



MCCORMICK
INTERNATIONAL

INFORMATIONSDIENST

AUSGABE 45 · AUGUST 1956



Die Maschinenanschaffung im Bauernbetrieb

Die Mechanisierung der Landwirtschaft ist eine wirtschaftliche Notwendigkeit, an der heute niemand ernstlich zweifelt.

Allerdings weiß jeder Händler und jeder Verkäufer, der über einen persönlichen Kontakt zum Bauern verfügt, daß es nicht immer wirtschaftliche Überlegungen sind, die den Bauern letztlich zu der Anschaffung einer Maschine veranlassen. Und so kommt es dann zu der Frage: Wie kauft der Bauer Landmaschinen, welche Gesichtspunkte sind für ihn dabei maßgebend und welche Erwägungen lenken seine Entschlüsse?

Der berufliche und private Bereich des Bauern, die erwerbswirtschaftliche und die hauswirtschaftliche Zone seines Hofes liegen so eng zusammen, daß die Landmaschine, die in ihrem Ursprung für den Bauern nichts weiter als ein ökonomisches Hilfsmittel für seine Erwerbswirtschaft darstellen sollte, von ihm am Ende auch als ein Gut zur Befriedigung gesellschaftlicher Bedürfnisse betrachtet wird.

Es steht uns nicht an, den Bauern wegen dieser Verhaltensweise zu rügen und ihm die Fähigkeit zu echtem wirtschaftlichem Denken abzuspochen, wie das so gern von Unkundigen geschieht. Uns bleibt nur, die Tatsache festzuhalten, daß der Bauer eben nicht immer nach rein ökonomischen, sondern oftmals nach gesellschaftlich-ökonomischen Gesichtspunkten bei der Maschinenanschaffung vorgeht. In dieser Tatsache liegt ein Grund für die manchmal so unverständliche Überbewertung von Äußerlichkeiten seitens des Bauern bei der Beurteilung von Landmaschinen.

Die Argumentationen der Landmaschinenhändler in Verkaufsgesprächen mit den Bauern werden allerdings meist einen rein ökonomischen Charakter haben, da nur ökonomische Fragen eine objektive, rechnerische und allgemeingültige Beurteilung in diesem Zusammenhang zulassen. Es liegt dabei im Interesse des Händlers, seine Kunden anzuleiten, ebenfalls das wirtschaftliche Interesse an einer Maschine allen anderen Interessen (die darum nicht immer unberechtigt zu sein brauchen) voranzu-

stellen, denn nur dann können die Argumentationen des Händlers eine Resonanz beim zukünftigen Kunden finden.

Wie beurteilt der Bauer nun den wirtschaftlichen Wert einer Landmaschine?

Maschinenerwerb ist für den Bauern - wenigstens was die ökonomische und nicht die gesellschaftliche Seite betrifft - kein Selbstzweck sondern ein Mittel zum Zweck. Der Bindemäher „an sich“ hat für den Bauern gar keinen Sinn. Er ist kein Vorteil, sondern er vermittelt nur einen Vorteil! So vermittelt der Binder geringere Ernteverluste, ein geringeres Ernterisiko, einen geringeren Aufwand an Handarbeitskräften und damit einen höheren geldlichen Gewinn. Der höhere Gewinn muß natürlich die höheren Unkosten, die vielleicht mit der Benutzung einer Maschine verbunden sein können, übersteigen, wenn dem Bauern ein finanzieller Vorteil aus ihrer Verwendung erwachsen soll.

Mag es nun auch dem Landmaschinenhändler gelingen, seinen Kunden von dem wirtschaftlichen Nutzen einer Maschine anhand der Gegenüberstellung von Kosten und Gewinn vor und nach der Anschaffung zu überzeugen, so wird das oftmals allein noch keinen Anlaß zum Kauf dieser Maschine geben. Da dem Bauern das Geld nur in beschränktem Umfang zur Verfügung steht - die wirtschaftlichen Bedürfnisse überwiegen immer das geldliche Vermögen! -, wird er zuvor noch eine andere Überlegung anstellen. Er wird die Vorteile, die ihm die angebotene Maschine bietet, an jenen Vorteilen messen, die andere Maschinenanschaffungen für seinen Betrieb erwarten lassen, oder noch weiter gefaßt, er wird messen anhand des Nutzens, den ihm bei gleichem finanziellen Aufwand die Verwendung anderer Betriebsmittel bringt, Düngemittel, bauliche Veränderungen usw.

Und in der Tat handelt der Bauer dann wirtschaftlich richtig, wenn er aus der Fülle verschiedenster Betriebsmittel, die er mit seinem Geld zu beschaffen in der Lage wäre, dasjenige herausucht, welches ihm nicht nur einen sondern den höchsten wirtschaftlichen

Nutzen erbringt. Dem Landmaschinenhändler kann also die äußerst schwierige Aufgabe nicht abgenommen werden, überzeugend nachzuweisen, daß die Maschine, die er dem Bauern anzubieten hat, diesem nicht nur einen sondern eben den höchsten Nutzen bringt. Das verlangt Kenntnisse von der Landwirtschaft im allgemeinen, und das erfordert auch Kenntnisse von dem Einzelbetrieb für den die angebotene Maschine bestimmt ist.

Nun ist es jedoch irrig zu glauben, jeder ökonomische Nutzen einer Maschinenanschaffung für den Bauern sei mit Hilfe des Rechenstiftes und ein wenig buchhalterischem Talent einigermaßen exakt zu erfassen. Das ist durchaus nicht der Fall, und niemand weiß dieses besser als der Bauer selbst. Die Schwierigkeiten einer Vorkalkulation steigen in dem Maße wie die Natur mit ihren Unberechenbarkeiten ihre Hand bei der Produktion im Spiele hat. Die Auswirkungen jenes für die landwirtschaftliche Erzeugung gültigen Naturgesetzes vom abnehmenden Ertragszuwachs sind für den Einzelfall und mit den geringen wissenschaftlichen Hilfsmitteln, die dem praktischen Landwirt zur Verfügung stehen, niemals so genau zu erfassen, daß sie die Grundlage für eine einigermaßen brauchbare Vorausberechnung sein könnten.

