzielle Einbußen bringen, so daß er kaum geneigt sein wird, dieses Fabrikat seinen Berufskollegen zu empfehlen.

Durch diese Darlegungen wollen wir aufzeigen, wie wichtig es sowohl für die Landmaschinenindustrie als auch für die Landwirte ist, daß der Vertrieb von Landmaschinen durch sorgfältig ausgewählte Fachhändler erfolgt, die sich nicht damit begnügen, Maschinen zu verkaufen, sondern auch dafür sorgen, daß sie richtig in Betrieb gesetzt werden, gute Pflege bekommen, und die über die erforderlichen Fachkräfte verfügen, um Reparaturen schnell und gut mit Original-Ersatzteilen ausführen zu können.

Darüber hinaus hat der Fachhandel durch seine enge Verbindung mit der Landwirtschaft und dem praktischen Gebrauch der Landmaschinen die Möglichkeit, der Industrie wertvolle Anregungen zu geben. Solche Anregungen haben oft zu Verbesserungen oder zu Neukonstruktionen geführt. Die Industrie kann ihre Aufgabe, die Landwirtschaft mit arbeitssparenden, ertragssteigernden und einwandfrei arbeitenden Maschinen zu versorgen, nur erfüllen, wenn sie sich auf einen zuverlässigen Fachhandel stützen kann. Der Fachhandel braucht andererseits zu seiner erfolgreichen Arbeit eine leistungsfähige und zuverlässige Industrie.

Wir haben es stets als wichtig angesehen, eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem wirklichen Fachhandel zu pflegen und hoffen, daß diese Zeitschrift dazu beitragen wird, diese Zusammenarbeit zu vertiefen.

Vorzinsen und Kassaskonto

Die in der Ausgabe 2 des „McCormick-Deering Informationsdienst" erwähnte Wiedereinführung von Vorzinsen und Kassaskonto für frühzeitge Lieferung von Erntemaschinen war nicht allen unseren Abnehmern so rechtzeitig bekanntgeworden, daß schon der Skontosatz von 6%, der im Oktober 1949 galt, ausgenutzt werden konnte. Wir haben uns deshalb entschlossen, diesen Skontosatz von 6% noch bis zum Ablauf des Monats Dezember 1949 gelten zu lassen. Dementsprechend haben wir die Skontosätze für die folgenden Monate heraufgesetzt und auf die Monate bis einschließlich Juni 1950 ausgedehnt. Es ergibt sich jetzt für die Erntemaschinenlieferungen die nachstehende Skala:

Bei Leistung von Kassazahlung	
bis 31. Dezember 1949	6 %
im Januar 1950	5½%
im Februar 1950	5 %
im März 1950	4½%
im April 1950	4 %
im Mai 1950	3½%
im Juni 1950	3 %

Kassazahlung muß innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum erfolgen, falls nicht vereinbarungsgemäß Wechsel gegeben werden. Bei vorzeitiger Bezahlung von Beträgen, für die Wechsel gegeben wurden, finden die Skontosätze der Zahlungsmonate Anwendung.

Ein alter Praktiker spricht:

Grasmäher - worauf es ankommt!

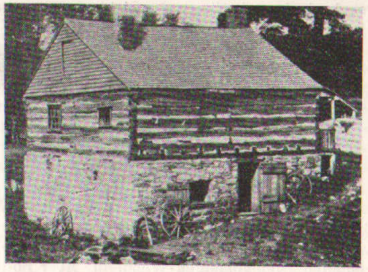
Das Herz ist der Schneidebalken. Er muß das Gras ohne Verstopfen sauber und tief mähen, Maulwurfshaufen, Düngerrückstände usw. glatt durchschneiden und sich dabei selbst reinigen. Dies wird durch die Stromlinienform der Finger und die Reinigungsplatten auf dem Messer erreicht. Daß die International Harvester Company in dieser Entwicklung Pionierarbeit geleistet und unbestrittenen Erfolg hat, ist schon dadurch erwiesen, daß heute kaum noch ein Schneidebalken ohne Reinigungsplatten auf den Markt kommt. Es bleibt aber immer noch der durch Patent geschützte Unterschied, daß die Reinigungsplatte beim McCormick-Deering-Schneidebalken als Verschleißträger auf der Reibungsplatte und das Messer selbst auf einer tieferen Ebene im Finger läuft. Damit ist erstens ein besseres Ausräumen des Schmutzes und zweitens eine bessere Auflage der Klingen auf den Fingerplatten erreicht.

