

## IH - Stundenpläne

Über die neuen Stundenpläne für die bäuerliche Jugend berichteten wir in der letzten Ausgabe unseres „Informationsdienst“ ausführlich. Inzwischen ist im weitaus größten Teil der Bundesrepublik das neue Schuljahr herangerückt. Noch ist ein Posten dieser begehrten Stundenpläne verfügbar; sie können mit Eindruck der gewünschten Händleranschriften prompt geliefert werden.

Dieses Werbemittel wirkt ein ganzes Jahr hindurch, es erweckt bei Eltern und Kindern Freude und sorgt dafür, daß Sie als Lieferant von guten IH-Maschinen in Erinnerung bleiben. Daß es unklug und kurzfristig ist, augenblickliche Liefer-schwierigkeiten zum Anlaß zu nehmen, um jede Werbetätigkeit einzustellen, ist eine Binsenweisheit, über die zu sprechen sich kaum noch lohnt.

## Postwurfwerbung

Hier stehen unseren Kunden zu den bereits bekannt gegebenen Bedingungen noch die farbigen Falblätter zur Verteilung durch Postwurfsendung zur Verfügung, die in zahlreichen Orten schon mit großem Erfolg eingesetzt worden sind. Die Falblätter für Heu-Erntemaschinen, Bindemäher und Bindegarn werden in den nächsten Wochen von besonderer Bedeutung sein. Es geht darum, sich durch Übersendung dieser hübschen Drucksachen - auch für später - in Erinnerung zu halten. Die Geschichte von der Entstehung des Erntebindegarns von der Sisalpflanze bis zum fertigen Knäuel interessiert doch zum Beispiel jeden Landwirt. Meinen Sie nicht auch?

## Prospekt-Material

Für unsere Kundschaft stehen nachfolgende Werbe-Drucksachen zur Verfügung, die im Bedarfsfall von der zuständigen IH-Niederlassung angefordert werden können:

- P 1—G Sammelprospekt (alle Maschinen außer Schlepper)
- P 2—G Düngerstreuer-Prospekt
- R 68—G Heuerntemaschinen-Prospekt (Pferderech., Schwadenrechen, Heuwender)
- R 69—G Zapfwellenbinder-Prospekt
- R 70—G Bindegarn-Flugblatt
- R 71—G Grasmäher-Prospekt
- R 72—G Bindemäher-Prospekt (Gespannbinder)
- R 80—H Düngerstreuer-Faltblatt
- R 81—H Schneidebalken-Prospekt
- R 82—H Falblatt für rechtzeitige Maschinenreparatur und Original-Ersatzteile
- R 83—H Bindegarn-Faltblatt
- R 84—H Heuerntemaschinen-Faltblatt (Grasmäher, Pferderechen, Schwadenrechen, Heuwender)
- R 88—H Bindemäher-Faltblatt (Zapfwellen- und Gespannbinder)
- R 89—H Getreidemäher-Prospekt
- R 91—H FARMALL-Diesel-Prospekt
- R 92—H FARMALL-Diesel-Postkarte
- R 104—H Sammelflugblatt (alle Maschinen)

## Werbe-Taschenspiegel

Wir haben für unsere Kundschaft runde Taschenspiegel mit Facette-Spiegelglas und mehrfarbig bedruckter Rückseite anfertigen lassen, die gegen Erstattung eines angemessenen Kostenbeitrages bei den IH-Niederlassungen bestellt werden können. Etwa ein Drittel der für Werbung vorgesehenen Fläche dieser Spiegel steht für den

Eindruck der Händlermamen zur Verfügung. Die Spiegel stellen gleichzeitig eine geschmackvolle Werbung für IH-Maschinen, als auch für den betreffenden IH-Händler dar. Es dürfte kaum ein Zweifel darüber bestehen, daß jeder Landwirt einen solchen Werbespiegel gern entgegennimmt und verwendet.

## 60 Jahre Th. Welling in Brakel

Schon vor 60 Jahren, als IH-Maschinen noch nicht in Neuss hergestellt wurden, bezog Herr Theodor Welling McCORMICK-Erntemaschinen aus den USA. Bis zu seinem Tode im Jahre 1942 hat er uns die Treue gehalten. Seine Nachfolger, Herr Johannes Welling und Herr Obering, Gerhard Heinz, arbeiten seitdem im Geiste des Gründers weiter. Konnte dieser als ehrbarer und tüchtiger Fachmann das Geschäft glücklich über die Klippen schwerer Jahre hinwegsteuern, so gelang es den heutigen Inhabern, ihren Landmaschinen-Fachbetrieb noch erheblich zu vergrößern.

Wir gratulieren zu diesem Geschäftsjubiläum von Herzen und wünschen weiterhin Glück, Erfolg und so gute Zusammenarbeit wie bisher.

