

## Unser Werk

Auszüge aus einer Festschrift zur Weihnachtsfeier der IH-Belegschaft in Neuss.

Wir als Harvester-Leute können berechtigten Stolz darüber empfinden, daß die International Harvester Company es war, die der Landmaschinentechnik entscheidende Impulse gab und die sich immer wieder im Landmaschinenbau als Schrittmacher erwies. Sie war damit ein würdiger Erbe des Vermögens von Cyrus Hall McCormick, der 1831 den ersten Getreidemäher konstruierte und vorführte, ein Ereignis, das damals bereits als eine der größten Pioniertaten auf dem Wege zur besseren Versorgung der Menschheit mit Nahrungsmitteln erkannt und gefeiert wurde. Dem ersten Getreidemäher folgte 1864 der erste Grasmäher und 1870 der erste Bindemäher. Die IHC errichtete neben anderen europäischen Werken 1909 auch die Fabrik in Neuss, die uns allen als Stätte unseres täglichen Wirkens ans Herz gewachsen ist. In früheren Jahren wurden in Neuss über 3000 Arbeiter beschäftigt, und die jährlichen Lieferungen betrugen bis zu 50000 Tonnen, wovon dem Export ein sehr erheblicher Teil zukam.

Das vom Krieg schwer getroffene Werk wurde in rastloser Arbeit und unter Aufwand erheblicher Mittel, die sich bisher auf ca. 8000000 Mark belaufen, so weit wiederhergestellt, daß schon vom Jahre 1949 ab wieder unter einigermaßen normalen Verhältnissen produziert werden konnte.

Der Verlust an landwirtschaftlichem Raum im Osten Deutschlands sowie der vorläufige Wegfall des Absatzes nach den östlichen Ländern lassen allerdings die Ausnutzung der vollen Kapazität nicht zu. Andererseits ist es gelungen, einen bedeutenden Export von Erzeugnissen unseres Neusser Werkes nach westeuropäischen Ländern und sogar nach Übersee zu erreichen. Im Geschäftsjahr 1950 wurde etwa  $\frac{1}{3}$  der gesamten Produktion des Neusser Werkes an Maschinen und Ersatzteilen exportiert.

Zur Zeit beträgt die Beschäftigtenzahl im Werk und Verkauf zusammen etwa 2200.

### Neuer Schlepperprospekt.

Ein neuer mehrfarbiger Schlepperprospekt mit der Kontroll-Nummer R 91-H ist erschienen und kann von unseren Verkaufsniederlassungen angefordert werden.

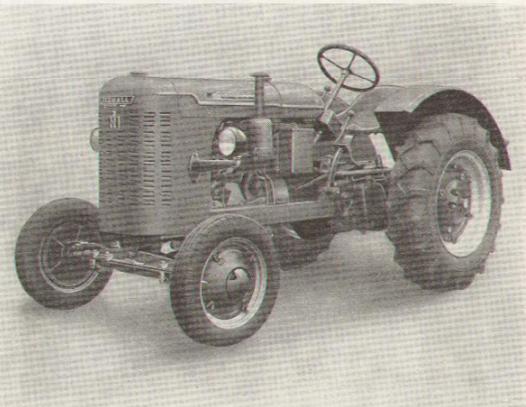
### McCORMICK-DEERING-Wandkalender.

Die humoristischen Wandkalender 1951, die von unserer Kundschaft mit großer Spannung erwartet werden, sind zum weitaus größten Teil ausgeliefert. Alle rechtzeitig eingegangenen Bestellungen dürften bis Weihnachten erledigt sein. Aber auch die mit Verzögerung bestellten Kalender werden noch im alten Jahr zur Auslieferung kommen. Wir hoffen, daß der neue Kalender manches Schmüzeln hervorruft und den Beifall der Landwirtschaft findet.

Wir hoffen, daß sich die kürzlich angelaufene Produktion eines neuen Diesel-Ackerschleppers, sowie weitere neue Maschinen, die sich in der Konstruktion befinden, auf die Zahl der Mitarbeiter, die in unserem Neusser Werk Lohn und Brot finden, günstig auswirken werden.

