



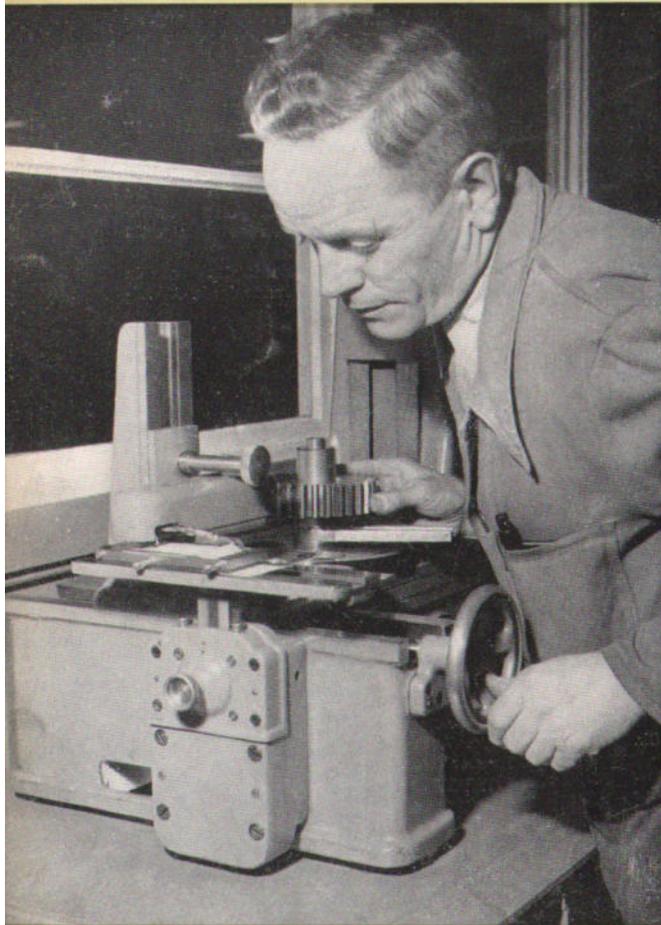
MCCORMICK
INTERNATIONAL

INFORMATIONSDIENST

ARCHIV

AUSGABE 32 • JULI 1954

Bei der Überprüfung der Zahnräder ist besondere Sorgfalt am Plage. Unsere Aufnahme zeigt das Prüfen einer Zahnform auf dem Evolventenprüfgerät (Zu unserem Bildbericht „Inspektion“ auf den Seiten 290 und 291 im Inneren des Heftes).



PRESSE-FOTO Kempter

MCCORMICK-INTERNATIONAL 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, Industriest. 39, Postfach 256. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht.



Während ihre Besitzer an einem Kursus des IH-Händlers Knospe teilnehmen, bilden diese Schlepper auf dem Marktplatz von Oldenburg/Holst. eine eindrucksvolle Kulisse.

IH-Reporter berichten:

FARMALL-Schlepperbesitzer nehmen Unterricht!

Auch in diesem Frühjahr veranstalteten die IH-Niederlassungen bei ihren Händlern Kurse für Schlepperfahrer, um jeden Besitzer eines McCORMICK-Schleppers nochmals mit der Handhabung und Wartung seiner Maschine vertraut zu machen. Unsere Schlepperhändler benutzten gerne die Gelegenheit, ihre Kunden einmal alle bei sich zu versammeln und damit gleichzeitig die persönlichen Beziehungen zu pflegen.

Wir hatten Gelegenheit, einer solchen Veranstaltung bei unserem Geschäftsfreund A. Knospe, Oldenburg, heizuwohnen und uns von dem Erfolg dieser im Rahmen des Kundendienstes durchgeführten Schulung zu überzeugen.

Schon in aller Frühe sahen wir die McCORMICK-Schlepper in großer Zahl Richtung Oldenburg fahren. Auf dem Marktplatz des Städtchens fuhr dann später Schlepper um Schlepper auf, von hilfsbereiter Verkehrspolizei auf den Platz dirigiert. — Alle waren sie gekommen — hatten sich für einen Tag freigemacht, um wieder einmal zur Schule zu gehen. Jeder Einzelne wurde herzlich begrüßt, und manche alte Bekannte trafen sich hier nach längerer Zeit wieder. — Aber dann begann der Unterricht. Selten gab es eine aufmerksamere Zuhörerschaft als hier in Oldenburg. Es war so recht ein Unterricht aus der Praxis — für die Praxis, gehalten in der heimlichen Holsteiner Mundart. Nach einem kräftigen Mittagessen in den Räumen des Geschäftsfreundes Knospe belehrte die Polizei in einem interessanten Vortrag die Versammelten über die Verkehrsregeln, die jeder Schlepperfahrer beachten muß. In einer anschließenden Aussprache wurden bereitwillig Erfahrungen ausgetauscht und einigen neu hinzugekommenen Fahrern konnten für die Frühjahrsbestellungen noch manche Anregungen gegeben werden.

In der Zwischenzeit wurden sämtliche Maschinen durch die Fachmonteure der Firma Knospe, die gerade eine Fach- und Spezialausbildung bei der IH-Filiale Hamburg absolviert hatten, kurz überprüft. Mit launigen Worten verabschiedete am Abend Herr Knospe seine Gäste, und überall gab es dankbare Anerkennung für diese gelungene Veranstaltung.