## Wir betrauern den Tod einiger treuer, alter Geschäftsfreunde

### Ferdinand Burre, Brake / Lippe

Mitten aus einem arbeitsreichen Leben wurde Herr Ferdinand Burre am 15. Januar 1951 von uns genommen. Als Mitinhaber der Firma August Burre in Brake zählte er zu dem alten Stamm unserer treuen Händlerkundschaft. Seinen menschlichen und fachlichen Qualitäten verdankt das zusammen mit seinem Bruder geleitete Geschäft seine heutige große Bedeutung.

### Josef Kurscheidt, Eschmar

Herr Kurscheidt verschied am 21. Februar 1951, im Alter von 53 Jahren. Das von seinem Vater gegründete Geschäft hatte er zusammen mit seinem Bruder im Jahre 1922 übernommen, und seit dieser Zeit stehen wir mit der Firma Gebr. Kurscheidt in angenehmer Geschäftsverbindung. Als Mensch war der Verstorbene überall beliebt, als Fachmann geschätzt.

### Otto Trommershausen, Nochen

40 Jahre lang hat Herr Trommershausen treu zu uns gehalten, wie wir zu ihm. 84 Jahre alt, starb er am 3. März 1951. Seit Jahrzehnten im Landmaschinenhandel tätig, war er in seinem Verkaufsgebiet allgemein beliebt und bei seinen Berufskollegen sehr geschätzt.

### Walter Püttbach, Hochdahl-Trills

Mit Herrn Püttbach verlieren wir einen Geschäftsfreund, der über 30 Jahre mit uns in guter Verbindung stand. Durch seine Fachkenntnisse im Kreise seiner Kunden sehr geschätzt, erfruerte er sich auch durch sein heiteres Wesen allgemeiner Beliebtheit. Er starb am 5. Dezember 1950 im Alter von 64 Jahren. Sein Sohn führt sein Lebenswerk weiter.

### Friß Tollmann, Zülpich

Im besten Alter von 49 Jahren verschied nach langem, schweren Leiden Herr Friß Tollmann am 16. März 1951. Seit nahezu 50 Jahren stehen wir mit der Firma Tollmann in Zülpich, deren Leiter der Verstorbene war, in angenehmer Geschäftsverbindung, und nicht nur wir, sondern auch seine vielen Freunde in seinem Kundenkreis, bedauern das frühe Ableben dieses geschätzten und aufrechten Menschen.

Wir werden der Verstorbenen immer ehrenvoll gedenken!

# McCORMICK DEERING

# Informationsdienst



April 1951

Ausgabe 13



**Qualitäts-Erzeugnisse**  
aus **NEUSS**

Dieselschlepper • Schlepper-Anbaugeräte  
Maschinen und Geräte für die Heu- und  
Getreideernte • Düngerstreuer und Erntebindegarn

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

Auf der DLG-Ausstellung in Hamburg vom 27. Mai bis 3. Juni 1951 finden Sie uns Block E, Stand 137, direkt an der großen Hauptstraße durch das Schaugelände (Ostpreußenstraße) zwischen den Eingängen St. Pauli und Feldstraße.

Den McCORMICK-FARMALL-Dieselschlepper DF sehen Sie während der Ausstellung in Arbeit auf dem IH-Vorführfeld nahe dem Eingang St. Pauli.

## Preiserhöhungen für Maschinen und Ersatzteile

In der Ausgabe Nr. 12 des „Informationsdienst“ haben wir ausführlich unseren Standpunkt zu den Preisverhältnissen dargelegt. Was wir damals befürchteten, daß nämlich die fortgesetzten Kostensteigerungen eine weitere Erhöhung unserer Preise für Maschinen und Ersatzteile notwendig machen könnten, ist leider eingetroffen. Wir mußten deshalb mit Wirkung vom 12. März 1951 erhöhte Preise sowohl für Heu- und Getreideerntemaschinen, Düngerstreuer und Ackerschlepper, als auch für Ersatzteile festsetzen. Einzelheiten haben wir unseren Abnehmern durch Rundschreiben und durch Übersendung neuer Preislisten mitgeteilt.

Es würde uns sehr erwünscht sein, wenn die jetzt festgesetzten Preise für den weiteren Verlauf dieser Saison unverändert in Kraft bleiben könnten. Leider besteht dafür keine Sicherheit, weshalb auch die jetzt geltenden Preise freibleibend sein müssen.