Wichtig ist der richtige Hubwechsel sowohl beim Mittel- als auch beim Tiefschnittbalken. Beim äußeren Hub soll die letzte Klinge im Außenschuh und die vorletzte zwischen dem letzten und dem vorletzten Finger stehen. Mit anderen Worten: beim Mittelschnitt ergibt sich der Hubwechsel so, daß eine Klinge genau im Finger und die nächste genau zwischen zwei Fingern steht. Beim Tiefschnitt stehen beim Hubwechsel alle Klingen genau zwischen den Fingern, so daß die Hauptschneidwirkung in den Nachbarraum fällt. Jede Abweichung hiervon über 3 mm, insbesondere nach innen, macht sich schon durch eine verminderte Schneidwirkung bemerkbar.

Sogenannter toter Gang ist in jedem Grasmäher sehr schädlich. Er entsteht nach verhältnismäßig kurzem Gebrauch an den Fahrrädern und am Messerkopf.

Beim McCormick-Deering-Grasmäher sind die Fahrräder fest aufgekeilt und die Knaggenscheiben unverrückbar im Rahmen im Oelbad. Die Treibstange besitzt oben ein kräftiges Kugellager mit einem Federblatt, welches alle Bewegungen aufnimmt, und am unteren Ende einen automatischen Verschluß für den Kugelkopf des Messers, der auch nach Jahren kein Spiel aufkommen läßt. Warum ist es wichtig, daß die Kurbelstange sich im Uhrsinne, also - von hinten gesehen - rechts herum dreht anstatt links, wie leider bei vielen Schleppermähern? Bei der Rechtsdrehung entsteht beim Schub nach außen der größere Bewegungswinkel am Messerkopf und damit geht der starke Druck auf die Bodenplatte im Innenschuh. Beim Rückzug des Messers dagegen ist der Bewegungswinkel viel flacher und somit die Abnutzung der Messerkopfplatte geringer. Der Vorteil liegt nicht allein im geringeren Verschleiß der Messerkopfführung, sondern auch im ständigen Reinhalten des Innenschuhes.

Alles, worauf es ankommt, ist im McCormick-Deering-Grasmäher restlos vorhanden.



Unser Bild zeigt die Schmiede in Virginia, in der C.H.McCormick den ersten Getreidemäher konstruierte, der 1831 vorgeführt wurde.

Linksschneidende Binder

Aus Gründen der Typenbeschränkung wurde im Laufe des Krieges die Herstellung von linksschneidenden Bindern eingestellt. Es wurde erwartet, daß dem Bedarf mit der Lieferung von rechtsschneidenden Bindern Rechnung getragen werden konnte. In den zurückliegenden Jahren hat sich aber ergeben, daß für gewisse Bezirke, z. B. in den küstennahen Gebieten, linksschneidende Binder nicht nur eine Gewohnheit sondern eine Notwendigkeit sind. Diesem Bedarf gegenüber muß die Rücksicht auf die Rationalisierung der Produktion zurückgestellt werden. Wir werden deshalb, und zwar schon für die Ernte 1950, die Normalbinder Nr. 6 in den Größen 5' und 6' wieder nach Wahl rechts- oder linksschneidend liefern.

Die Preise sind die gleichen wie für rechtsschneidende Binder Nr. 6.

Wir gratulieren!

Die Firma Otto Reinshagen, Wuppertal-Ronsdorf, konnte in diesem Jahre ein Verkaufs-Jubiläum feiern, das eine Würdigung in unserem „Informationsdienst" verdient.

Im Jahre 1899 bezog die Firma den ersten Deering-Getreidemäher. Seit dieser Zeit - also ein halbes Jahrhundert - hat sie als treuer Kunde der International Harvester Company Jahr für Jahr McCormick-Deering-Maschinen an die Landwirtschaft geliefert. Wir freuen uns schon auf die nächsten 50 Jahre dieser so angenehmen Geschäftsverbindung und wünschen der Firma eine glückliche Weiterentwicklung. Ihren Inhaber,

Herrn Otto Reinshagen,

der in diesem Jahre seine Silberhochzeit feierte, begleiten unsere besten Wünsche für sein und seiner Gattin persönliches Wohlergehen auf dem ferneren Lebensweg.