„Großer Beifall bei den Teilnehmern“ berichtete die Zevener Zeitung und ließ damit erkennen, daß diese Schulung der Schlepperbesitzer allgemeines Interesse fand.

„Die Polizei, Dein Freund und Helfer.“ Wertvolle Hinweise auf Verkehrsregeln, die vom Schlepperfahrer unbedingt beachtet werden müssen, vermittelte ein Beamter der zuständigen Polizeistation durch einen interessanten Vortrag.

Alt und Jung, die durch die Anfahrts der vielen Farmall-Schlepper angelockt wurden, belagerten den Unterrichtsraum und waren ebenso aufmerksam Zuhörer wie die Schlepperfahrer selbst.

Im Mittelpunkt der Veranstaltungen standen die FARMALL-Schlepper. Hier wird an Hand eines Schleppers erklärt, wie kleinere Störungen leicht zu erkennen und zu beseitigen sind.



Wir fragen einen erfolgreichen Verkäufer:

Gibt es ein Verkaufsgeheimnis?

Das Erfolgsgeheimnis eines guten Verkäufers ist nichts anderes als ein mit viel Geschick geführtes Verkaufsgespräch, das in den meisten Fällen mit einem Kaufabschluß endet. Im Gegensatz zu einem Redner, der es verstehen muß, die Massen zu faszinieren und der in diesem psychologischen Moment seinen Erfolg sucht, ist es für den Verkäufer von entscheidender Wichtigkeit, den Interessenten individuell zu behandeln und zu beraten.

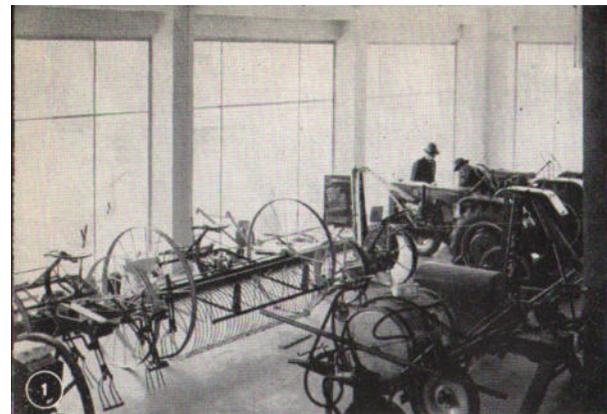
Immer wieder wird man während eines Verkaufsgesprächs erfahren müssen, daß der Kunde leicht dazu neigt, den eigenen Verkaufsbemühungen Widerstand entgegenzusetzen. Auf Widerstände dieser Art trifft man so oft, daß man sie als ganz normal betrachten kann. Sie sind nicht unbedingt der Verlust eines Geschäftes, können aber oft genug der Anfang eines solchen sein. Es wird immer von der Geschicklichkeit und Initiative des Verkäufers abhängen, ob das Verkaufsgespräch negativ oder positiv für ihn endet. — Tatsächlich bezeichnet gewöhnlich der erste Einwand des Kunden den Punkt im Verkaufsgespräch, wo der Verkaufsvorteil aufhört und die wirklichen Verkaufsbemühungen einsetzen müssen. Die hauptsächlichsten Gründe aber, die zu Verkaufswiderständen führen, sind das Fehlen von Informationen, die dem Kunden genügend Aufklärung über die zu kaufende Ware verschaffen.

Ein Verkaufsgespräch zieht gewöhnlich keinen Auftrag nach sich, wenn nicht klar und eindeutig die Vorteile aufgezählt werden, die sich für den Kunden aus dem Kauf ergeben. Versteht es der Verkäufer nicht, eine bestimmte Sache, die dem Kunden an seinen Erzeugnissen gut gefällt, besonders stark herauszustellen, wird der Kunde u. U. Einwände finden und von einer Kaufentscheidung Abstand nehmen. Diese Reaktion des Kunden ist ein Zeichen dafür, daß das Verkaufsgespräch in dieser Form unzulänglich war. Der Verkäufer hat es dann veräußert, das Besondere seiner Erzeugnisse mit den Interessen seines Kunden übereinzustimmen. Er hat nicht Stück für Stück seines Erzeugnisses verkauft, sondern ist wahrscheinlich zu schnell oder zu langsam vorgegangen. Was immer auch der Grund sein mag, das Verkaufsgespräch muß mehr Informationen über die Ware enthalten. Informationen, die nicht nur die Einwände des Kunden sachlich widerlegen, sondern ihm auch Gelegenheit geben, die Vorteile des Kaufes selbst zu erkennen.

Natürlich darf man ihn nicht mit einer Flut von Informationen überfallen, die seine Einwände hinwegspülen und ihn hilflos vor dem unerschöpflichen Wissensvorrat des Verkäufers stehen lassen. Solch ein Angriff auf seine Einwände mögen den Standpunkt des Verkäufers wohl stärken, aber ebenso wird damit der Widerstand des Kunden gestärkt. Es ist durchaus möglich, daß man dann überhaupt nichts erreicht. Der Einsicht des Verkäufers ist es überlassen, dem Kunden zu helfen und ihm gute Gründe zu geben, die es ihm erleichtern, ohne Konzession von seinem Standpunkt abzulassen. Das erreicht man, indem man seinen Einwänden sachliche und aufklärende Informationen entgegenhält, die seine Vorurteile begrenzen. Wenn ein bestimmtes Teil der Erzeugnisse nicht seinen Vorstellungen entspricht, dann bezeichnet man das Teil als wenig ausschlaggebend und erwähnt nachdrücklich die Teile des Erzeugnisses, die ihm gefallen.