### Bindegarnpreise

Bekanntlich wird Sisalbindegarn ausschließlich aus überseeischen Rohstoffen hergestellt, sodaß bei dem überaus starken Ansteigen der Weltmarktpreise für alle Textilrohstoffe eine erhebliche Steigerung des Bindegarnpreises unvermeidlich war. Es wird unseren Abnehmern nicht unbekannt geblieben sein, daß diese Preissteigerung bei manchen Fabrikaten bedeutend höher liegt als bei uns. In dieser Zeit schnell steigender Preise und einer vielleicht unzureichenden Bedarfsdeckung können solche Preisunterschiede mancherlei Gründe haben, die sich unserer Beurteilung entziehen, die aber außerhalb der Qualitätsfrage liegen. Ohnehin brauchen wir wohl kaum zu betonen, daß das von uns hergestellte Erntebindegarn, wie immer, in gleichbleibender, erstklassiger Qualität geliefert wird.

Unsere Meinung ist, daß auch in dieser Zeit das für die Bergung der Getreideernte so wichtige Bindegarn den Landwirten zu so niedrigen Preisen zugeführt werden sollte, wie es die Verhältnisse gestatten. Wir sehen es als empfehlenswert an, wenn sich gerade die Fachhändler in dieser Richtung bemühen. Der Landwirt wird eine solche Haltung würdigen und erkennen, daß er beim Bezug des Bindegarns durch seinen Fachhändler am besten bedient wird.

### Der IH-Stand auf der Berliner „Grünen Woche“



Auf der „Grünen Woche“ 1951 in Berlin war der hier abgebildete IH-Stand das Ziel zahlreicher alter Kunden aus der Ostzone. Sie freuten sich über das Wiedersehen und bestätigten uns, daß unsere Maschinen bei ihnen in bester Erinnerung stehen.

## Ersatzteile

### Preise

Erneute Kostensteigerungen während der letzten Zeit sind in einem Ausmaße eingetreten, die uns leider genötigt haben, unsere Ersatzteilpreise generell um 10 % zu erhöhen. Bindertücher sind von dieser Preissteigerung ausgenommen.

Die neuen Preise gelten für alle Lieferungen ab 12. März 1951. Der 10%ige Preiszuschlag wird dem Bruttobetrag der Rechnungen hinzugefügt, ausgenommen sind eine Anzahl Verschleißteile, die sogenannten Nettoteile, deren Preise den Aufschlag bereits einschließen.

### Preisänderungen und Nachträge

Wir bitten, in der Ersatzteil-Preisliste 1951 über Erntemaschinenteile die folgenden Preisänderungen bzw. Nachträge vorzunehmen:

Preisänderungen			
B 12219	DM	1,65	Scheibe
H 8021		—,14	Feder
H 8025		—,50	Kolben
13 872 R 1		1,30	1/2 kg Nieten
13 945 R 1		1,30	1/2 kg Nieten
740 409 R 11		2,70	Kurbelzapfen

Preisnachträge			
B 551	DM	4,65	Verlängerung (Import)
B 806		5,45	Zahnrad (Import)
B 3473		19,40	Kappe (Import)
5538 F		26,20	Zahnbogen
3043 G		1,40	Scheibe (Import)
M 29649		26,40	Treibstangenkopf
R 204		3,50	Rollenlager (Import)
15 049 R 1		—,15	Schraube
15 608 R 1		—,20	Schraube
738 319 R 91		128,50	Gummituch
740 688 R 1		11,80	Kettenrad 20 Z. (Import)
740 689 R 1		19,—	Kettenrad 30 Z. (Import)

Auch diese Preise unterliegen dem 10%igen Preiszuschlag wie alle anderen in der oben erwähnten Preisliste enthaltenen Preise — Bindertücher ausgenommen.

### Änderung an Bindern mit rotierendem Außenteiler

Anstelle des bisherigen Plattformkettenrades und der Mitnehmerklau 738 110 R 1 werden die folgenden Kettenräder mit verlängerter Nabe an den verschiedenen Binder-Modellen verwendet:

Für	Nr.	Zähne
Für 7-L Binder	738 111 R 1	10
„ Nr. 3 und 5 Binder	738 485 R 1	9
„ Nr. 6 und 6-LT Binder	738 486 R 1	10
„ Nr. 6-T Binder	738 487 R 1	18

Es wird gebeten, bei der Bestellung von Ersatz-Klauen 738 110 R 1 das für den betreffenden Binder benötigte Kettenrad laut vorerwähnten Katalognummern zu beordern.



## Die IH-Vorführzüge unterwegs

Seit Anfang Dezember 1950 sind mehrere IH-Vorführzüge unterwegs, die der Landwirtschaft unseren neuen McCORMICK FARMALL-Dieselschlepper DF bei der praktischen Arbeit zeigen sollen. Schon die Jahreszeit bedingte, daß der Einsatz der Maschinen fast immer unter schwierigen Wetter- und Bodenverhältnissen erfolgen mußte. Trotzdem haben die bisher durchgeführten mehr als 100 Vorführungen wohl ohne Ausnahme Erfolg gebracht. Ein Stimmungsbild von einer dieser Veranstaltungen, zu deren gutem Gelingen unsere Händlerkundschaft wesentlich beitrug, lassen wir nachstehend folgen:

Die IH-Vorführkarawane hatte seit Beginn ihrer Fahrt Westfalen, sowie das Land Lippe durchquert und stand nun mit ihren McCORMICK FARMALL-Schleppern Type DF vorführbereit im Sauerland. Der zur Gewohnheit gewordene Schnee, das meist sofort folgende Tauwetter und der dann einsetzende Frost hatten auch in der letzten Woche nicht gefehlt.