Brief aus dem Neusser Schlepperwerk

Lieber IH-Freund!

Wir hatten in letzter Zeit mal wieder Gelegenheit, die Praxis zu hören. Wir freuen uns schon auf die nächsten persönlichen Aussprachen, obwohl wir noch einmal daran erinnern möchten, daß uns auch ein schriftlicher Hinweis aus Ihren Kreisen nach wie vor willkommen ist.

Was uns diesmal besonders auffiel, veranlaßt uns, den Begriff „Maß und Ziel" zur Sprache zu bringen. Sicherlich sind wir dazu da, Ihnen das Ziel Ihrer Wünsche zu erfüllen. Aber, welches Maß soll angelegt werden, dies zu erreichen? Da kommt einer und sagt, der Schlepper müßte 8 Vorwärtsgänge haben. Wir haben das Gefühl, daß bei einer solchen Forderung zuviel gefordert wird, vielleicht absichtlich, um dann das Gewünschte zu erreichen. Aber glauben Sie nur, daß wir auf dem technischen Gebiet zu nüchtern sind, um „feilschen" zu müssen. Dann würde man vielleicht sagen, wenn man wirklich acht Gänge brauchte: schafft uns sechzehn! Die Entwicklung geht möglicherweise den umgekehrten Weg. Vielleicht haben wir in einigen Jahren nur noch einen Vorwärtsgang: nämlich bei hydraulischem Getriebe und sogenannten Drehmomenten-Wandlern. Aber noch ist es nicht so weit. Wir könnten sicherlich acht und mehr Vorwärtsgänge in ein Schleppergetriebe einbauen. Aber besteht nicht gleichzeitig die Forderung der Billigkeit?

Wir hören von Schwierigkeiten beim Gangschalten im Berg. Vielleicht müssen die Übersetzungsverhältnisse in jahrelanger Beobachtung noch mehr verfeinert werden. Vorläufig müssen wir noch schalten, und da können wir nur sagen: Der Schlepperfahrer kennt die Wege in seinem Fahrbereich. Wer genau weiß, daß der höchste Gang nicht den Berg hinaufzieht, der soll früh genug in den niedrigen Gang schalten und nicht erst dann, wenn die Maschine in den Zustand des „Würgens" kommt. Auch umgekehrt dürfte bekannt sein, daß bei Talfahrt der kleinere Gang besser fährt; im großen Gang läßt nur der unvernünftige Fahrer den Schlepper den Berg hinunter laufen. Klagen über die Bremsen sind dann nicht verwunderlich.

Dann wollten wir noch feststellen, daß die kalte Jahreszeit gekommen ist. Lassen wir die Schlepperhalter darauf hinweisen, daß sie nunmehr auf hartgefrorenen Wegen ihren Reifendruck erhöhen müssen, nachdem sie zuletzt noch in schlammigem Gelände durch Luftablassen die Griffigkeit der Reifen erhöhten. Dann ist es auch an der Zeit, auf Winteröl in Motor und Getriebe zu achten. Das Wasser muß abgelassen werden: Frostgefahr! Nach längerem Stillstand das Luftfilteröl kontrollieren. Bei außergewöhnlich strenger Kälte mag der Kühlervorhang nicht mehr genügen. Es lohnt sich dann schon, zusätzlich einen Sack zum besseren Aufwärmen des Kühlers zu Hilfe zu nehmen.

Wir verabschieden uns mit vier weiteren Tips für dieses Jahr und wünschen Ihnen glückliche Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr.

Die Schlepper-Knobeler.

Tip 9

Neue Zylinderkopfdichtungen (besonders Gummidichtungen) werden unbedingt dicht, wenn man nach der Montage *ohne* Dichtungsmasse und *ohne* Oelauflage die Maschine eine Minute lang im Leerlauf ohne Wasser heißlaufen läßt. Aber nur eine Minute, dann Kopfschrauben nachziehen und warmes Wasser einfüllen oder nach Abkühlung der Maschine kaltes Wasser auffüllen (s. auch Tip 4).