Einwände und Verkaufswiderstände der Kunden sind keineswegs so gefährlich, wie mancher Verkäufer glaubt. Im Gegenteil, sie gehören zum Verkaufsgespräch und bieten dem Verkäufer Gelegenheit, sein Können unter Beweis zu stellen.





Der erste Eindruck ist der beste

Wie sehr unseren Händlern daran gelegen ist, ihren Verkaufs- und Ausstellungsräumen durch Ausbau und zweckmäßige Einrichtung eine persönliche Note zu geben, zeigte sich unseren Reportern anlässlich ihrer Besuche bei verschiedenen unserer Händlerkunden im nord- und westdeutschen Raum. - Maßgeblich für die baulichen und innenarchitektonischen Veränderungen war, wie uns manche Händler versicherten, die Auffassung, daß der erste Besuch eines Kunden im Geschäftsgebäude des Händlers entscheidend sein kann für die weiteren Geschäftsbeziehungen. „Der Kunde muß bei uns das Gefühl haben, gut aufgehoben zu sein,“ meinte einer unserer Geschäftsfreunde und ein anderer sagte: „Natürlich genügt es nicht, einen alten räumlichen Anforderungen gewachsenen Verkaufsraum zu besitzen. Eine aufmerksame Bedienung und fachliche Beratung, die auf jede Frage des Kunden mit der notwendigen Gründlichkeit eingeht, muß ebenfalls sein, um schnell den persönlichen und geschäftlichen Kontakt herzustellen“.

Ein Rundgang durch verschiedene Abteilungen innerhalb der Händlergebäude ließ erkennen, daß hier der richtige Weg eingeschlagen wurde, die Kunden von der Leistungsfähigkeit der Unternehmen zu überzeugen.

Im Ausstellungsraum, der Visitenkarte des Händlers, standen sämtliche Maschinen übersichtlich angeordnet und von allen Seiten ohne Behinderung leicht zugänglich. - Die Büros, mit neuzeitlichen Karteisystemen ausgerüstet, waren organisatorisch beispielhaft. Reichhaltig und gut sortierte Ersatzteillager gaben die Voraussetzung für schnellste Abwicklung und ersparen somit den Kunden Ärger und Zeitverlust. Auch in den Werkstätten fanden unsere Reporter vorbildliche Ordnung. Fachlich geschultes Personal stand bereit, um in kürzester Zeit zuverlässige Reparaturen auszuführen.

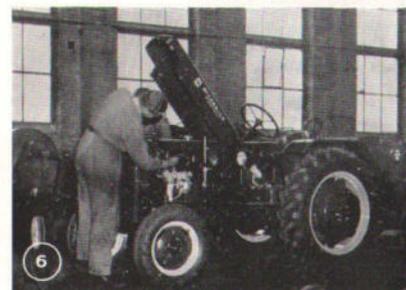
Wir sind überzeugt, daß die hier geschilderte Art des Kundendienstes schnell Schule machen und somit letzten Endes den Händlern selbst zugute kommen wird.

Unser Bildbericht wurde mit freundlicher Genehmigung der Firma Anton Schultz & Co. in deren Geschäftsgebäude in Münster in Westfalen aufgenommen.



1 Diese Maschinen stehen so übersichtlich im Ausstellungsraum, daß der Kunde jede einzelne genau in Augenschein nehmen kann. Der Ausstellungsraum ist zugleich die Visitenkarte des Händlers.

2 Eine Besichtigung des Neusser IH-Werkes ist für jeden Landwirt eine bleibende Erinnerung und für den Händler eine eindrucksvolle Erwerbung. Die täglich stattfindenden Führungen durch die Werksanlagen sind auch für Ihre Kunden eine praktische Demonstration Ihrer und unserer Leistungsfähigkeit. Unsere Aufnahme zeigt eine Gruppe von Landwirten unter Führung des tatkräftigen Juniorchefs der Firma Anton Schultz & Co., Münster, Herrn Erich Schmidt, nach der Besichtigung des Neusser IH-Werkes. **3** Der Seniorchef der Firma Anton Schultz & Co., Münster, Herr Karl Schmidt, in dessen Geschäftsräumen unsere Aufnahmen gemacht wurden, ist ein interessierter Leser des IH-Informationsdienstes. **4** Individuelle Beratung erleichtert dem Kunden die Entscheidung beim Kauf einer Maschine und ist die Voraussetzung eines echten Vertrauensverhältnisses zwischen Händler und Kunden. **5** Ausreichendes Prospektmaterial über jede Maschine geben dem Kunden die Möglichkeit, sich gründlich zu informieren. Ein freundlich eingerichtetes Büro wirkt auf den Besucher angenehm und anziehend. **6** Mit großer Sorgfalt werden die vorgeschriebenen Inspektionen termingemäß durchgeführt. Damit ist eine wichtige Voraussetzung für die lange Lebensdauer der Maschinen gegeben. Für diesen Kundendienst sollten jedem Landmaschinenhändler geschulte Fachkräfte und gut eingerichtete Werkstätten zur Verfügung stehen. **7** u. **8** Ein gut funktionierender Ersatzteildienst ist besonders dann von entscheidender Wichtigkeit, wenn es in der Erntezeit für den Landwirt auf jede Stunde ankommt. Alle wichtigen Verschleißteile sollten auf Lager sein, um den Kunden schnellstens helfen zu können. **9** Besonders günstig wirkt sich die 50 : 50 Insertion in der Tagespresse aus. Jeder Händler sollte von dieser Möglichkeit Gebrauch machen und mit Hilfe des ihm zur Verfügung stehenden Anzeigenmaterials laufend auf das von ihm verkaufte Fabrikat hinweisen.