Das gute Verhältnis zwischen Betriebsleitung und Belegschaft ist in der Tagespresse und auch von Gewerkschaftsvertretern wiederholt hervorgehoben worden. Wenn es noch eines weiteren Beweises bedurfte, daß es sich hier nicht um leere Worte handelt, dann ist dieser durch die Zahl der Jubilare erbracht, die in unserer Mitte stehen. Mehr als 500 Mitarbeiter sind länger als 25 Jahre, 16 Mitarbeiter sogar mehr als 40 Jahre bei der Harvester Company in Neuss beschäftigt. 148 frühere Belegschaftsmitglieder oder ihre Angehörigen beziehen z. Zt. nach Erreichung der Altersgrenze und mindestens 25 jähriger Tätigkeit von der Pensions- und Unterstützungskasse der IHC ein Ruhegeld, das ihnen den Lebensabend erleichtert.

Was die IHC für die Gesamtwirtschaft der Bundesrepublik bedeutet, wird durch die Tatsache beleuchtet, daß sie außer dem Rohmaterial, wie Eisen, Stahl, Holz, Kohle, Koks usw., welches im Werte von vielen Millionen Mark ausschließlich aus dem Inland bezogen wird, jährlich Halb- und Fertigfabrikate im Werte von etwa 4000000,- Mark von rund 700 deutschen Zulieferfirmen bezieht. Die Lohn- und Gehaltszahlungen an die IH-Belegschaft, sowie die Aufwendungen für Sozialversicherung betragen im Jahr etwa 8 Millionen DM. Für die Stadt Neuss ist die letztere Zahl von ganz besonderer Bedeutung, lebt doch der weitaus größte Teil aller Mitarbeiter der IHC mit seinen Angehörigen in der Stadt und ihrer unmittelbaren Umgebung. 500- bis 700000 DM beträgt im Jahresdurchschnitt der Steueranteil, der der Stadt Neuss von der IHC direkt zufließt.



Auf Wunsch wird der FARMALL-Diesel DF auch mit niedriger Hinterbereifung geliefert

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

# McCORMICK DEERING

## Informationsdienst

Dezember 1950

Ausgabe 11

### An unsere Geschäftsfreunde!

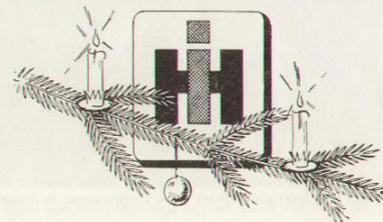
Als wir vor einem Jahr im Heft 3 des „McCORMICK-DEERING-Informationsdienst“ unseren Kunden Grüße und Wünsche für das Weihnachtsfest und das Jahr 1950 übermittelten, knüpften wir daran einige Hoffnungen und Erwartungen. Wir meinten damals, daß der frische Wind, der sich auch im Landmaschinengeschäft bemerkbar machte, nicht nur uns zu größerer Tatkraft und Wachsamkeit ermuntern, sondern auch die IH-Händler veranlassen würde, wieder wahre Verkäufer-eigenschaften zu entwickeln und sich ihrer Aufgaben als wirkliche Fachhändler nun erst recht bewußt zu sein.

Wenn wir heute, da sich das Jahr 1950 seinem Ende nähert, auf die vergangenen 12 Monate zurückblicken, so sehen wir hinter uns eine Spanne angestrengter Arbeit, die uns die erwarteten Erfolge gebracht hat. Zahlen sind unbestechlich, und Zahlen beweisen uns, daß IH-Maschinen im innerdeutschen Geschäft wie im Export ihre bedeutende Rolle ungeschmälert behaupten. Es soll für uns ein besonders gutes Vorzeichen sein, daß sich die Neusser IH-Werke jetzt, in den letzten Wochen des ausklingenden Jahres, auch wieder mit Energie in das Schlepper-geschäft einzuschalten beginnen, nachdem in langer, harter Arbeit die Vorbedingungen dafür geschaffen worden sind.

Unser Wunsch an alle Geschäftsfreunde geht in erster Linie dahin, daß es ihnen und uns vergönnt sein möge, die begonnene Aufbauarbeit im neuen Jahr in Frieden weiterzuführen. Wir wissen, daß uns dann niemand davon abhalten kann, gemeinsam mit unserer treuen Händlerkundschaft dem alten Ziel zu dienen: die Landwirtschaft mit zuverlässigen Maschinen zu versorgen, einen vorbildlichen Kundendienst zu üben und den guten Ruf zu erhalten, den sich McCORMICK-DEERING-Erzeugnisse in Jahrzehnten unbestritten erworben haben.