Tip 10

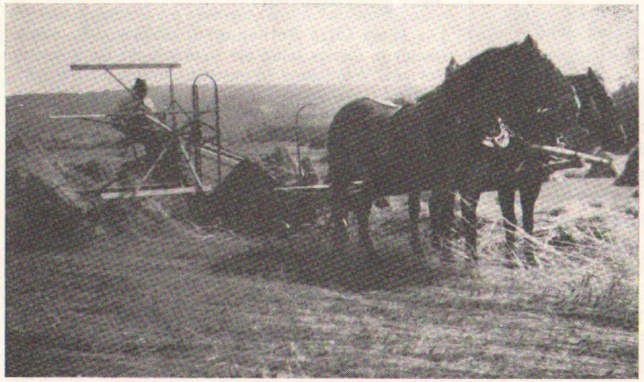
In den Deckeln der Treibstoff- und Bezinbehälter befinden sich kleine Luftlöcher. Diese dürfen keinesfalls verstopft sein (durch Schmutz oder Farbe), da sonst die laufende Maschine stehen bleibt, weil der Brennstoff nicht nachfolgen kann bzw. die Luft nicht in den Behälter eindringt.

Tip 11

Schalte nicht in der Mitte des Berges herunter, sondern beginne früh genug im kleinen Gang die Steigung zu nehmen. Denselben Gang braucht man auch auf der Rückfahrt, d. h. wenn der Berg als Gefälle gefahren wird.

Tip 12

Der Motor des Schleppers verlangt Betriebswärme, nur so kann er den Schlepper-Kraftstoff, d. i. Motorenpetroleum, verarbeiten. Beachten Sie die Beobachtungsvorschrift für den Temperaturanzeiger, die fordert, daß sich der Zeiger Ende des grünen, Anfang des roten Sektors befindet. Der Handhebel neben dem Tourenzähler ermöglicht mit dem Kühlervorhang eine genaue Regulierung der Betriebswärme.



Lob des Leichtbinders

Durch unseren Kunden, Herrn Bock in Unterwaiz, kaufte Herr Hans Höhn, Landwirt in Seulbitz bei Bayreuth, vor der Ernte 1949 einen McCormick-Deering-Leichtbinder. Infolge ungünstiger Witterungsverhältnisse lag das Getreide zu Beginn der Ernte wie hingewalzt. Der Leichtbinder arbeitete mit 4 Ährenhebern trotz diesen schwierigsten Bedingungen einwandfrei und ohne jede Störung. Herr Höhn, den unser Bild auf der neuen Maschine zeigt, war von dem McCormick-Deering-Binder und seiner Arbeitsleistung begeistert und erklärte, daß für ihn zukünftig nur noch McCormick-Deering-Maschinen in Frage kommen.

Ersatzteildienst: wichtig und lohnend!

Der Wettbewerb setzt auf allen Gebieten wieder ein. Ein gewinnbringender und auf weite Sicht lohnender Zweig des Geschäftes für jeden tüchtigen Händler und jede vorausschauende Reparatur-Werkstatt ist der Ersatzteildienst. Original IH-Ersatzteile, hergestellt aus dem gleichen Material und nach den gleichen Modellen wie für neue Maschinen, müssen den Grundstock eines jeden vorbildlich geführten und eingerichteten Ersatzteildienstes bilden. Jetzt kommt die Zeit, nachdem die verbliebenen Bestände gesichtet sind, das Ersatzteillager für die nächsten Monate zur Reparatur der Maschinen neu aufzufüllen. Die IH bietet jedem Händler besonders günstige Bedingungen, die — auf das Jahr umgerechnet — die eingekauften Ersatzteile wesentlich verbilligen. Unsere Außenbeamten stehen zur Beratung und Hilfe bei der Zusammenstellung des Bedarfs jederzeit zur Verfügung.