Die Schlepper-Inspektion ist eine produktionsunabhängige und nur der Geschäftsleitung verantwortliche, d. h., dem großen IH-Kundenkreis dienende Einrichtung, die die Aufgabe hat, den Wahlspruch der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY

Qualität

ist die Grundlage unseres Geschäftes“

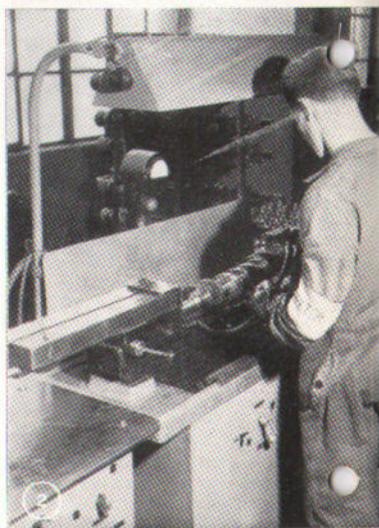
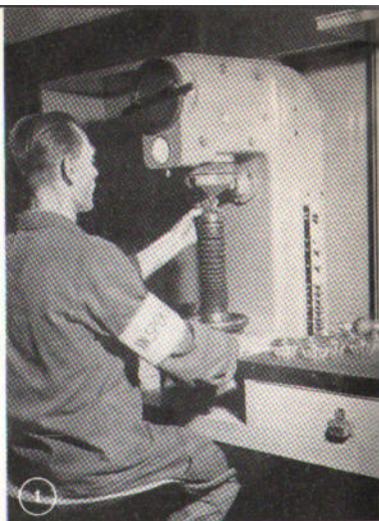
in die Tat umzusetzen.

Obwohl die Bestrebungen in unserem Werk „Jeder sein eigener Inspektor“ immer mehr Wirklichkeit werden, wird durch laufende Überwachungen und Kontrollen das in langen Versuchsreihen Erprobte und Bewährte auf den Stand gehalten, der allein die Gewähr für eine einwandfreie Funktion jeder Maschine gibt. Die Überprüfung beginnt grundsätzlich beim Rohmaterial und endet beim versandfertigen Schlepper.

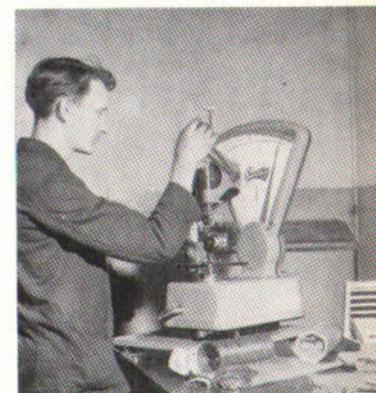
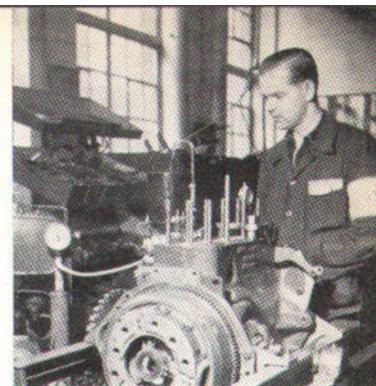
Ein Streifzug durch die einzelnen Kontrollstellen, die an allen Brennpunkten des Betriebes aufgebaut sind, möge zeigen, mit welcher Sorgfalt jedes einzelne Teil unter die Lupe genommen, jeder Motor und jedes Getriebe beansprucht und geprüft werden, um als Endprodukt einen Schlepper auszuliefern, der in Bezug auf Qualität das höchste darstellt, was auf diesem Gebiet überhaupt geboten werden kann. Dabei dürfte klar sein, daß im Rahmen dieses Berichtes nur ein Ausschnitt von dem wirklichen Aufwand zu sehen ist.

Das durch die Materialprüfstelle auf Zusammensetzung, Festigkeit usw. geprüfte und für die Weiterverarbeitung freigegebene Rohmaterial wird bereits während seiner Wandlung zum Fertigteil, d. h. zwischen den einzelnen Bearbeitungsvorgängen von erfahrenen Inspektoren laufend an den Bearbeitungsmaschinen kontrolliert, um von Anfang an die Möglichkeit von nicht richtig bearbeiteten Teilen auszuschalten. Dabei ist besonders wissenswert, daß jeder Arbeitsvorgang an jedem Stück erst durch die Inspektion genehmigt werden muß, mit anderen Worten: Kein Arbeitsvorgang darf weitergeführt werden, bevor nicht das erste in Angriff genommene Teil von der Inspektion für gut befunden ist. Die letzte Inspektion der Maschinen findet nach dem Verladen auf dem Waggon statt.