Hinzu kommt die Tatsache, daß bei den einzelnen landwirtschaftlichen Betriebszweigen, für die der Bauer Landmaschinen erwerben kann, vielfach Produkte auf der Gewinnseite zu Buche stehen, die keinerlei Marktwert haben und die nur durch die enge Verzahnung aller Betriebszweige zu Geld gemacht werden können (Futterpflanzen, Rübenblätter, Stallmist usw.)

Was damit gesagt werden soll?

Jede kalkulatorische Vorausberechnung des Gewinns in der Landwirtschaft bleibt eine Rechnung mit zahlreichen Unbekannten, sie bleibt ein Vortasten und ein Schätzen; und jeder, der sich anmaßend über angebliche Fehlinvestitionen in der Landwirtschaft und über mangelndes wirtschaftliches Verständnis der Bauern beklagt, sollte sich dieser Tatsachen erinnern.

Die Schwierigkeiten, die einer Berechnung der Rentabilität einzelner landwirtschaftlicher Betriebszweige und der diesen Zweigen dienenden Maschinen entgegenstehen, treffen in voller Schärfe auch den Landmaschinenhändler bei seinen Verkaufsgesprächen. Es ist eben von

der sachlichen Seite her gesehen sehr viel schwerer, dem Bauern die Einträglichkeit einer Landmaschinenanschaffung nachzuweisen, als beispielsweise dem Industriellen das Gewinnbringende einer Industriemaschine. Leider rechnet man diese naturgegebene Tatsache dem Bauern und seinen Beratern, zu denen ja in weit gefaßtem Sinne auch der Landmaschinenhändler gehört, in einem Übermaß an Unlogik als Folge eigener „Rückständigkeit“ an.

Andererseits kann man immer wieder feststellen, daß über die Wirtschaftlichkeit von Maschinenanschaffungen in der Landwirtschaft auch in wissenschaftlichen Kreisen recht unterschiedliche Meinungen bestehen, und dieses, bei aller Abstraktion und bei aller Loslösung vom Einzelfall, welche die wissenschaftliche Arbeit zuläßt oder sogar verlangt. Wieviel verzeihlicher ist es da, wenn der Bauer allen, auch noch so gut fundierten Überzeugungsversuchen durch den Landmaschinenhändler zunächst einigen Widerstand entgegensetzt.

Demgegenüber findet man jedoch immer wieder, daß sich der Landwirt manchmal zur Anschaffung einer Maschine entschließt, obwohl die Wissenschaft ihm anders rät, allein aus der Erkenntnis heraus, daß in seinem konkreten Fall die Verhältnisse anders liegen, als in jenen, aufgrund derer die Wissenschaft zu ihren Schlüssen gelangte. So konnte sich der Schlepper die bäuerlichen Klein- und Kleinstbetriebe erobern, lange bevor die Wissenschaft sie hierzu für reif hielt. Wenn eben die Arbeit aus Zeitmangel ohne Maschinen einfach nicht mehr geschafft werden kann, oder wenn die Hilfskräfte des Bauern, vielleicht sogar die Söhne und Hoferben, bei Nichtanschaffung eines Schleppers der Landwirtschaft den Rücken kehren, dann verlieren alle theoretischen Erörterungen ihre Kraft. Mit Recht setzt sich der Landwirt in einem solchen Falle über die Ergebnisse der wissenschaftlichen Forschung hinweg. Auch diese Kaufgründe sollte der Landmaschinenhändler kennen und je besser er um die persönlichen Verhältnisse seines Kunden bescheid weiß, umso leichter wird es ihm fallen, unter der Vielzahl von Verkaufsargumenten, die es für jedes leistungsfähige Produkt gibt, diejenigen auszuwählen und zum richtigen Zeitpunkt im Verkaufsgespräch einzusetzen, auf die der Kunde am sichersten reagiert.

Mit
McCORMICK
 INTERNATIONAL
 mehr Möglichkeiten

Unweit der belgischen Grenze, auf jener Hochfläche zwischen der Schneifel im Süden und dem Hohen Venn im Norden, liegt der Landkreis Schleiden mit dem kleinen Dörfchen Baasem.

Wie im übrigen Eifelgebiet herrscht ein rauhes, unwirtliches Klima in dieser Gegend; der Sommer währt nicht lange, und früh hält die kalte Jahreszeit ihren Einzug.

So hat denn diese Gegend ihren eigenen Menschenschlag geprägt, jene zähen Eifelbauern, die mit unentwegtem Fleiß Jahr für Jahr ihre steinig und meist sehr flachgründigen Ackerböden bearbeiten, um ihnen mühsam karge Ernten abzurufen.

Einer dieser Eifelbauern ist Paul Baum. Er ist der Besitzer eines schmucken Hofes von 100 Morgen inmitten des Dorfes Baasem im Kreise Schleiden. Paul Baum bewirtschaftet diesen Betrieb zusammen mit seinem Sohn. Es ist ein echter Familienbetrieb; 21 Morgen Ackerland gehören dazu, 64 Morgen Grünland, Wiesen und Weiden, und 11 Morgen Wald, Fichtenbestände zumeist, in einem Alter von 3 oder 4 Jahren.

Ohne fremde Arbeitskräfte werkt Paul Baum auf seiner Besizung. Schon seit geraumer Zeit tut er das, denn früh begann er, seinen Betrieb zu mechanisieren. Zuerst fing es mit einem Deering-Grasmäher an. Das war 1913. Ihm folgte ein McCORMICK Mäher, und nach und nach wur-



... auf jener Hochfläche zwischen der Schneifel im Süden und dem Hohen Venn im Norden

den Pferderechen, Mähbinder und dann ein Heuwender beschaffte. Später kam dann die Dreschmaschine, der Strohgreif und eine Melkeinrichtung hinzu.