Die Wintermonate sind die geeignete Zeit, die Maschinen für die nächste Ernte wieder in Schuß zu bringen. Es wird sich bezahlt machen, wenn der Landwirt schriftlich und bei jeder Gelegenheit mündlich aufgefordert wird, während der nächsten Wochen und Monate seine Maschinen zur Instandsetzung der Reparatur-Werkstatt zuzuführen. Im Winter können die Helfer der Bauern, die Erntemaschinen, in Ruhe durchgesehen und wieder in Ordnung gebracht werden. Der Bauer wird es Ihnen danken, wenn er später seine Ernte ohne Verluste an Zeit und Geld hereinbringen kann.

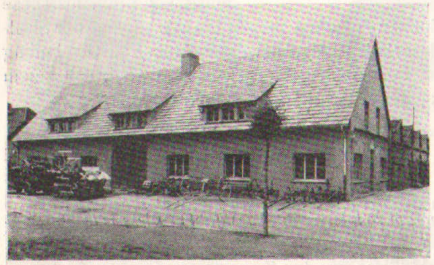
Halten Sie sich dabei stets vor Augen:

Original IH-Ersatzteile

passen genau, arbeiten gut, halten lange,

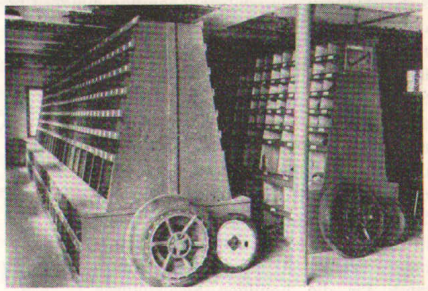
da sie aus erstklassigem Material hergestellt werden, nach modernsten wissenschaftlichen Methoden geprüft sind und durch viele Inspektionen gehen, bevor sie dem Markt zugeführt werden.

Ein vorbildliches Ersatzteillager

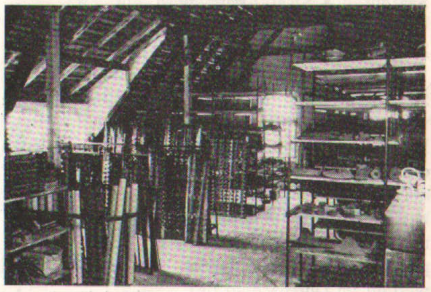


Durch Um- und Neubau hat unsere Kundenfirma Heinrich Frankrone, St. Vit, ihr früheres Ersatzteillager auf das Doppelte vergrößert. Es stehen nunmehr in dem 1½-stöckigen Bau rund 400 qm Lagerfläche zur Verfügung.

Unser erstes Bild zeigt das Gebäude von außen, die zwei weiteren Bilder zeigen Ausschnitte aus dem Ersatzteillager. Die abgebildeten pyramidenförmigen Regale haben auf beiden Seiten einen Laufsteg, um die oberen Fächer auch ohne Leiter erreichen zu können. Diese Regale sind in der Mitte durch ein feines Drahtgewebe



geteilt, so daß auch die Rückwand jedes einzelnen Faches einen Lichteinfall ermöglicht. Die Stahl- und Gußteile sowie alle häufig benötigten Ersatzteile befinden sich im Erdgeschoß, die weniger gefragten Teile im Obergeschoß. Ein wichtiger Vorteil der gezeigten pyramidenförmigen Regale ist, daß sie je nach Bedarf mit kleinen oder größeren Fächern ausgestattet werden können. Die Nummer des Faches, in dem sich ein benötigtes Ersatzteil befindet, ist aus der Ersatzteilkartei festzustellen.



Wo weniger große Stückzahlen auf Lager gehalten werden müssen, haben sich auch Tischregale bewährt, wie wir sie gleichfalls aus dem Bild unseres Kunden Frankrone ersehen. Diese Tischform ermöglicht eine gute Übersicht.

Kettenräder für Zapfwellenbinder

Alle Zapfwellenbinder sind vom Werk aus normalerweise mit dem 20-Zähne-Kettenrad B 13559 ausgerüstet.
Es stehen jedoch als Ersatzteile ferner die folgenden Kettenräder zur Verfügung:

B 13471 mit 18 Zähnen für 550—600 U. p. M.
B 23450 mit 16 Zähnen für 600 u. mehr U. p. M.