Auch bei unserer Fahrt nach K. kamen wir wieder zu unserem Schneefall, der uns bis zum Abend treu blieb. Aber auch das Tauwetter hielt die Treue, und so fanden wir am folgenden Morgen überall recht schwierige Bodenverhältnisse, zumal hier überwiegend Tonboden anzutreffen ist. Das Vorführfeld wurde trotz der anormalen Bodenbeschaffenheit vom Gut K. dankenswerterweise freigegeben. Es gab warnende und aufmunternde Ratschläge von denen zu hören, die das Stück besser als wir kannten. Wir blieben aber bei dieser Wahl, da uns unsere FARMALL-Schlepper bisher nie im Stich gelassen hatten.

Bis zum Beginn des am 14. Uhr angesetzten Pflügens standen die Maschinen zur Besichtigung bereit. Der von unserem Kunden mit viel Geschick und Eifer vorbereitete Tag brachte schon am Vormittag zahlreiche Besucher. Auch die Schüler der Landwirtschaftsschule kamen nach Schluß zu unserem „Ausstellungsstand“. Wie schon so oft mit Freude auf unseren Fahrten erlebt, sorgten sie auch diesmal für die heitere Note: Jeder wollte zuerst den Starter betätigen, jeder wollte den DF ausprobieren, wie immer

hingen Menschentrauben an den Maschinen.

Viele der bereits am Vormittag zur Besichtigung erschienenen Landwirte wollten den gewonnenen günstigen Eindruck durch die praktische Feldarbeit bestätigt wissen. Ein Sonderomnibus brachte deshalb diesen Kreis unserer IH-Freunde um 14 Uhr zum Vorführfeld. Verhältnisse: Tonboden, sehr naß und schmierig (Schneewasser), leicht ansteigend, unterbrochen von einer Bodenwelle, die kurz vor dem Vorgewende zu einer Kuppe ansteigt. Vorge-sehene Arbeit: Pflügen zweischarig, 20-22 cm tief mit Anbaupflügen von je 50 cm Arbeitsbreite.

In Anbetracht dieser Bodenschwierigkeiten ging der FARMALL mit der hohen Hinterradbereifung 9.00 - 40 in Arbeit. Zur allgemeinen Überraschung wurden sowohl die nasse Bodensenke wie auch die Tonkuppe überwunden. Es gab keinen Radschlupf, der Motor arbeitete auch in diesem Feldabschnitt ruhig und gleichmäßig. Die Leistung gefiel. Immer wieder wurde das Verhalten des Schleppers beim Nehmen des schwierigsten Geländestreifens beobachtet. Die Freunde des Allzweckreifens hielten ihre Meinung nicht zurück. Wir wollten aber gern alle davon überzeugen, daß der FARMALL hauptsächlich wegen seines guten Motors eine solche Zugkraft entwickelt. Deshalb setzten wir auch die Maschine mit der niedrigen Bereifung 11.25 - 24 ein, und zwar mit dem gleichen Erfolg. Es gab ehrliche Anerkennung und ein besonderes Lob von denen, die dieses Feldstück seit vielen Jahren bestellen und somit schon einen Vergleich ziehen können.



## Die richtige Messerstellung beim Hubwechsel und Einiges über Flächen- oder Schnittdiagramme

Zunächst sei an 3 Abbildungen die Einstellung des Messers innerhalb der verschiedenen Fingerbalken dargestellt:

### 1. Normalschnittbalken:

Fingerteilung 3"  
Messerteilung 3"  
Totpunktstellung der Kurbelscheibe, links —  
Zweite Messerklinge in der Mitte des ersten Fingers.

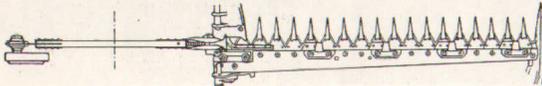


Abb. 1

### 2. Mittelschnittbalken:

Fingerteilung 2"  
Messerteilung 3"  
Totpunktstellung der Kurbelscheibe, links —  
Zweite Klinge in der Mitte zwischen den beiden ersten Fingern.

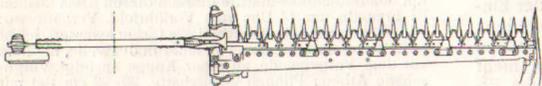


Abb. 2

### 3. Tiefschnittbalken:

Fingerteilung 1 1/2"  
Messerteilung 3"  
Totpunktstellung der Kurbelscheibe, links —  
Zweite Klinge in der Mitte zwischen den beiden ersten Fingern.