In diesem Sinne gehen heute unsere Grüße und Wünsche an Sie alle, und wir rufen Ihnen zu:

## Gesegnete Weihnachten und ein glückliches Neues Jahr!



## Der Start des neuen McCORMICK FARMALL-Dieselschleppers.

Nachdem wir bereits in der letzten Ausgabe unseres „Informationsdienst“ über den neuen McCORMICK FARMALL-Dieselschlepper DF eingehend berichten, seine technischen Vorzüge darlegen und die Preise bekanntgeben konnten, sind wir heute in der Lage, unserer Kundschaft eine Reihe von Bildern vom Start der neuen Maschine in den Neusser IH-Werken zu zeigen.

Wenn auch die Jahreszeit nicht gerade die günstigste war, um mit Vorführungen zu beginnen, so wollten wir doch keine Zeit verlieren, unsere Kundschaft mit der voller Spannung erwarteten neuen Maschine bekannt zu machen. Es sind daher mehrere Vorführzüge in allen Teilen der Bundesrepublik unterwegs, die von den Interessenten bei den IH-Händlern, auf landwirtschaftlichen Märkten, aber auch auf Bauernhöfen und bei günstiger Witterung während der Arbeit auf dem Felde besichtigt werden können. Es wurde Sorge getragen, daß die interessierten Landwirte vom Eintreffen eines IH-Vorführzuges durch Zeitungsanzeigen oder persönliche Einladungen verständigt werden.

In dem nachfolgenden „Brief aus dem Neusser Schlepperwerk“ sprechen wir heute von einer technischen Neuerung an unserem Diesel-Schlepper, der Ihre Aufmerksamkeit verdient. Sie wird dazu beitragen, den McCORMICK FARMALL-Dieselschlepper DF zu einem zuverlässigen, beliebten Helfer der Bauern zu machen.



Die erste Maschine lief Ende November 1950 vom Band



Nun läuft die Fabrikation des von unseren Kunden lange erwarteten Diesel-Schleppers



Anfang Dezember starteten in Hamburg, München und Neuss mehrere Vorführkarawanen. Unser Bild zeigt die Abfahrt eines Vorführzuges in Neuss.

## Brief aus dem Neusser Schlepperwerk

Lieber IH-Freund!

Sie haben in unserem „Informationsdienst“ sicherlich schon gelesen, daß bei unserem neuen Dieselmotor in Verbindung mit der „Bosch“-Einspritzrüstung ein neuartiger „Verstellregler mit Drehmomentenkontrolle und Mengeneinrichtung“ zum Einbau gelangt. Was hat es nun für eine Bewandnis mit diesem Regler?

Der Name Verstellregler deutet an, daß dieser Regler nicht nur die Leerlauf- und Enddrehzahl regelt, wie es im allgemeinen bei Dieselmotoren üblich ist, sondern auch jede beliebig eingestellte Zwischendrehzahl wird von ihm festgehalten. Diese Eigenschaft ermöglicht es uns zum Beispiel, auf dem Felde mit der Geschwindigkeit zu fahren, die für die jeweilige Arbeit am günstigsten ist.

Was versteht der Fachmann unter „Drehmomentenkontrolle“?

Für die Beurteilung eines Motors ist von ausschlaggebender Bedeutung nicht nur die Leistung in PS, sondern vor allem die Charakteristik des Drehmomentenverlaufes, denn diese ist es, die über die verfügbare Zugkraft entscheidet.

Es gibt nun Motore, die bei fallender Drehzahl in ein Gebiet kleineren Drehmomentes kommen. Die Folge ist dann ein weiteres Abfallen der Drehzahl und endlich ein „Abwürgen“ der Maschine. Man spricht dann von einem „unelastischen Motor“.

Viele Motorenhersteller streben einen gleichbleibenden Verlauf des Drehmomentes an, der schon eine Verbesserung gegenüber dem unelastischen Motor ergibt. Wir stellen auf Grund unserer jahrzehntelangen Erfahrung die Forderung an unseren Motor: Automatische Einstellung auf ein höheres Drehmoment, wenn eine höhere Zugkraft es erforderlich macht!

Die Mengeneinrichtung ermöglicht es, beim Starten bei sehr tiefen Temperaturen eine zusätzliche Kraftstoffmenge einzuspritzen, die den Kaltstart wesentlich erleichtert. Unsere Mengeneinrichtung stellt nach erfolgtem Anlaufen automatisch die Pumpe wieder auf die Einspritzmenge ein, die für den Betrieb benötigt wird.