Unsere Aufnahmen vermitteln Ausschnitte von verschiedenen Kontrollstellen im Neufertiger Schlepperwerk.



1 In der Härterei-Inspektion werden diejenigen Teile, die warmbehandelt werden, auf Härte und Einsatzgüte untersucht. Dies geschieht, um schon bei der Verarbeitung den einzelnen Teilen die vorgeschriebene Zähigkeit und Festigkeit zu geben. 2 Eine weitere Aufgabe der Härterei-Inspektion ist die Kontrolle von besonders beanspruchten Schlepperteilen auf Risse. Mit Hilfe eines elektromagnetischen Durchflutungsgerätes werden selbst Risse aufgespürt, die mit der Lupe nicht zu finden sind. 3 Das Getriebe wird auf dem Montageband in allen Montagevorgängen überwacht. Mit geeigneten Kontrolllehren werden die spiralverzahnten Kegelräder zueinander eingestellt. Das Zahnspiel wird gemessen und am Ende wird das fertigmontierte Getriebe auf seine Funktion, auf seine Geräuscharmut und auf die richtige Einstellung und Funktion der Bremsen geprüft. 4 Eine große Anzahl Lehren, davon die wichtigsten mit Meßuhren ausgerüstet, beweisen täglich die Güte der bearbeiteten Kurbelgehäuse, die in der Montage mit den übrigen ausgemessenen Teilen vereinigt, einen Motor ergeben, der in Bezug auf Güte der Verbrennung, Laufruhe, Brennstoff- und Ölverbrauch einzig dasteht. Dabei darf nicht unerwähnt bleiben, daß jeder Saß Kolben mit Pleuch und dazu gehörigen Pleuchbolzen auf Null Gramm aufgewogen wird. Ein besonders von uns entwickeltes Verfahren gestattet die Einstellung der Einspritzpumpe zum Motor innerhalb weniger hundertstel Millimeter Kolbenweg. 5 Auf dem Prüfstand findet die Überprüfung des fertig montierten Motors statt. Die Prüfzeit dauert ca. 4 Stunden. Geprüft wird nach einer bestimmten Einlaufzeit die Leistung, der Brennstoffverbrauch in $gr/PS\ h$, die Abgastemperatur an jedem Zylinder, der Öldruck, der Förderdruck für den Kraftstoff, die Kühlwassertemperatur, die Laufruhe, kurzum alles, was notwendig ist zu prüfen, um die Gewähr für einen guten Motor zu haben. 6 Für eine Überwachung, Kontrolle und Einstellung der Lehren und Meßgeräte und auch gewisser Motor- und Getriebeteile dient ein Klimaraum, der durch ein besonderes Aggregat auf eine Temperatur von 20 Grad und auf eine Luftfeuchtigkeit von 55% gehalten wird. Die hier nach Ur- und Endmaßen eingestellten und kontrollierten Lehren geben die Gewähr für höchste Genauigkeit und sind dem Betrieb die Hilfe, die er braucht, um ein wirkliches Qualitätserzeugnis herzustellen.



Nebenstehendes Bild zeigt das Ausmessen von Zylinderlaufbüchsen in Bezug auf Zylinderdurchmesser, Geradheit der Büchse und Stellung des Bundes zur Zylinderbohrung. Als Maßstab für die Ablesegenauigkeit möge dienen: 0,001 mm wird in einer Größe von 8 mm angezeigt. Ähnliche Meßgeräte stehen für die Kontrolle von Pleuchen und weiteren wichtigen Motorteilen zur Verfügung.

Festlich und farbenfroh

Schlepperweihe in Bayern

Seit einigen Jahren ist es zu einem schönen Brauch geworden, landwirtschaftliche Schlepper, die treuen Helfer der Bauern in ihrer harten Arbeit, kirchlich segnen zu lassen und sie damit in den besonderen Schutz des Hl. Christophorus zu stellen. - So geschah es auch in Ismaning, einer größeren Landgemeinde vor den Toren Münchens, bekannt geworden als Heimat des letzten 1953 auf der DLG in Köln ermittelten Bundesjägers im Leistungspflügen. Mit Blumen reich geschmückt, hatte bereits am frühen Morgen eine große Anzahl von Schleppern auf dem Platz vor der Kirche Aufstellung genommen. Jung und Alt war auf den Beinen, um sich das schöne Bild und die feierliche Zeremonie der Schlepperweihe nicht entgehen zu lassen. Nach einer durch Lautsprecher übertragenen Ansprache des Ortspfarrers wurde die kirchliche Segnung der Schlepper vorgenommen. Anschließend erhielt dann jeder Schlepper eine Plakette des Hl. Christophorus, die von den Fahrern sofort an den Maschinen angebracht wurden.

Die vielen aus der näheren Umgebung Ismanings erschienenen Landwirte hatten später ausreichend Gelegenheit, die verschiedenen Schleppertypen einer gründlichen Untersuchung zu unterziehen. Dabei fanden ganz besondere Aufmerksamkeit, die in der ersten Reihe aufgeführten 15 Farmall-Dieselschlepper, die - einheitlich ausgeschmückt, - in allen 3 Typen eine kritische Begutachtung geradezu herausforderten. Diese von der Firma Gruber & Mayr, München, und dem ortsansässigen Händler, Herrn Michael Rösch, gelieferten Schlepper haben diese sachliche und fachliche Prüfung ausgezeichnet bestanden. Die in der Zwischenzeit erfolgten Kaufabschlüsse sind der beste Beweis. Ein besonderer Erfolg ist die Tatsache, daß in Kürze ca. 20 McCORMICK Farmall-Schlepper in einer Gemeinde laufen werden.