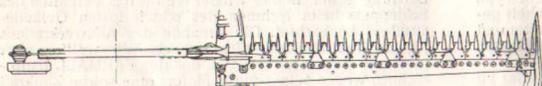


Abb. 3

Betrachtet man die verschiedenen Fingerteilungen und dazu die jeweilige Stellung des Messers, so ergeben sich daraus naturgemäß verschiedene Flächen- oder sogenannte Schnittdiagramme, die nachstehend kurz erläutert werden sollen.

Als Einleitung ist es notwendig, den Kurbeltrieb einer Mähmaschine näher zu betrachten. Die im Mähbalken ausgeführte Absolutbewegung eines Punktes „C“ einer Schneidklinge A—B während eines Hin- und Rückganges eines Messers, ergibt sich als Resultante „V“ aus den beiden Komponenten „V1“ und „V2“, wie in Abbildung Nr. 4 gezeigt.

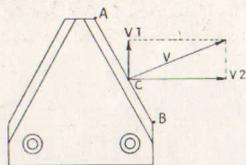


Abb. 4

„V1“ ist die Bewegung relativ zum Erdboden und „V2“ relativ zum Messerbalken. Aus der durch „V1“ und „V2“ bestimmten Bewegung „V“ ergibt sich die von einem Punkte „C“ auf der Messerklinge beschriebene Bahn eines Hubes. Die während dieses Hubes erfolgte Vorwärtsbewegung — entsprechend Bewegung „V1“ in Ab-

bildung Nr. 4 — hängt von der Kurbeldrehzahl und der Fahrgeschwindigkeit ab.

Abbildung Nr. 5 zeigt die Bewegung der Schneidkante A—B einer Messerklinge beim Hingang.

In den Abbildungen Nr. 6, 7 und 8 sind vollständige Flächen- oder Schnittdiagramme für Normal-, Mittel- und Tiefschnittbalken gezeigt. Im Normalschnittflächen- oder Schnittdiagramm zeigt die schraffierte Fläche I, II, III, IV und V diejenige Fläche, in welcher der Schnitt beim Hingang des Messers verläuft. Dasselbe ergibt sich analog für den Rückgang des Messers, wobei die eingeschlossene Fläche VI, VII, VIII, IX und X die Schnittfläche darstellt.

Der tatsächliche Grasschnitt erfolgt jedoch nicht innerhalb der gesamten angegebenen Flächen I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX und X, sondern die Grashalme werden von der sich bewegenden Messerkante solange zusammen gedrückt, bis sie an der Fingerschneide genügend stark zusammen gepreßt sind, d. h. so kompakt sind, daß ein Schnitt erfolgen kann.

Daraus ergibt sich, daß die tatsächlich zum Schnitt gebrauchte Fläche nur ein Bruchteil der im Schnittdiagramm angegebenen Fläche ist. Die Größe der tatsächlichen Schnittfläche hängt naturgemäß von verschiedenen Faktoren ab. Halmsteifigkeit, Halmstärke, Dichte und Gleichmäßigkeit des Grasbestandes ändern daher jeweils die wirkliche Schnittfläche.

Die in den Abbildungen Nr. 6 bis 8 gezeigten Flächen- oder Schnittdiagramme geben in den stark umranderten Flächen eine mögliche, wirkliche Schnittfläche an.

Aus dem Vorhergesagten ergibt sich, daß beim Normalschnittbalken bei Hubmitte der günstigste Geschwindigkeitsbereich liegt, da die Messergeschwindigkeiten in der Nähe der Totpunktlagen, d. h. wenn die Messerklingen innerhalb der Fingermitten stehen, klein sind.

Je größer die Messergeschwindigkeit in der Hubmitte ist, um so weniger besteht die Gefahr, daß das Schneidgut gerupft oder abgerissen wird.