Wir sind sicher, daß alle IH-Freunde, die Harvester-Qualität zu schätzen wissen, ihre Freude an diesen neuartigen Merkmalen unseres Schleppers haben werden.

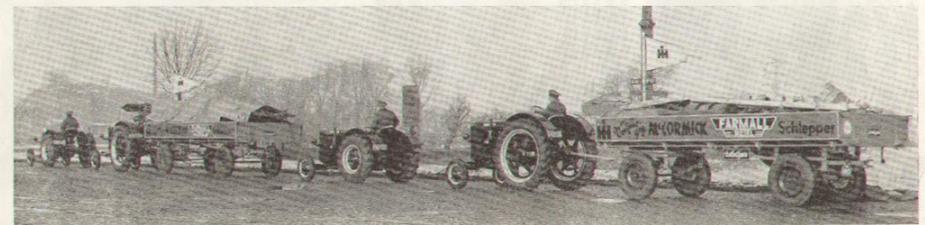


Der neue FARMALL-Diesel wird bei der praktischen Feldarbeit vorgeführt

## Gummibereifungen für Bindemäher.

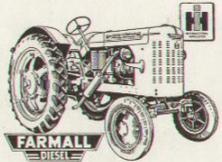
Ab 1951 liefern wir für die Binder Nr. 6, 6LT und 6T ein gummibereiftes Hauptrad mit dem Durchmesser von 900 mm und der Breite von 200 mm. Das entspricht dem Durchmesser des Stahlhauptrades.

Für den leichten Pferdebinde Nr. 7L wird ab 1951 ein gummibereiftes Hauptrad mit dem Durchmesser von 780 mm und der Breite von 260 mm geliefert. Auch dieser Durchmesser des gummibereiften Hauptrades entspricht dem Durchmesser des Stahlhauptrades. Die Vorteile der gleichen Raddurchmesser bei stahl- oder gummibereiften Hauptträgern liegen darin, daß das gummibereifte Hauptrad, bestehend aus Gummibereifung, Scheibenrad und Büchse, gegen das Stahlhauptrad auszuwechseln ist, ohne Veränderungen am Binder vorzunehmen. Für alle Binder, wie Nr. 7L, Nr. 6, 6LT und 6T ist ein gummibereiftes Land- und Transportrad mit 565 mm Durchmesser und 108 mm Breite entwickelt worden. Hierdurch ist es möglich, das Landrad als Transportrad oder das Transportrad als Landrad zu verwenden. Wichtig für eine lange Lebensdauer der gummibereiften Haupt-, Land- und Transporträder ist die Einhaltung des vorgeschriebenen Luftdruckes, welcher bei den Hauptträgern 2 Atü und bei den Land- sowie Transporträdern 5 Atü betragen soll. Die Höhe des vorgeschriebenen Luftdruckes ist jeweils auf die Scheibenräder der gummibereiften Räder aufschabloniert.

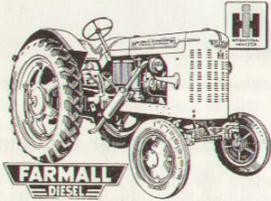


Einer der IH-Vorführzüge auf der Fahrt zur Kundschaft

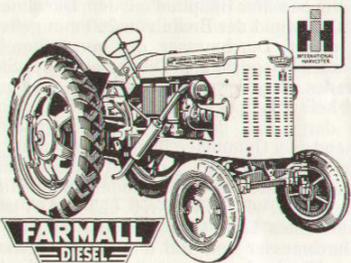
## Der neue McCORMICK FARMALL-Dieselschlepper DF



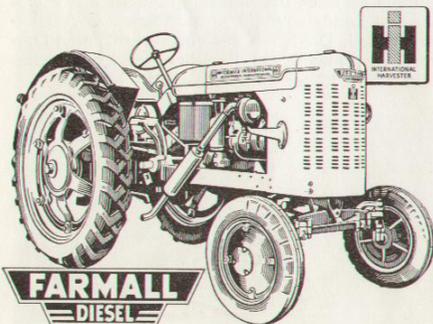
S 1



S 2



S 3



S 4

wird sich bei den Bauern bald des guten Rufes erfreuen, der ihm als IH-Fabrikat zukommt. Damit unsere Händler ihre Verkaufschancen voll wahren können, unterstützen wir sie mit Werbematerial verschiedenster Art.