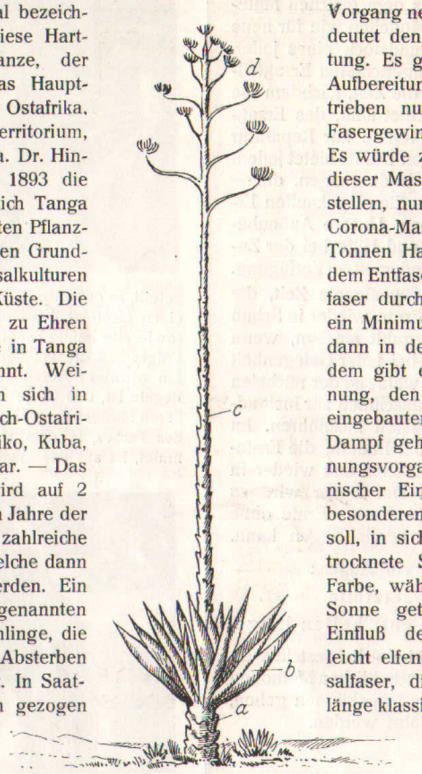
Für besonders schwierige Erntebedingungen sind außerdem als Ersatzteile die Kettenräder

B 22440 mit 22 Zähnen und
B 22441 mit 24 Zähnen

lieferbar, durch die ein schnellerer Lauf des Binders erreicht wird.

Die Sisal-Hartfaser

Nachdem die Zeit der Verwendung von Papiergarn für Bindemäher und Druschzwecke als überwunden gelten kann und das alte, gute Sisalbindegarn wieder zur Verfügung steht, lohnt es sich, der jungen Landwirtegeneration einiges über die handelstechnisch als Sisal bezeichnete Hartfaser zu sagen. Diese Hartfaser wird aus einer Pflanze, der Sisal-Agave, gewonnen. Das Hauptanbaugebiet von Sisal ist Ostafrika, und zwar das Tanganjika-Territorium, das frühere Deutsch-Ostafrika. Dr. Hindorf, ein Deutscher, führte 1893 die Sisal-Agave dort ein. Südlich Tanga in Kigambe wurden die ersten Pflanzlinge gesetzt und bildeten den Grundstock für die heutigen Sisalkulturen an der ostafrikanischen Küste. Die jetzige Mandatsregierung hat zu Ehren von Dr. Hindorf eine Straße in Tanga nach seinem Namen benannt. Weitere Anbaugebiete befinden sich in Britisch-Ostafrika, Portugiesisch-Ostafrika, Holländisch-Indien, Mexiko, Kuba, Mittelamerika und Madagaskar. — Das Saatgut der Sisal-Agave wird auf 2 Wegen gewonnen. Im ersten Jahre der Pflanzung bringt die Agave zahlreiche Wurzelschößlinge hervor, welche dann zur Anpflanzung benutzt werden. Ein weiteres Saatgut liefern die sogenannten Bulbillen; dies sind die Sämlinge, die die Sisalpflanze kurz vor dem Absterben am Blütenschaft hervorbringt. In Saatbeeten werden die Bulbillen gezogen und nach 1—1½ Jahren verpflanzt. 7000—8000 Pflanzen werden im Durchschnitt pro Hektar benötigt. — Nach 3—4 Jahren reifen die Blätter, welche durchschnittlich ein Gewicht von 2—3 Kilo pro Stück haben und eine Länge von ½—2 m aufweisen. Die Lebensdauer einer Agave schwankt zwischen 6—10 Jahren; sie bringt während dieser Zeit bis zu 250 Kilo Blätter hervor. Man rechnet je Blatt 3—4 Prozent Hanffaser. Der erste Schnitt erfolgt gewöhnlich im dritten Jahre. Da die Fasern innerhalb des Blattfleisches liegen, müssen sie von diesem getrennt werden. Diesen Vorgang nennt man Entfaserung, er bedeutet den ersten Schritt zur Aufbereitung. Es gibt verschiedene Wege zur Aufbereitung, doch kommt in Großbetrieben nur die sogenannte Corona-Fasergewinnungsmaschine in Betracht. Es würde zu weit führen, den Aufbau dieser Maschinen im einzelnen darzustellen, nur soviel sei gesagt, daß eine Corona-Maschine stündlich bis zu 20 Tonnen Hanf verarbeiten kann. Nach dem Entfaserungsprozeß wird die Hanffaser durch Trockenquetschen bis auf ein Minimum von Wasser befreit und dann in der Sonne getrocknet. Außerdem gibt es eine mechanische Trocknung, den sogen. Bandtrockner mit eingebauten Heizbatterien, welche mit Dampf geheizt werden. Dieser Trocknungsvorgang birgt eine Menge technischer Einzelheiten, auf die hier im besonderen nicht eingegangen werden soll, in sich. Der im Bandtrockner getrocknete Sisal hat eine rein weiße Farbe, während dagegen der an der Sonne getrocknete Sisal unter dem Einfluß der starken Sonnenstrahlen leicht elfenbeinfarbig wird. — Die Sisalfaser, die nach Farbe und Faserlänge klassifiziert wird, hat nach wie vor einen vielseitigen Verwendungszweck, und zwar nicht nur für den landwirtschaftlichen Betrieb, sondern z. B. auch für die Schiffahrt. Diese kurzen Angaben mögen die Wichtigkeit der Sisalfaser beleuchten. Mit welchen Mühen die Gewinnung in den Anbaugebieten vor sich geht, soll einem späteren Artikel vorbehalten werden.