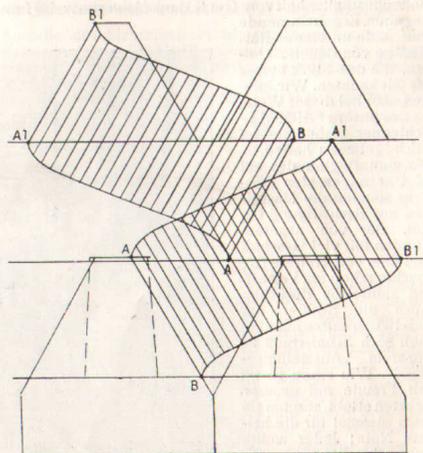


Abb. 5

Normalschnitt-Flächendiagramm

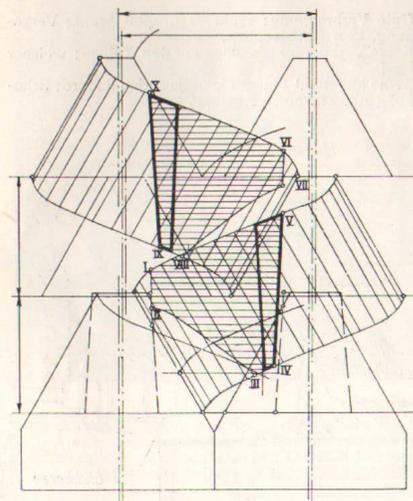


Abb. 6

In Abbildung Nr. 7 und 8 sind die Flächen- oder Schnittdiagramme für Mittel- und Tiefschnittbalken gezeigt. Hier liegen die Flächen, innerhalb der Schnittmöglichkeit vorhanden ist, zum Teil übereinander, d. h. die sich überdeckenden Stellen werden vom Messer zweimal überfahren. Ähnlich liegen die Verhältnisse beim Tiefschnittbalken, wie aus dem Flächen- oder Schnittdiagramm, Abbildung Nr. 8, hervorgeht. Auch hier entstehen wieder doppelt überfahrene Flächen, in denen zum Teil der Schnitt erfolgt, zum Teil aber auch das Schneidgut vorgeschoben wird.

Mittelschnitt-Flächendiagramm

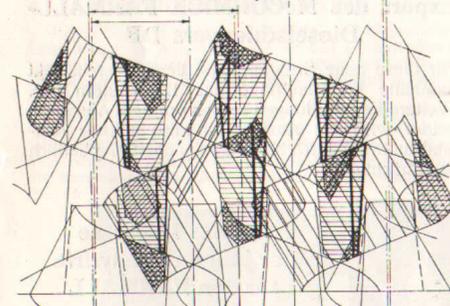


Abb. 7

Zu erwähnen bleibt noch, daß für Hin- und Rückgang eine Deckungsgleichheit der Flächen- oder Schnittdiagramme nicht besteht, was auf die Verschiedenheit der Vorschübe infolge des Schrägungswinkels der Treibstange zurückzuführen ist, jedoch praktisch ohne Bedeutung bleibt.

Dieser kurze Bericht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da die wirklichen Schneidvorgänge, von der theoretischen und experimentellen Seite aus betrachtet, verwickelter sind, als der Laie ahnen mag.

Jedenfalls hoffen wir, mit dieser kurzen Darstellung einen kleinen Einblick in die Schneidvorgänge gegeben zu haben, bei denen die richtige Messereinstellung eine wichtige Rolle spielt.

Tiefschnitt-Flächendiagramm

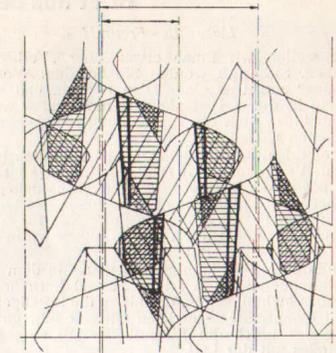


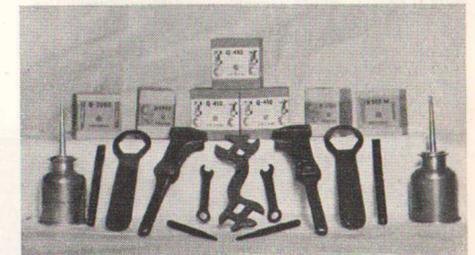
Abb. 8

Anmerkung: „Totpunktlage links“ bedeutet immer hinter der Maschine stehend betrachtet.

## Auch „Kleinigkeiten“ bringen Verdienst!

Es ist eine bekannte Tatsache, daß oft etwas gekauft wird, wenn man es sieht. So manche Olkane, manches Werkzeug, manches Sortiment Splinte oder Keile finden einen Käufer, wenn sie zur Schau gestellt sind. Was halten Sie von einer solchen Ausstellung, die ja gar nicht umfangreich sein muß, im Gegenteil, besser im bescheidenen Rahmen gefaßt ist? Ein „Zuviel“ verfehlt den Zweck. Dann ist es weit besser, die Teile nach einigen Wochen durch andere auszutauschen.

Ein kleiner Platz in dem Raum, wo sich Ihre Kunden hauptsächlich aufhalten, genügt schon. Vielleicht steht Ihnen dafür ein niedriges Regal zur Verfügung oder Sie benutzen einen kleinen Tisch. Sonst reicht auch schon eine mit Papier beschlagene Kiste aus. Es muß nur auffallen, sozusagen ins Auge springen. Machen Sie sich die kleine Mühe und der Erfolg wird nicht ausbleiben. Schließlich bringen diese „Kleinigkeiten“ auch einen Verdienst und erhöhen den Umsatz.