Und diesen Maschinenpark hat nun der 20 PS Farmall Dieselschlepper vervollständigt. Ausgerüstet mit einem Mähbalken, ergänzt durch einen Anbaupflug, setzte er die eine, in der Nachkriegszeit beschäftigte Hilfskraft frei und ließ darüber hinaus den Verkauf von 2 Arbeitspferden zu. Damit wurde der Schlepper zu einer der wirtschaftlichsten Anschaffungen des Betriebes überhaupt. Unermüdlich kämpft er sich mit Pflug oder Grubber steinige Tonkuppen hinauf, und mühelos überwindet er die zahlreichen Hänge und Senken, welche die Bearbeitung der Baumschen Ackerflächen so schwierig machen.

Vor kurzem hat sich die Leistungsstärke des Farmall Schleppers noch besonders gezeigt. Das war in diesem Frühjahr, als Paul Baum eine 5 Morgen große Heidefläche aufzuforsten hatte. Wildwachsende Kiefern standen vereinzelt auf steinigem, nassen Tonboden, umgeben von zahlreichen zersplitterten Baumstümpfen, die noch von der Kriegszeit her ihre mahnenden Stummel aus dem Boden streckten.

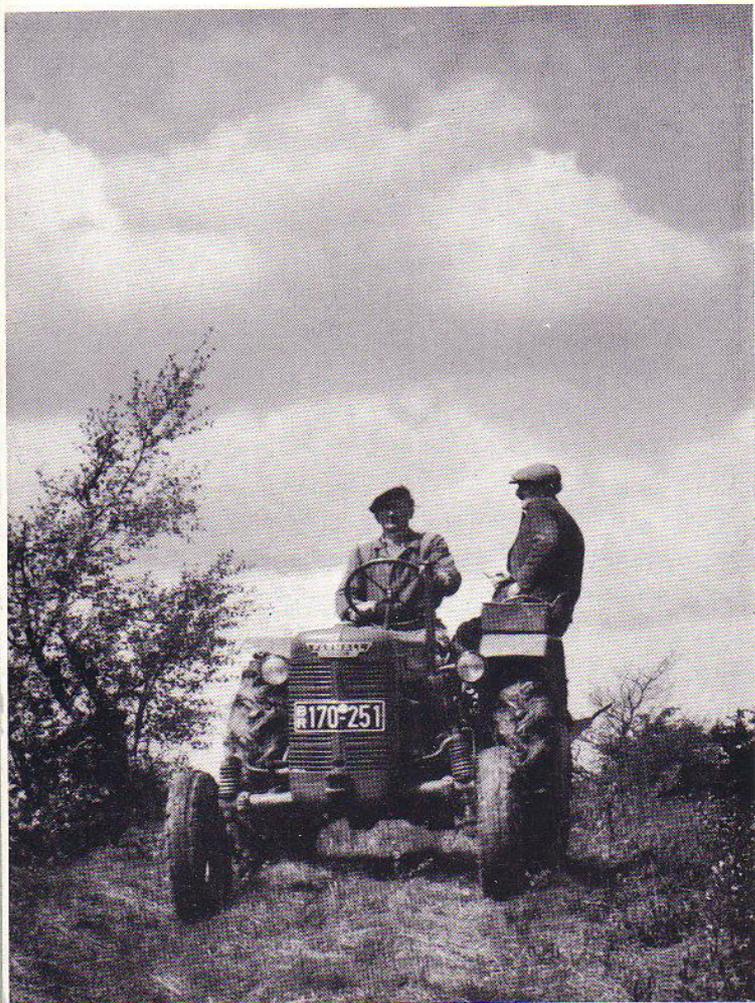
Hier war ein hartes Stück Arbeit zu vollbringen, das wußte Paul Baum. „Ohne vorherige Bearbeitung des Bodens ist ein Pflanzsetzen unmöglich“, sagte er sich, „sonst werden die jungen Bäumchen bei nassem Wetter regelrecht versaufen!“

Zunächst galt es, die Rodungsarbeiten zu erledigen, und dazu brauchte Paul Baum seinen 20 PS Farmall Schlepper. Schwere Ketten wurden um die knorrigen Stämme gelegt, an denen der Schlepper mit wildem Ungestüm die gewaltigen Stubben aus dem Boden zertrte ... ohne mit den Vorderrädern zu „steigen“, und das war besonders bemerkenswert. Nachher zog der Schlepper die Pflugfurchen. Über drei Scharbreiten hin wurde das Erdreich auf einen Damm geworfen und hierauf die jungen Fichtenpflanzen gesetzt. Aber auch da gab es Schwierigkeiten, denn der Boden war von kleinen bis kleinsten Wurzeln durchfilzt, so daß jeder aufgeworfene Damm wie ein viele Meter langes Gummiband zusammenhing.

Vor allem die ersten Pflugfurchen bereiteten erhebliche Mühe. Das Streichblech des Pfluges konnte den abgeschnittenen Erdballen kaum zwingen, immer wieder wollte er in seine alte Lage zurückfallen. Oft kratzte die Scharspitze des Pfluges mit kreischendem Laut über den felsigen Untergrund, und manchmal krallte sie sich mit hartem Ruck an den Steinkanten fest, so daß nur der Überlastungsschutz des Pfluges vor Schaden bewahrte.

Zeitweilig geriet der Schlepper in weglose Schlammlöcher. Da kam es dann vor, daß sein Furchenrad in dem grundlosen Schlick durchzurutschen begann. Doch schnell

... als Paul Baum eine 5 ha große Heidefläche aufzuforsten hatte





... schwere Ketten wurden um die knorrigen Stämme gelegt



... die von der Kriegszeit her ihre mahnenden Stummel aus dem Boden streckten



... mit wildem Ungestüm die gewaltigen Stubben aus dem Boden zerrte

konnte ein Einrücken der Differentialsperre die Maschine wieder flott machen.

Heute bekennt Paul Baum: „Mit Pferden wäre das alles nie zu schaffen gewesen. Der lange Anfahrtsweg - die Heidefläche lag 5 Kilometer vom Hof entfernt - hätte das Werk von vornherein zum Scheitern verurteilt. Und dann: Ein solch harter Einsatz, wie er hier verlangt wurde, mußte die Leistungskraft der Pferde einfach überfordern.“

So ist Paul Baum froh, daß ihm sein 20 PS Farmall Dieselschlepper wieder einmal so treu gedient hat. Er spricht mit besonderer Hochachtung von der günstigen Schwerpunktverteilung des Schleppers und von der hervorragenden Gewichtsverteilung, durch die der Schlepper auch bei scharfem Anfahren und beim Herausreißen von schweren Steinen jederzeit genügend Bodenhaftung an den Vordrädern behalten hat, obwohl keinerlei Zusatzgewichte verwendet werden.