Erhöhung der Postgebühren

Wir weisen unsere Händlerkunden darauf hin, daß die ab 1. Juli in Kraft getretene Tarifierhöhung der Bundespost auch die Gebühren für Postwurfsendungen erfaßt. Die Portokosten pro Exemplar erhöhen sich um DM 0,01, so daß nachstehende Berechnung als Kalkulationsgrundlage gilt:

für Versandfertigmachen der
Postwurfsendungen pro Exemplar DM 0,01
für Porto pro Exemplar DM 0,03
insges. pro Exemplar DM 0,04

Wir bitten unsere Händler, diese Tarifierhöhung in Zukunft zu berücksichtigen.

Unser Geschäftsfreund, die Firma Boeke & Huidekoper aus Holland, schickt regelmäßig ihre IH-Kundendienstwagen nach Neuss, um eine noch schnellere Belieferung ihrer Kunden mit Farmall-Dieselschlepper zu ermöglichen.



Eine gute Kapitalanlage

Haben Sie schon einmal daran gedacht, daß Sie etwas besitzen, was Sie zwar nicht verkaufen oder von der Bank abheben können, das aber immer Ihr Eigentum ist?

Gemeint ist Ihr Ruf oder der Ruf Ihres Unternehmens im Kundenkreis. All Ihr Wissen und Können, auch das Ihrer Mitarbeiter steckt dahinter. Ein wahrhaft wertvoller Besitz. Wer ihn erhalten will, darf keine Anstrengungen scheuen, die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens einem möglichst großen Kreis der Öffentlichkeit zu beweisen. Dazu gehört in erster Linie eine gute und planvolle Werbung, denn ohne Werbung bringt Ihr Kapital Ihnen keine Zinsen.

Manche glauben, es wäre damit getan, einige Anzeigen einzuschalten bzw. einmal im Jahr Postwurfschaltblätter verteilen zu lassen. Erfolgreiche Werbung muß gut durchdacht und planmäßig durchgeführt werden. Viele unserer Händlerkunden haben bereits erkannt, daß eine intensive Werbung eine gute Kapitalanlage ist. Sie nutzen vor allen Dingen unsere großformatigen Anzeigen, die in fast allen wichtigen landwirtschaftlichen Fachblättern erscheinen, für ihre Eigenwerbung aus, indem sie jeweils mit Kleinanzeigen (bei denen wir 50% der Insertionskosten übernehmen) und Postwurfsendungen nachfassen.

Unsere Werbeabteilung steht Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie mit Rat und Tat in Ihren Werbestrebungen zu unterstützen. Auf Wunsch arbeiten Ihnen unsere Mitarbeiter einen vollständigen Werbeplan aus und beraten Sie bei der Durchführung.

Planmäßige Werbung ist eine gute Kapitalanlage!

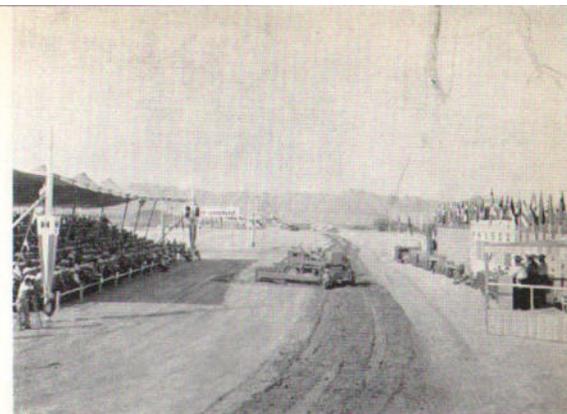
Cowboys, Pferde, Rinderherden - das ist

Roundup in Arizona

Phoenix, die Hauptstadt des Staates Arizona, U.S.A., ist berühmt durch das alljährlich stattfindende „Roundup“. An diesen Tagen treiben die Cowboys die riesigen Rinderherden zusammen. Die Kälber werden gebrannt und die Jährlinge eingefangen. Die ganze Bevölkerung Arizonas nimmt an diesem Ereignis teil, denn neben der schweren Arbeit der Cowboys findet zugleich ein großes Volksfest statt. Höhepunkte dieses Festes sind die bekannten Reiterspiele der Cowboys.