Die unten abgebildeten Matern, die bei der Gestaltung von Zeitungsanzeigen, Preislisten und anderen Drucksachen gute Dienste leisten, stellen wir kostenlos zur Verfügung. Bestellungen erbitten wir an die nächste IH-Niederlassung unter Angabe der Matern-Nummern und der gewünschten Stückzahlen.

**McCORMICK-INTERNATIONAL**

S 5

**McCORMICK-INTERNATIONAL**

S 6

**McCORMICK-INTERNATIONAL**

S 7

**McCORMICK-INTERNATIONAL**

S 8

**FARMALL  
DIESEL**

S 9

**FARMALL  
DIESEL**

S 11

**FARMALL  
DIESEL**

S 10

**FARMALL  
DIESEL**

S 12

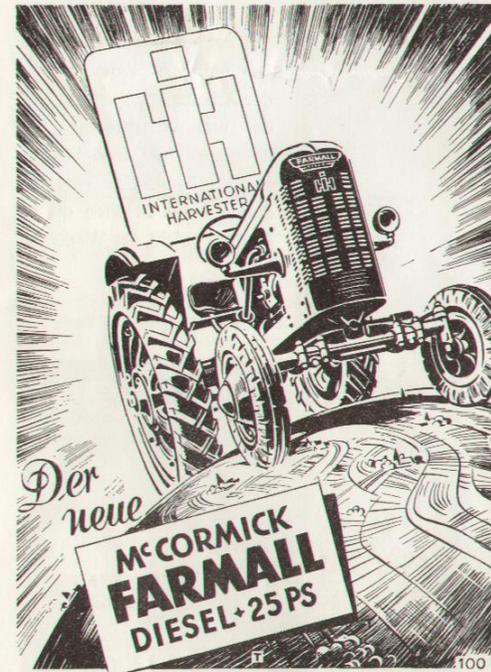
## Ein neues Kinodiapositiv D 12

das unseren Kunden zu den bekannten Bedingungen zur Verfügung steht.

Unten zeigen wir weitere neue **Anzeigenmatern**, die wir kostenlos an unsere Kunden abgeben. Bei Verwendung dieser vier Matern mit dem Zusatz des Händlernamens als Zeitungsanzeigen beteiligen wir uns nach vorheriger Verständigung zu 50% an den Insertionskosten.



19 H



100 H, 2 spaltig



D 12

**FARMALL  
DIESEL aus NEUSS**



Type DF-25 PS  
Ein IH-Spitzenzeugnis

**McCORMICK International**

66 H



100 H, 1 spaltig

## Beim Werksarzt der Neusser IH-Werke



Viele finden hier Rat und Hilfe



„Was ist da am Auge?“ - fragt die tüchtige Gehilfin

Aufgabe des Werksarztes ist es nicht nur, erste Hilfe bei Unfällen zu leisten und erkrankte Belegschaftsmit-



glieder zu betreuen, sondern auch im Einvernehmen mit Geschäftsleitung, Betriebsrat und Gewerkschaften vorbeugende Maßnahmen gegen Unfälle und Krankheiten zu ergreifen. Bei der Gesunderhaltung der Belegschaft spielt der Zustand der Arbeitsplätze, der Umkleide- und Waschräume, wie überhaupt der hygienischen Einrichtungen, eine entscheidende Rolle. In allen diesen Fragen spricht der Werksarzt mit.

„Na, was fehlt Ihnen?“

Die Zahl der Betriebsangehörigen, die täglich zum Werksarzt gehen, um sich beraten zu lassen, ist groß. Wie überall, so machen sich auch hier als Folge des Krieges und der harten Nachkriegsjahre allerlei Beschwerden bemerkbar. Eine gründliche Untersuchung ist meistens das Erste, ehe weitere Maßnahmen getroffen werden. Bestimmte Behandlungen, zum Beispiel Bestrahlungen, können im Werk durchgeführt werden.