... , nachher zog dann der Schlepper die Pflugfurche



... das Streichblech des Pfluges konnte den abgeschnittenen Erdballen kaum zwingen



Interessantes

ÜBER DIE RADSTELLUNG BEIM SCHLEPPER

Die Vorderräder eines Schleppers stehen nicht senkrecht auf der Fahrbahn, und sie stehen nicht parallel zueinander.

Diese Feststellung wird schon mancher Schlepperbesitzer an seinem eigenen Fahrzeug gemacht haben. Und manchem wird dabei die Frage aufgetaucht sein: Wie kommt das, und warum ist das so?

In der Tat lohnt es sich, über diese Dinge nachzudenken, denn sie haben eine große praktische Bedeutung. Von der Stellung der Vorderräder hängt nämlich zu einem erheblichen Teil die Lenkfähigkeit des Schleppers ab, ebenso der Verschleiß der Reifen und auch die Lebensdauer der Radlager. Dem Laien am bekanntesten dürfte der Begriff des „Radsturzes“ sein. Er besagt, daß jedes Rad in einem bestimmten Winkel zur Fahrbahn geneigt ist. Demzufolge stehen die Vorderräder an ihren oberen Kanten weiter auseinander als an ihren unteren.

Warum das? In der Hauptsache deshalb, weil sich durch diese Stellung der Räder eine beträchtliche Erleichterung der Lenkfähigkeit erreichen läßt. Jeder Lenkeinschlag bedeutet ein Schwenken des Einzelrades um den Achsschenkelbolzen als Drehpunkt. Dabei muß ein Reibungswiderstand überwunden werden, der zwischen dem rollenden Rad und der Fahrbahn auftritt. Er ist abhängig von der Beschaffenheit der Fahrbahn, von der Beschaffenheit der Reifen und vom Reifendruck. Dieser Reibungswiderstand greift bei der Lenkung an einem Hebelarm an, der sich ergibt aus der Entfernung zwischen dem Auf-

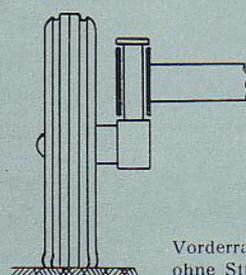
lagepunkt des Rades am Boden und dem Punkt, in welchem eine Verlängerung des Achsschenkelbolzens auf die Fahrbahn auftreffen würde. Dieser Hebelarm wird auch Lenkrollhalbmesser genannt.

Je kürzer der Lenkrollhalbmesser ist, umso kleiner ist auch das die Lenkung behindernde Drehmoment, welches aus dem Reibungswiderstand zwischen Rad und Fahrbahn und dem eben bezeichneten Hebelarm gebildet wird.

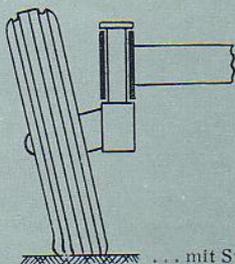
Durch den Radsturz wird nun der Auflagepunkt des Rades näher an den Schnittpunkt zwischen Fahrbahn und verlängertem Achsschenkelbolzen herangeführt, der Hebelarm also verkürzt und damit das bei der Lenkung zu überwindende Drehmoment verringert. Auf diese Weise läßt sich eine erhebliche Erleichterung der Lenkfähigkeit erreichen. Allerdings darf der Radsturz nicht so groß sein, daß der Hebelarm gleich Null wird, und infolgedessen das Rad auf der Stelle drehen muß. Dann radiert es, und dieses Radiieren macht wiederum einen großen Kraftaufwand beim Lenken erforderlich.

Neben der verbesserten Lenkfähigkeit verliert das Rad durch den Sturz die Neigung vom Achsschenkel abzulaufen, der Druck auf die Radmutter wird so verringert, und beide Radlager werden gleichmäßig belastet.

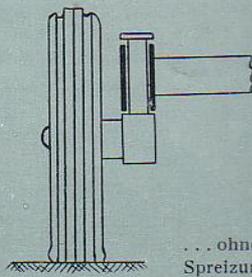
Nicht zu verkennen ist aber, daß dem „Radsturz“ auch ein erheblicher Nachteil anhaftet. So läuft nämlich das Rad nun nicht mehr auf der Profilmitte sondern auf seiner Profilaußenseite. Dadurch wird der Reifen nach außen



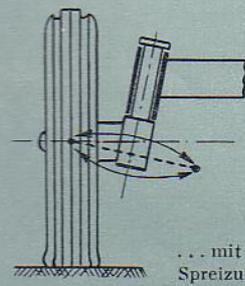
Vorderrad
ohne Sturz



... mit Sturz



... ohne
Spreizung



... mit
Spreizung

abgeplattet, und im Schnittbild erscheint das Rad nicht als zylindrische Scheibe sondern als Kegelstumpf. Ein Kegel läuft aber niemals geradeaus, er ist vielmehr bestrebt, in einem Kreis um die Kegelspitze zu rollen. Gleichmaßen also auch das Schleppervorderrad! Durch den Sturz ist es ständig geneigt, nach außen zu laufen und wird lediglich durch die Lenkung zur Geradeausfahrt gezwungen. Flatterneigung der Räder und erhöhter Reifenverschleiß sind die Folge. Aus diesem Grunde darf der Radsturz ein gewisses Maß nicht überschreiten. Um dennoch die Vorteile einer verbesserten Lenkfähigkeit durch eine Verkürzung des Lenkrollhalbmessers nutzen zu können, begnügt man sich gewöhnlich mit einem mäßigen Radsturz und erreicht eine weitere Verkürzung des Lenkrollhalbmessers durch die sogenannte „Spreizung“. Bei ihr erhält der Achsschenkelbolzen eine seitliche Schräglage was gleichfalls den Lenkrollhalbmesser verringert. So kann auch bei geringem Radsturz eine fühlbare Verbesserung der Lenkfähigkeit erzielt werden. Gleichzeitig bewirkt die Spreizung, daß beispielsweise bei einem Lenkeinschlag nach links der linke Achszapfen seinen Abstand von der Standfläche nach unten und der rechte nach oben verändern will. Da aber die Achszapfen ihre Abstände von der Standfläche nicht verändern können, weil diese durch den Radhalbmesser bestimmt werden, muß bei einer Linkskurve der linke Achsschenkel und der auf ihm lastende Teil des Fahrzeuges angehoben werden. Das so angehobene Gewicht drückt nach dem Durchfahren der Kurve die Räder von selbst wieder in Geradeausrichtung. Überhaupt wird auf diese Weise die Geradeausfahrt des Schleppers erheblich erleichtert.