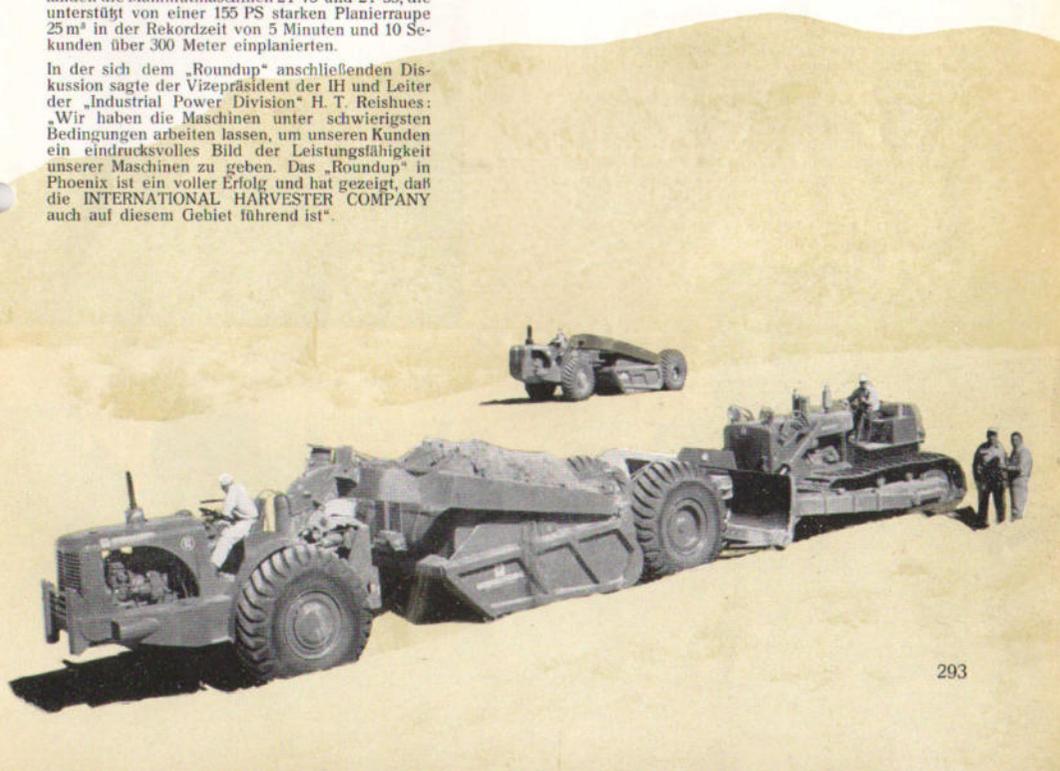
Vor einiger Zeit sah Phoenix nun ein anderes Roundup, das zwar nicht zu einem allgemeinen Volksfest wurde, aber dessen Bedeutung weit über die Grenzen der Vereinigten Staaten hinausgeht und das zu einer prachtvollen und mächtigen Demonstration der Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY wurde. - Mehr als 600 IH-Händler aus den U.S.A. und 24 verschiedenen Ländern versammelten sich zum dreitägigen „International Industrial Power Roundup“ in Phoenix, Arizona, das auf dem 1200 ha großen Harvester Prüfgelände vorstatten ging. 81 verschiedene Straßenbaummaschinen zogen in stolzer Parade an der Tribüne vorbei. Besonders eindrucksvoll war das Bild, als eine Gruppe von 4 TD-24 Raupenschleppern an den Gästen vorbeidefilerte, wobei die Fahrer wie zum Gruß die Planierschaufeln gleichzeitig hoben und senkten. Das leuchtende IH-Rot hob sich besonders von der eintönigen Farbe der Wüste ab. Anschließend wurden die Gäste mit Autobussen an verschiedene Straßenbauten gefahren. Hier konnten sie an Ort und Stelle beobachten, wie die machtvollen TD-24 Raupenschlepper mit ihren 4 Tonnen schweren Planierschaufeln und 20 Tonnen Druck spielend Sand, Erde und Felsblöcke aus dem Weg räumten, um eine neue Straße quer durch die Wüste zu bauen. Allgemeine Begeisterung fanden die Mammutmaschinen 2T-75 und 2T-55, die unterstüßt von einer 155 PS starken Planierdraupe 25 m³ in der Rekordzeit von 5 Minuten und 10 Sekunden über 300 Meter einplanierten.

In der sich dem „Roundup“ anschließenden Diskussion sagte der Vizepräsident der IH und Leiter der „Industrial Power Division“ H. T. Reishues: „Wir haben die Maschinen unter schwierigsten Bedingungen arbeiten lassen, um unseren Kunden ein eindrucksvolles Bild der Leistungsfähigkeit unserer Maschinen zu geben. Das „Roundup“ in Phoenix ist ein voller Erfolg und hat gezeigt, daß die INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY auch auf diesem Gebiet führend ist.“



Die vorzügliche Arbeitsweise der neuen hydraulischen Planierschaufel des International Raupenschleppers TD-24 wird vor etwa 600 Händlern aus den U.S.A. und 24 verschiedenen Ländern vorgeführt. Während des 3-tägigen „Roundup“, das auf dem 1200 ha großen Versuchsgelände der IH in Phoenix, Arizona, stattfand, wurde eine neue und vollständige Serie von Straßenbaummaschinen der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY vorgestellt.

Hier wird die Arbeit einer INTERNATIONAL 2T-75 Straßenbaummaschine gezeigt, die mit 27 m³ Sand beladen ist. Dahinter der neue 155 PS IH-Raupenschlepper TD-24.





HH - Maschinen in aller Welt

Ob im hohen Norden Europas, in den Sandwüsten Arizonas, den unwegsamen Wäldern Kanadas oder auf den Reisfeldern Indonesiens - überall arbeiten McCORMICK-Maschinen ohne von klimatischen oder geographischen Verhältnissen abhängig zu sein.