a Blattschnittnarben, b Blätter, die die Sisalfasern enthalten, c Blütenschaft (Länge: 4,5 bis 7 m), d Bulbillen (Samenkapseln; etwa 1000 und mehr je Pflanze)

Eine Bitte an unsere Leser

Unser „Informationsdienst", der seine ersten Gehversuche hinter sich hat und Ihnen nun allmählich ein vertrauter Freund werden will, kann um so interessanter gestaltet werden, je lebhafter sich unsere Leser durch Beiträge, Anregungen und Kritik an seiner Ausgestaltung beteiligen. Wir wiederholen daher die Bitte, die wir bereits in der 1. Ausgabe äußerten: Beteiligen Sie sich! Uns interessieren beispielsweise Berichte, evtl. mit Fotos, aus dem Kreise unserer Geschäftsfreunde über Jubiläen, Neubauten, besondere Leistungen und Erfolge, über bemerkenswerte Vorführungen, besondere Bewährungen von McCormick-Deering-Maschinen oder interessante Erfahrungen mit ihnen. Senden Sie Ihre Beiträge unter dem Stichwort „Informationsdienst" an die nächste IH-Verkaufsniederlassung, die für das Weitere sorgen wird.

Für Ihre Anzeigenwerbung!

Fortsetzung unserer Maternserie

64-G

65-G

66-G

67-G

68-G

69-G

70-G

71-G

72-G

73-G

74-G

75-G

76-G

77-G

78-G

79-G

80-G

81-G

82-G

83-G

84-G

85-G

86-G

87-G

88-G

89-G

90-G

Die in Heft 2 des „Informationsdienst" gezeigte Anzeige 60-G wurde geändert. Hier sehen Sie die geänderte Form.

60-G

Alle diese Matern stehen Ihnen für Ihre Anzeigenwerbung kostenlos zur Verfügung. Sie brauchen lediglich Ihren Firmennamen hinzufügen zu lassen, um in Ihrer Lokalzeitung oder in anderen geeigneten Druckschriften wirksam werben zu können. Außerdem beteiligen wir uns an den Kosten der Veröffentlichung mit 50%, wenn Sie sich hierüber vor Beginn der Insertion mit uns verständigen. Verlangen Sie bitte nähere Auskünfte von Ihrer zuständigen IH-Verkaufsniederlassung!

Neue Blechplakate

Einprägsame Blechplakate an den Geschäftslokalen der Landmaschinenhändler waren schon immer bewährte und beliebte Werbemittel. Für unsere Händler haben wir deshalb neue Blechplakate in leuchtenden Farben mit geprägter Schrift im Format 80×32 cm herstellen lassen, die in nächster Zeit über unsere Verkaufsniederlassungen zur Verteilung kommen werden.