Die Spreizung bedeutet demzufolge eine zweckvolle Ergänzung des Radsturzes. Für den Radsturz bestimmend ist der sogenannte Sturzwinkel, der die Abweichung der Radstellung von der Senkrechten angibt. Er beträgt je nach Fahrzeugart 0 Grad 45' bis etwa 2 Grad 30', meistens 1 Grad 30'. Differenzen von mehr als einem Grad sind ein

Zeichen für ausgeschlagene Buchsen, abgenutzte Achsschenkelbolzen oder verbogene Achsen.

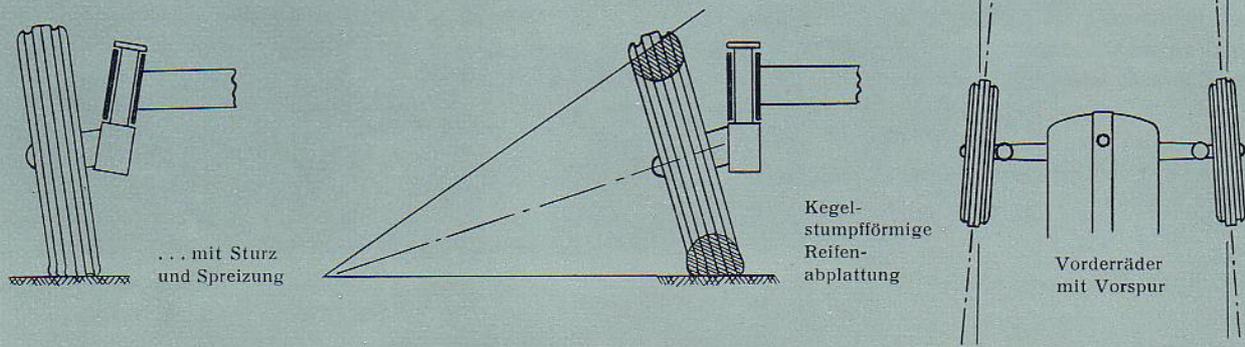
Der vornehmlich bei Transportfahrzeugen aber auch sonst bei landwirtschaftlichen Maschinen zu beobachtende Radsturz der nicht gelenkten Hinterräder hat jedoch nicht die erwähnten Gründe. Hier stellen Räder und Achse gewissermaßen einen Gewölbebau dar, dessen Stabilität und Tragfähigkeit durch den Sturz vergrößert werden.

Neben dem Sturz und der Spreizung ist noch die sogenannte Vorspur von Bedeutung. Bei der Vorspur ist der Abstand der Radvorderkanten voneinander geringer als derjenige der Radhinterkanten. Dadurch wird der vorerwähnten Neigung der Räder, nach außen zu laufen, entgegengearbeitet. Eine bessere Lenkfähigkeit und eine geringere Flatterneigung folgen daraus.

Ähnliches wird auch durch den Nachlauf erreicht, bei dem der Auflagepunkt des Rades am Boden hinter dem Schnittpunkt liegt, welcher sich aus der gedachten Verlängerung des Achsschenkelbolzens mit der Fahrbahnoberfläche ergibt. Nachlauf ist vorhanden, wenn der Achsschenkelbolzen nicht senkrecht sondern schräg nach vorn gelagert ist. Dadurch wird das Rad gewissermaßen gezogen und stellt sich so besser in die Geradeausrichtung ein.

Diese kurze Betrachtung dürfte erkennen lassen, welche Bedeutung einer richtigen Stellung der Schleppervorderräder im Hinblick auf die Lenkfähigkeit des Schleppers sowie auf Reifenverschleiß und Materialabnutzung in den Radlagern zukommt.

Das Wissen um diese Dinge wird sicherlich dem Praktiker helfen, erhöhten Reifenverschleiß und mancherlei andere Schäden an der Lenkung und an den Radlagern richtig zu deuten.



Umsatzsteuerliche Behandlung von Teilzahlungsgebühren bei Finanzierungsgeschäften

Über die Frage der umsatzsteuerlichen Behandlung von Teilzahlungszuschlägen sind sicher schon eine Anzahl Händler mit dem Finanzamt oder gar dem Betriebsprüfer in Konflikt gekommen. Wir sind auch schon mehrfach von verschiedenen Händlern angesprochen worden, wieso der Betriebsprüfer die Teilzahlungsgebühren mit der Umsatzsteuer nachversteuern könne. Die Überraschung war natürlich nur beim Händler, denn die Teilzahlungszuschläge sind Entgelte, die nicht durch seine Bücher laufen, von denen er nicht einmal weiß, ob die Beträge von der Finanzierungsgesellschaft inzwischen vereinnahmt worden sind. Bei Kreditgeschäften, die durch einen Kreditgeber (Finanzierungsgesellschaft, Lieferwerk) finanziert werden, wird der Händler lediglich durch eine Bürgschaft eingeschaltet. Die Abwicklung des Kreditgeschäftes selbst erfolgt unmittelbar zwischen Kreditgeber und Käufer.

Die Finanzverwaltung begründet ihre Auffassung über die Umsatzsteuerpflicht von Teilzahlungszuschlägen mit dem Hinweis, daß hier wirtschaftlich ein einheitliches Kaufgeschäft vorliegt und daher das gesamte Entgelt (Warenwert und Teilzahlungszuschläge) umsatzsteuerpflichtig ist.