Hier wird eine Blutsenkung vorgenommen



Ein kleines, aber gut eingerichtetes Labor steht dem Werksarzt zur Verfügung



„Der nächste, bitte!“

## Schorsch Frühauf und Emil Mühsam

... das sind die Hauptpersonen, die in unserem neuen Falblatt R 82-H eine wichtige Rolle spielen. Schorsch Frühauf ist der flinke, erfolgreiche Bauer, der seine Maschinen stets sauber hält und rechtzeitig reparieren läßt, dem „Ordnung“ oberstes Gebot bedeutet, und Emil Mühsam ... na, das sagt Ihnen ja schon der Name!

Dieses neue Falblatt, das in humoristischem Stil mit bunten Illustrationen für rechtzeitige Instandsetzung der Maschinen wirbt und auf Örginal-IH-Ersatzteile hinweist, soll durch Postwurfwerbung in möglichst großer Zahl an die Landwirte verbreitet werden. Wir stellen unserer Händlerkundschaft die Falblätter mit Eindruck des Firmennamens kostenlos zur Verfügung, ausserdem übernehmen wir das Versandfertigmachen und die Aufgabe bei der Post gegen Erstattung der Selbstkosten von 3 Dpf. je Falblatt. Wir glauben, daß kein IH-Händler diese Gelegenheit, sich mit geringen Kosten bei einem großen Kreis von Landwirten in Erinnerung zu bringen und in den ruhigen Monaten Arbeit für die Werkstatt heranzuschaffen, übergehen sollte.

## Fachhandel und Erntebindegarn.

Trotz der außerordentlich schwierigen Lage, die durch den verknappten Rohstoffmarkt und die ständig steigenden Rohstoffpreise entstanden ist, werden wir auch für die Ernte 1951 unsere Kundschaft mit McCORMICK-DEERING Sisal-Bindegarn in der bekannten erstklassigen Qualität ausreichend versorgen können, sofern die Bestellung frühzeitig genug gegeben wird. Ständig steigende Kostenfaktoren machen es uns z. Zt. noch unmöglich, einen endgültigen Verkaufspreis für die Ernte 1951 anzugeben. Der Preis wird aber wettbewerbsfähig und so niedrig sein, wie es die Rohstoffpreise und die Kosten einer sorgfältigen Fertigung zulassen werden.

Bei unseren Bemühungen, das Interesse des Fachhandels am Bindegarngeschäft wachzuhalten oder wieder zu erwecken, hören wir oft den Einwand: „Mit Bindegarn will ich nichts mehr zu tun haben!“ Hierfür werden hauptsächlich folgende Gründe angegeben:

Das Risiko großer Preisschwankungen.

Preisunterbietung, wodurch sich sehr leicht der Bindegarnverkauf zu einem Verlustgeschäft entwickelt.

Geringe Verdienstmöglichkeit bei zu großem Kapitaleinsatz.

Wir sind der Ansicht, daß damit die Stellungnahme eines verantwortungsbewußten Landmaschinen-Fachhändlers zum Bindegarngeschäft nicht erschöpft sein kann, und bitten jeden unserer Kunden, sich folgende Ausführung gründlich zu überlegen:

Es ist kein Zufall, daß sich die International Harvester seit Jahrzehnten neben der Herstellung von Bindern auch mit der Herstellung von Bindegarn befaßt. Der entscheidende Grund hierfür ist, daß für die vollwertige Arbeit eines Binders auch ein in jeder Beziehung einwandfreies Bindegarn notwendig ist. Wir sind seit langem zu der Erkenntnis gekommen, daß wir den unzähligen Landwirten in aller Welt, die von uns hergestellte Binder benutzen, die Sicherheit einer störungsfreien Arbeit nur geben können, wenn wir das Bindegarn vom Rohstoff bis zum Fertigfabrikat unter eigener Kontrolle haben. Das von uns erstrebte Ziel kann selbstverständlich nur bei verständnisvoller Mitarbeit des Landmaschinen-Fachhandels erreicht werden. Aus dieser Erwägung heraus halten wir es für eine der wichtigsten Kundendienstaufgaben des Landmaschinen-Fachhandels, seine Kunden mit einem Erntebindegarn zu versorgen, bei dem die Sicherheit besteht, daß es den Anforderungen gerecht wird.

Obige Ausführungen geben die Begründung für unser Bestreben, das von uns hergestellte Erntebindegarn in immer größerem Umfang durch den Landmaschinen-Fachhandel vertreiben zu lassen.

Wir hoffen, daß auch auf diesem Gebiet der Fachhandel seine Aufgabe erkennen und uns seine Mitarbeit nicht versagen wird.