Wie denken Sie zum Anfang über folgende Gegenstände?:

Einige Olkannen H 156  
je ein Sortiment  
Splinte H 955  
Schrauben Q 410  
Keile Q 2282  
Scheiben Q 2760

Werkzeuge je ein  
Dorn HX 722  
Meißel H 758 M  
Schraubenschlüssel 4 E und HF 911.

Weitere Vorschläge für derartige Ausstellungsteile bringen wir später.

## Brief aus dem Neusser Schlepperwerk

Lieber IH-Freund!

Heute wollen wir Ihnen etwas über „Verbrennung“ schreiben. Sicherlich werden Sie bei dem Wort „Verbrennung“ zuerst an einen Ofen denken, und so ganz abwegig ist dieser Gedanke auch nicht, selbst wenn wir uns mit Ihnen über die Verbrennung in unserem Motor unterhalten wollen.

Aus der Erfahrung mit dem Ofen ist uns allen bekannt, daß jede Verbrennung Luft benötigt, und je mehr Luft, umso besser die Verbrennung. Wenn uns dagegen nur eine bestimmte Luftmenge zur Verfügung steht, ist die Verbrennung besser, wenn ein guter Zug für eine gute „Wirbelung“ sorgt. Diese Tatsache nutzen wir in unserer „IH-Wirbelvorkammer“ aus.

Mit Hilfe eines sehr kräftigen Zuges - in dem kleinen Überströmquerschnitt A (siehe Skizze) herrschen Strömungsgeschwindigkeiten, die bis an die Schallgeschwindigkeit heranreichen - erzielen wir eine sehr gute Wirbelung des durch die Einspritzdüse (B) eingespritzten Kraftstoffes mit der Luft.

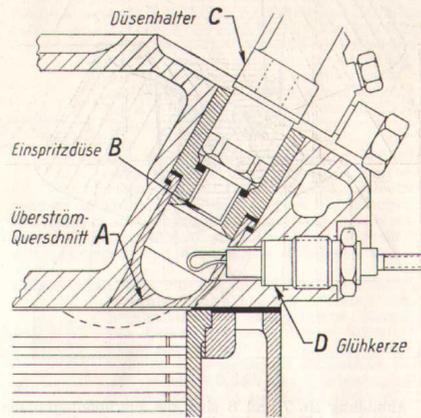
Neben dieser Hauptaufgabe, nämlich der Erzielung einer guten Verbrennung, erfüllt die Wirbelkammer noch einen anderen Zweck:

Sie mildert durch ihre verhältnismäßig kleine Überströmöffnung den Aufschlag der Verbrennungsgase auf den Kolben und verleiht damit unserer Maschine den leichten, weichen Lauf, der von allen IH-Freunden besonders hoch geschätzt wird.

Zusammenfassend wollen wir noch einmal wiederholen, welche Vorteile unser IH-Wirbelvorkammerverfahren bietet:

1. Günstiger Kraftstoffverbrauch
2. Besonders gute Starteigenschaften

3. Gute Verbrennung: sauberer Auspuff, wenig Verkokung, kein Nachbrennen.
4. Keine Verbrennungsschläge auf den Kolben: weicher Lauf.
5. Keine abnormal hohen Einspritzdrücke, dadurch Schonung der Einspritzrüstung.



## Zum Thema: Schleppervereine

In neuerer Zeit hat die landwirtschaftliche Fachpresse Anregungen zur Diskussion gestellt, die sich auf die Gründung von Schleppervereinen - analog den ländlichen Reitervereinen - bezogen. Die fortschreitende Motorisierung der bäuerlichen Arbeit, die Umstellung vom Pferd zum Schlepper läßt, so argumentiert man hierbei, die Gründung solcher Schleppervereine voll berechtigt erscheinen.

Die Kundendienstzeitschrift „DIR HILFT DIE LANDMASCHINE“ faßt in ihrer letzten Ausgabe einmal zusammen, was für diesen neuen Gedanken spricht, an dessen Verwirklichung die Männer des Fachhandels und Fachhandwerkes maßgeblich mitarbeiten sollten. Gründliche Kenntnis des Schleppers, seiner Einsatzmöglichkeiten, der Pflege und Wartung zu vermitteln, wäre eine der Hauptaufgaben derartiger Vereine. Fortbildungs- und Ausspracheabende müßten dafür sorgen, daß die Urteilsfähigkeit

besonders der jüngeren Generation in Fragen der Landtechnik gehoben und damit der Weg zu besseren und modernen Arbeitsmethoden geebnet wird.

Weil wir der Ansicht sind, daß derartige Bestrebungen der Förderung wert sind, wollten wir auch in diesen Spalten einmal darüber sprechen.