Eine neue Situation ist nunmehr durch ein Urteil des Finanzgerichts Hamburg - veröffentlicht in der Zeitschrift „Entscheidung der Finanzgerichte“ 1956 Nr. 1, Seite 26 - entstanden. Das Finanzgericht hat entschieden, daß bei Kreditgeschäften, bei denen zwischen Verkäufer und Käufer ein Kreditgeber eingeschaltet wird, kein einheitlicher Kreditkauf vorliegt. Danach sind Teilzahlungszuschläge, die dem Kreditgeber geschuldet werden, entgegen der bisherigen Rechtsprechung ohne Rücksicht auf die von den Beteiligten gewählte Rechtsform (Gesamtschuldnerschaft aus einem Darlehnsvertrag, Bürgschaft, Forderungsabtretung, Wechsel) bei einem Händler kein vereinnahmtes Entgelt. Umsatzsteuerpflichtig beim Händler ist daher nur der Warenwert.

Die Entscheidung, die so eindeutig gegen die bisherige Rechtsprechung Stellung nimmt, ist dem Problem der Kreditgewährung im Umsatzsteuerrecht näher auf den Grund gegangen und mußte daher zwangsläufig zu diesem Ergebnis kommen. In dem anstehenden Fall handelte es sich um die Finanzierung eines Autokaufes. Das Gericht hat zu der Entscheidungsbegründung alle infrage kommenden Finanzierungsmethoden untersucht.

Die bekannte Finanzierungsmethode im Schleppergeschäft ist die, daß die Kaufpreisforderung dem Händler als Kreditunterlage dient. Der Händler übergibt dem

Lieferwerk, falls dieses als Finanzierungsinstitut selbst auftritt, oder einer Finanzierungsgesellschaft vom Landwirt akzeptierte Wechsel. Gleichzeitig übernimmt er auf dem Finanzierungsformular die gesamtschuldnerische Haftung. Die Verpflichtung für den Händler aus der Haftung als Gesamtschuldner und aus den Wechseln wird erst dann wirksam, wenn der Landwirt seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Aus dieser Tatsache allein - so folgert das Finanzgericht - kann aber nicht hergeleitet werden, daß der Händler die Teilzahlungszuschläge vereinnahmt und versteuern müßte. Rechtlich schuldet der Käufer dem Händler aus dem Kaufvertrag die Teilzahlungsgebühren nicht, weil er den Kaufgegenstand zum Ladenpreis aus der Darlehnsaufnahme bezahlt, erwirbt und sich nur gegenüber dem Kreditgeber verpflichtet, die Teilzahlungsgebühren zu leisten. Deshalb ist auch die Annahme der Rechtsprechung und Finanzverwaltung, daß bei einem Finanzierungsgeschäft der Käufer die Teilzahlungszuschläge auch dem Händler schulde, nicht richtig. Unerheblich für die umsatzsteuerliche Beurteilung ist auch die Bürgschaftsübernahme als ein Teil der Leistung des Händlers gegenüber seinen Kunden. Entscheidend ist, daß der Händler außer dem Kaufpreis kein weiteres Entgelt erhält. Der Händler kann daher nicht zur Umsatzsteuer für Beträge herangezogen werden, die ihm weder geschuldet noch von ihm vereinnahmt werden.

Gegen dieses Urteil des Finanzgerichts ist bereits Rechtsbeschwerde vom Vorsteher des Finanzamts eingelegt worden. Der Bundesfinanzhof wird sich daher erneut mit dem Problem zu befassen haben. Es dürfte ihm dabei sicherlich nicht leicht fallen, in überzeugender Weise die Argumente des Finanzgerichts zu widerlegen.

Angesichts der nunmehr wieder recht zweifelhaft gewordenen Rechtslage wäre es daher unbillig, wenn die Besteuerung der Teilzahlungsgebühren für die Vergangenheit weiterhin durchgeführt würde. Es wäre daher wünschenswert, wenn die Finanzverwaltung bis zum Vorliegen einer neuen Entscheidung des Bundesfinanzhofes die Umsatzsteuer für Teilzahlungsgebühren aussetzen würde. Ein entsprechender Antrag wurde bereits von den zuständigen Wirtschaftsverbänden beim Bundesminister der Finanzen gestellt.

Händlern, die auf Grund einer laufenden Betriebsprüfung zur Nachversteuerung der Teilzahlungsgebühren herangezogen werden, können wir daher empfehlen, unter Hinweis auf dieses Urteil eine Stundung bis zur Entscheidung in der Rechtsbeschwerde zu beantragen.

Gonzales

SCHWÖRT AUF DEUTSCHLAND

18 Jahre alt, mit dem selbstsicheren Auftreten eines erfahrenen Weltenbummlers, das ist Javier Gonzales aus der peruanischen Hauptstadt Lima. Obwohl erst wenige Monate in Deutschland, gibt es für ihn kaum Verständigungsschwierigkeiten, denn für die Kürze seines Aufenthaltes in der Bundesrepublik beherrscht er die deutsche Sprache schon ausgezeichnet.

„Deutschland gilt in der Welt als bestes Ausbildungsland für alles, was Maschinenbau heißt“, das war die Begründung für seinen Aufenthalt im Neußer IH-Werk. Gleich ihm sind z. Zt. junge Leute aus Burma, Südwest-Afrika, der Türkei, Schweden, Jugoslawien, Holland usw. in den Werkshallen der International Harvester Company beschäftigt, um hier die notwendigen Voraussetzungen für ihre zukünftige Tätigkeit im Maschinen- und Motorbau zu erlangen. Gerade die IH in Neuß bietet den jungen Ausländern jedmögliche Unterstützung in der Erreichung ihres Zieles, das zum Teil darin besteht, nach beendetem Praktikum eine technische Hochschule in Deutschland zu besuchen oder die in Neuß gesammelten maschinentechnischen Erfahrungen in den heimatlichen Betrieben auszuwerten. Manche kommen über studentische Organisationen oder das Internationale Arbeitsamt Genf nach Deutschland, ein großer Teil der Praktikanten