Düngerstreuer-Prospekte

Neue Prospekte über unsere McCormick-Deering-Düngerstreuer sind soeben fertiggestellt worden und können von unseren Verkaufsniederlassungen angefordert werden. Wir hoffen, daß die vierseitige, auf Kunstdruckpapier hergestellte Drucksache unseren Händlern als Verkaufshelfer gute Dienste leisten wird.

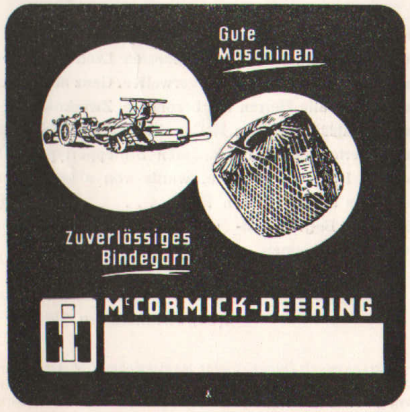
Ausdauer bringt Erfolg

In einer Zeitschrift der International Harvester Company, die für ihre Kunden in den USA bestimmt ist, wurde kürzlich ein IH-Händler abgebildet, der eine außergewöhnliche Zähigkeit und Ausdauer entwickelt hatte. Vor 16 Jahren versuchte er zum ersten Mal, einem Interessenten eine IH-Maschine zu verkaufen. Seine Bemühungen führten nicht zum Erfolg. Er ließ aber nicht locker und bemühte sich 16 Jahre lang um dieses Geschäft, bis es ihm nunmehr gelang, den Abschluß zu tätigen.

Es würde uns wundern, wenn aus dem Kreise unserer deutschen Händlerkundschaft nicht ähnliche Berichte zu bringen wären, die als Vorbild für eine intensive Kundenbearbeitung gelten können.

D 3

D 4



D 5

Kino-Diapositive

In vielen kleinen Landstädten und Marktflecken werden, besonders in den Wintermonaten, die Kinos von bäuerlichem Publikum stark besucht. Auch in zahlreichen Dörfern finden am Wochenende Filmveranstaltungen statt. Solche Gelegenheiten kann der IH-Händler zur Werbung für sich ausnützen, indem er vor den Vorstellungen Diapositive einschalten läßt, die ihn als McCormick-Deering-Vertreter bei den Bauern in Erinnerung bringen. Ein mehrfarbiges, wirksam gearbeitetes Diapositiv, das Ihren Namen auf die Leinwand wirft, wird bestimmt nicht übersehen!

Wir zeigen Ihnen heute 3 Muster solcher Diapositive, die im Original natürlich farbig gehalten sind. Sie können diese Dias bei unserer für Sie zuständigen Verkaufsniederlassung bestellen. Gegen einen *Unkostenbeitrag von 7,50 DM* erhalten Sie das gewünschte Dia im Normalformat $8^1/_2 \times 8^1/_2$ cm vorführungsfertig mit Ihrem Firmennamen. Diese Kinowerbung hat den weiteren Vorteil, daß sie im allgemeinen recht preiswert ist. Von kleineren Lichtspieltheatern werden Vorführungspreise von etwa 20,- bis 30,- DM pro Monat verlangt. Vergessen Sie bitte nicht, bei Ihrer Bestellung die Nummer des gewünschten Diapositivs und die Firmenanschrift, die aufgenommen werden soll, anzugeben! Halten Sie diese Firmenanschrift so kurz wie möglich, damit sie vom Publikum leicht erfaßt wird.

Sollte seitens unserer Kundschaft Interesse bestehen, so werden wir gern weitere Diapositive mit anderen Motiven anfertigen und zur Verfügung stellen.

Werbe-Löschblätter

Die von uns vor dem Kriege herausgebrachten Werbe-Löschblätter mit Monatskalender haben sich immer bei unserer Kundschaft einer großen Beliebtheit erfreut. Für 1950 haben wir uns deshalb entschlossen, derartige Löschblätter wieder herzustellen. Die neue Ausführung wird sich von den früheren dadurch unterscheiden, daß jeweils ein Kalendarium für d r e i Monate aufgedruckt ist und das Löschblatt eine der Jahreszeit entsprechende künstlerische Ausgestaltung erhält. Wir glauben sicher, unserer Händlerkundschaft mit diesen für 1950 vorgesehenen Werbe-Löschblättern eine Freude zu bereiten.