## Export des McCORMICK FARMALL-Dieselschleppers DF

Für diese neue Schleppertypen liegen bereits jetzt namhafte Exportaufträge aus 12 Ländern vor. Weitere Verhandlungen stehen vor dem Abschluß. Leider wird die Ausführung auch solcher Auslandsaufträge durch Materialknappheit empfindlich beeinträchtigt.

## Großes Interesse der jungen Landwirte für den FARMALL

Gerade die junge Generation hat verstanden, daß auch ein Schlepperfahrer Anspruch auf gewisse Bequemlichkeiten erheben kann, wie sie der Vierzylindermotor mit seinem ruhigen, erschütterungsfreien Lauf bietet. Der IH-Vierzylinder-Dieselmotor im McCORMICK-FARMALL-Dieselschlepper DF läuft besonders weich und verhindert dadurch eine vorzeitige Ermüdung des Fahrers.

Unser Bild zeigt die Schüler der DEULAKRAFT in Sinzig, die sich mit großem Interesse über die Vorzüge des FARMALL aufklären lassen.



## Im Jahre 1910 geliefert

Diese Aufnahme aus dem Jahre 1910 zeigt den Bauer Billing in Schauerberg bei Emskirchen Krs. Neustadt a. d. Aisch zusammen mit seiner Familie vor dem damals neu erhaltenen McCORMICK-Binder. Diese Maschine wurde gleichzeitig mit zwei weiteren McCORMICK-Bindern durch unseren Händlerkunden, die Firma Leonh. Schmotzer in Windsheim, geliefert. Alle drei Maschinen sind heute, nach 41 Jahren, noch in Betrieb.

## Geburtstag im Hause Anton Schulz & Co.

Am 22. März des Jahres feierte der Mitinhaber der Firma Schulz & Co. in Münster, Herr Carl Schmidt, seinen 75-jährigen Geburtstag. Wenn wir dieses Ereignisses hier gedenken, so nicht nur deshalb, weil das Unternehmen zu unseren besten und bedeutendsten Kunden zählt, sondern weil Herr Schmidt uns persönlich besonders nahe steht, gehörte er doch schon vor dem ersten Weltkrieg und später unserer Firma selbst an. Daß wir ihm noch viele Jahre Glück und Gesundheit wünschen und uns der guten Zusammenarbeit mit ihm und seinem Unternehmen freuen, bedarf kaum einer ausdrücklichen Betonung.

## Jubiläum in Neu-Ulm

In diesen Tagen konnte unser Kunde, die Firma Wilhelm Mayer in Neu-Ulm, die zu den bedeutendsten Landmaschinengeschäften des bayerischen und württembergischen Schwabens gehört, auf ein 50-jähriges Bestehen zurückblicken. Von dem jetzigen Inhaber, Herrn Wilhelm Mayer sen., wurde das Geschäft 1901 gegründet. Bereits seit dem Jahre 1909 führt die Firma McCormick-Maschinen. Neben dem Handel mit Erntemaschinen und Schleppern wird die Herstellung von Kleereibern und Schrotmühlen betrieben.



Wilhelm Mayer sen.

Der Inhaber steht im 73. Lebensjahr und wird von seinem Sohn in der Führung der Geschäfte tatkräftig unterstützt. Wir wünschen diesem geschäftigen Kunden viel Glück und Erfolg in der Zukunft!

## Die ersten FARMALL-Dieselschlepper in Walsrode

Durch älteren alten Kunden, die Firma Meyer & Hoppenstedt in Walsrode, sind vor einigen Wochen die ersten FARMALL-Dieselschlepper DF verkauft worden, deren Eintreffen auf unserem Bild festgehalten ist.



Die Herren Meyer und Hoppenstedt betätigen sich seit langem mit Erfolg auch im Schleppergeschäft, und sie zählen zu ihrem Kundenkreis eine ganze Anzahl zufriedener Besitzer von IH-Schleppern. Daß der FARMALL, dessen universelle Eigenschaften sie seit jeher schätzten, nun auch in moderner Form mit Dieselmotor geliefert wird, wurde von ihnen mit Freude begrüßt.

Herr Meyer, der sein Geschäft seit 1920 betreibt, gilt in der dortigen Gegend als Pionier für die Einführung moderner Landmaschinen. Durch seinen Schwiegersohn, Herrn Hoppenstedt, wird er seit Jahren mit Tatkraft unterstützt.

## Neue Abziehbilder

Für unsere Händlerkundschaft haben wir mehrfarbige Fenster-Abziehbilder herausgebracht, die auf den McCORMICK-DEERING-Kundendienst mit IH-Ersatzteilen hinweisen. Die Abziehbilder sind für Fenster von Geschäftsräumen, von Werkstätten und für Schaufenster gedacht, wo sie auch auf größere Entfernung noch eine gute Wirkung erzielen. Unsere Reisevertreter sind bei der Anbringung dieser Abziehbilder behilflich.