Obiges Bild zeigt eine Anzahl McCORMICK-Maschinen auf einer landwirtschaftlichen Ausstellung im nördlichen Norwegen. - In Indonesien gehören Farnall-Dieselschlepper mit zu den meistgekauften Traktoren. Ihre Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit lassen sie in den häufig überschwemmten und sumptigen Reisanbaugebieten zu einem verlässlichen Helfer werden. Nebenstehende Aufnahmen zeigen Farnall-Dieselschlepper auf dem Gelände unseres Vertreters in Djakarta, der Firma LINDE-TEVES, Amsterdam. - Quer durch Dänemark zieht diese Karawane der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY, um die neuen Farnall Dieselschlepper D-3 und D-4 sowie verschiedene Anbaumöglichkeiten den dänischen Landwirten vorzuführen. (unten)



Foto Mangold

Eine günstige Gelegenheit

zu einer eindrucksvollen Werbung, die sich auf den Verkaufserfolg auswirken wird, bietet sich unseren Händlern immer wieder durch die in ihrem Verkaufsgebiet stattfindenden landwirtschaftlichen Veranstaltungen. Ob Pferdemarkt oder Leistungsschau - hier ist der richtige Platz seine Maschinen und Geräte einem interessierten und zahlreichen Publikum vorzuführen. Durch Auslegen und Verteilen von Prospekten der zur Schau gestellten Maschinen, schafft der Händler mit einem geschulten Stab seiner Mitarbeiter den nötigen Kontakt zum Verbraucher, der sich eine eingehende Erklärung der ausgestellten Maschinen nicht entgehen lassen wird. Zur werblichen Ausschmückung des Ausstellungstandes stellen unsere Verkaufsniederlassungen interessierten Händlerkunden gerne ausreichendes Prospektmaterial, Blechschilder, Plakate und Transparente zur Verfügung. Unser obiges Bild zeigt den Ausstellungsstand der Firma Gebr. Burkhardt Züttlingen, anlässlich des Heilbronner Pferdemarktes.

Jubiläen

- 100 Jahre Fa. Aug. Eckmann G.m.b.H., Kiel
- 50 Jahre Fa. Hermann Schulte oHG, Salzbergen/Hann.
- 50 Jahre Fa. Gebr. Bässe, Groß-Düngen
- 50 Jahre Fa. A. Amrhein & Söhne Bergheimfeld/Ufr.

Wir gratulieren den Jubilaren und wünschen weiterhin erfolgreiches Schaffen.

Geburtstage

- 3. 7. 1954 Herr Gottfried Vutz, Vluyt, 60 Jahre
- 12. 6. 1954 Herr Theo Hofmann, Würzburg-Eibelstadt, 70 Jahre
- 27. 4. 1954 Herr Max Pöhlmann, Oberkoßgau/Ofr. 70 Jahre

Unsere herzlichste Gratulation verbunden mit den besten Wünschen für viele Jahre bester Gesundheit und geschäftlichen Erfolg.

Nachruf

- 22. 5. 1954 Herr Richard Willig, Oehringen, 58 Jahre

Mit seinem Hinscheiden betrauern wir den Verlust eines hochgeachteten Geschäftsfreundes und langjährigen Kunden. Wir werden ihm ein ehrendes Gedenken bewahren.

Er kündigt sich an:

McCORMICK-International Wandkalender 1955

Eigentlich wollten wir uns mit der Ankündigung des neuen Wandkalenders noch etwas Zeit lassen, um ihn unserer Händlerkundschaft in einer anschaulicheren und auch ausführlicheren Form vorzustellen, als es uns an dieser Stelle möglich ist. Durch die uns in der Zwischenzeit zugegangenen Anfragen nach Lieferungstermin, Motiven, Format, Kostenanteile etc., sehen wir uns veranlaßt, schon heute über dieses allgemein interessierende Thema zu berichten.

Hier einige Kurzinformationen zu Ihrer Orientierung:

- Format, Aufmachung, Preis und Bezugsbedingungen wie im vergangenen Jahr.
- Das Kalendermotiv für 1955: Deutsche Bauernhäuser
- Umfang des neuen Kalenders: Zwölf achtfarbige Illustrationen und zwölf zusätzliche Werbeblätter.

Wir sind überzeugt, daß der Wandkalender 1955 Ihnen und Ihren Kunden große Freude bereiten wird, zumal er durch die mit Sorgfalt ausgewählten Illustrationen ganz besonders das Heimatgefühl der Landbevölkerung weckt.

Einzelheiten erfahren Sie durch den Ihnen in nächster Zeit zugestellten Sonderdruck „Wandkalender 1955.“

Schnappgeschossen . . .

wurde dieses Meisje aus Holland, dem Land der Radfahrer, als es das Fahrrad mit einem Farnall-Dieselschlepper vertauschte. Die charmante junge Dame gehört zu einer Gruppe holländischer Studentinnen und Studenten, die unter Führung der Professoren van der Ven und Hamming aus der Universitätsstadt Utrecht eine Studienfahrt nach Neuss unternahmen. Der Zweck ihres Besuches war das Studium der Arbeitsverhältnisse in der deutschen Wirtschaft, wozu einige in Neuss beheimatete Industriefirmen reichlich Gelegenheit boten. Auch das Neusser Werk der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY war Ziel ihres Besuches, wo sie die öffentlichen, menschlichen und industriellen Beziehungen des Werkes studieren konnten.