aber über Geschäftsverbindungen. So ist der 17 jährige Schwede Hellberg der Sohn eines IH-Händlers, der selbst vor einigen Jahrzehnten in Neuß als Praktikant tätig war. Aber auch aus Holland und Jugoslawien schicken viele IH-Händler ihre Söhne oder Werkstattpersonal zur Ausbildung nach Neuß. Für Sitki Üstümel, der aus der Türkei kommt, ist der Aufenthalt in Deutschland etwas kurz bemessen, um so mehr gilt es für ihn, in den knapp 3 Monaten seines Hierseins möglichst viel hinzuzulernen. In der Türkei arbeitet er auf einem Mustergut. Javier Gonzales, der in Lima bereits die Ingenieurschule besuchte, beabsichtigt, nach beendetem Praktikum eine technische Hochschule in Deutschland zu absolvieren. Javier fühlt sich in der für ihn neuen Umgebung wohl, zumal einer seiner peruanischen Freunde, der in den bekannten Henkelwerken in Düsseldorf praktiziert, mit ihm zusammen ein nettes Zimmer in einem Düsseldorfer Vorort bewohnt.

„Hier ist manches sehr viel teurer als bei uns in Peru“, erzählt uns Javier, man muß als Ausländer mit dem Geld gut rechnen können.“ Er zeigt sich von der Gastfreundschaft in Deutschland sehr beeindruckt; jedoch versteht er nicht, warum die Deutschen so viel Kartoffeln essen. In seiner Freizeit liest Gonzales viel, besonders deutsche



Junge Praktikanten aus Burma, Peru, Südwest-Afrika, der Türkei, Schweden, Jugoslawien und Holland erhalten z. Zt. eine technische Ausbildung im Neußer IH-Werk. Ihr einstimmiges Urteil über die neue Farmall Schlepperserie: „Einfach prima“.



Der Schwede Hellberg (links) und der Türke Ustümlü (mitte) im Gespräch mit einem Journalisten.

Javier Gonzales aus Peru bereitet die Arbeit an der Drehbank keine Schwierigkeiten. Sein handwerkliches Können konnte er schon in Lima auf der Ingenieurschule unter Beweis stellen.

Literatur zur Vervollständigung seiner Sprachkenntnisse, geht gerne ins Kino und besucht häufig Bekannte seiner Eltern, die in Düsseldorf-Lohausen wohnen.

Karl Dieter Gerhardt, 19 Jahre alt, stammt aus Südwest-Afrika. Wie schon sein Name verrät, ist Karl Dieter deutscher Abstammung. Seine Eltern besitzen eine 5000 Hektar große Farm nördlich Windhuk. Das Steckenpferd dieses jungen Mannes ist die Viehzucht, und die ca. 700 Rinder zählende Herde auf der Farm bietet ihm ein interessantes Betätigungsfeld. Karl Dieter Gerhardt wird voraussichtlich 9 Monate in Deutschland bleiben.

Seine Bewunderung gilt dem schnellen Aufbau, der von den Kriegsschäden Deutschlands in den Städten kaum noch etwas merken läßt. Mit Javier Gonzales hat er schnell Freundschaft geschlossen, und oft sieht man die beiden Praktikanten feierabends gemeinsam einen Bummel durch Düsseldorf machen. Wenn man die jungen Leute aus den verschiedensten Ländern der Welt an ihrem Arbeitsplatz im IH-Werk beobachtet, wie sie fachmännisch mit ihren deutschen Arbeitskollegen diskutieren oder mit großem Ernst die Montageanleitungen von Maschinen studieren, dann möchte man gerne daran glauben, daß für diese Jugend aller Nationen unsere alte Erde keine Landes- und Sprachgrenzen mehr besitzt.



Zwischen den Praktikanten der verschiedenen Länder herrscht eine vorbildliche Kameradschaft. Die sprachliche Verständigung erfolgt in deutsch.



1



2



3



4



5



6



7

1 Der freundliche Verkehrspolizist erklärt hier gerne den Weg zur Straßenbahn nach Neuß. Eine schöne Stadt dieses „Klein-Paris“ erklärten die beiden Praktikanten aus dem IH-Werk nach ihrem Besuch in Düsseldorf.

2 Hier befinden sich Javier Gonzales (Peru) und Karl Dieter Gerhardt (Südwest-Afrika) auf Entdeckungsfahrt am Rhein. Eigentlich hatten sie sich den Rhein etwas größer vorgestellt - aber schön finden sie ihn dennoch.

3 Auf einem Bummel durch Düsseldorf fand ihr besonderes Interesse ein Mercedes 300, der kritisch begutachtet wurde. „Dieser Wagen ist auch bei uns in Peru sehr gefragt“, erzählt uns Gonzales.

4 Was gibt es neues auf dem Buchmarkt? Wer die Wahl hat, hat die Qual: Schließlich einigte man sich auf einen Stadtplan von Düsseldorf.

5 „Diese Krawatte würde Sie ausgezeichnet kleiden“, meint die Verkäuferin in einem bekannten Düsseldorfer Kaufhaus zu Javier Gonzales. Karl Dieter Gerhardt hat sich für ein anderes Muster entschieden.

6 An der Musik-Bar orientiert man sich über die neuesten Schöpfungen der Schallplatten-industrie. Zu Ehren des Gastes aus Südamerika legt die Verkäuferin eine Samba auf.

7 Camping im Kaufhaus? Nur zur Probe, der Tisch war so einladend gedeckt.

8 „Hoppla, was ist das“? Düsseldorfs Rad-schläger beweisen ihr Können. Als Honorar verlangen sie „eene Penning“ (einen Pfennig). Großzügig werden sie mit 2 Groschen belohnt.

9 Düsseldorf bietet Auswärtigen zahlreiche Möglichkeiten zur Zerstreuung. Ob sich der Film wohl lohnt?

10 Die Schaufenster auf der Königsallee, Düsseldorfis Prachtstraße, üben auch auf die beiden Praktikanten eine große Anziehungskraft aus. Allerdings ist man etwas skeptisch - wegen der Preise.

11 Etwas müde vom Bummel durch Düsseldorf ruht man sich am Stadtgraben aus.

12 Ein kleiner Flirt mit der „Ballwerferin“ in einer der Grünanlagen Düsseldorfs macht dem Peruaner großen Spaß.



8



9



10



11



12

Achtung!

Jetzt den McCORMICK Wandkalender 1957 bestellen!

Dieses Thema künstlerisch zu gestalten, hat unserem Graphiker gewiß viel Freude bereitet. Hier war ein Könnler mit großem Einfühlungsvermögen am Werk. Diese Illustrationen gewinnen vor allem durch ihre Atmosphäre aus fröhlichem Feiern und festlichem Brauch, wie sie uns allen als heitere Gelöstheit vom Alltag so liebenswert ist.

Da sind auch noch die Werbe-Zwischenblätter; wieder 12 an der Zahl - geschickt dem Jahresablauf zugeordnet - sehr einprägsam und von überzeugender Werbewirkung.

In seiner Ausführung wurde der Kalender zudem verbessert und bietet

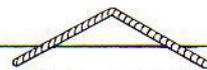
noch mehr Platz für Ihren Firmeneindruck auf besserem Karton, der zum Versand als Lasche über den oberen Kalenderrand zu klappen ist. Bei einem besseren Gesamtbild des Kalenders wird so infolge geringeren Gewichtes neben einem schonenden auch ein billigerer Versand erzielt.

Ihr Kostenanteil für dieses sympathische Werbegeschenk stellt sich auch diesmal - inklusive Firmeneindruck - pro Stück wieder nur auf

DM —,75 bei Abnahme bis zu 240 Stück
 DM —,70 bei Abnahme von 250 — 490 Stück
 DM —,65 bei Abnahme von 500 — 990 Stück
 DM —,60 bei Abnahme von 1000 und mehr Stück

Dabei bitten wir zu beachten, daß Ihr Firmeneindruck nur bei einer Abnahme ab 50 Stück erfolgen kann. - Die Bestellmengen wollen Sie bitte auf 10 abrunden.

Zum Einzelversand der Kalender stellen wir Ihnen auf Wunsch wieder Versandtaschen zum Stückpreis von DM —,16 zur Verfügung. - Die Preise verstehen sich zuzüglich Verpackung und Porto ab Verkaufsniederlassung. Der Einfachheit halber wird der Betrag per Nachnahme erhoben.



PETER ABELER

Landmaschinen · Traktoren

Tel. 26 27 **Neustadt** Tel. 26 27



Illustration Dr. Geyer

SEPTEMBER
1957

Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Sonntag
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

MCCORMICK
INTERNATIONAL



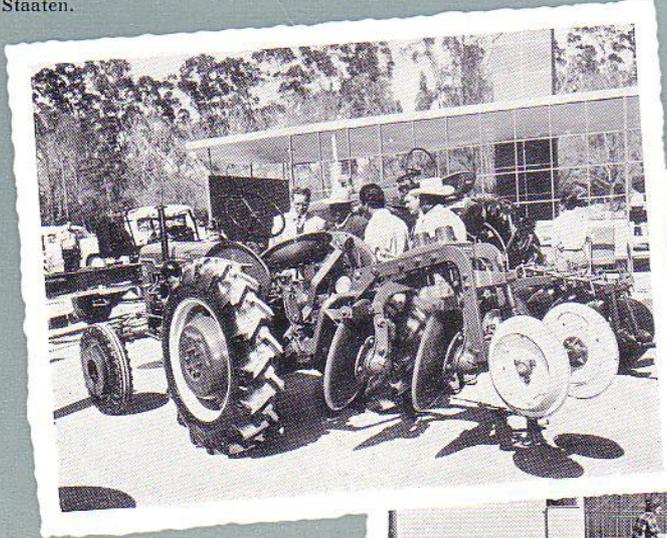
Tractor-Show auf Reisen. Großen Anklang fand eine von unseren holländischen Geschäftsfreunden Boeke & Huidekoper gestartete Wanderschau mit McCormick Schleppern. Hier werden in Amersfoort in der Nähe der Stadt Utrecht die ausgestellten McCormick Maschinen eingehend begutachtet.

Auch die „kleinen Besucher“ kamen auf ihre Kosten. Naturgetreu nachgebildete Miniatur-IH-Schlepper luden zu einer Probefahrt ein - allerdings nur mit „Schuhsohlenantrieb“.

IH - KALEIDOSKOP

Die IH-Erzeugnisse von 3 Nationen sind auf diesem Ausstellungsstand in Mexiko zu sehen. Der Farmall Dieselschlepper DGD-4 aus Neuß am Rhein, ein Scheibenpflug aus dem IH-Werk in Mexiko und im Hintergrund ein McCormick Schlepper Type 400 aus den Vereinigten Staaten.

Auf der Grenzlandschau in Bitburg fand der übersichtlich aufgebaute Stand der Fa. Joh. Eppers, Wolsfeld, rege Aufmerksamkeit. Das besondere Interesse der Standbesucher konzentrierte sich auf die neue McCormick Schlepperlinie, die hier wie immer im Mittelpunkt stand.

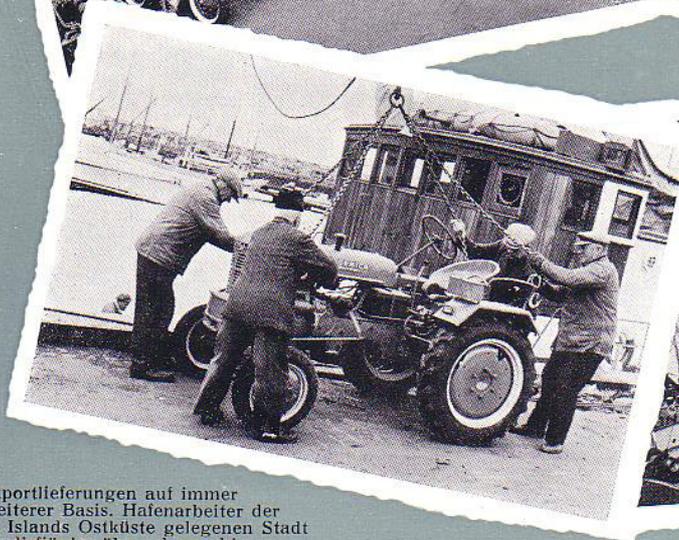
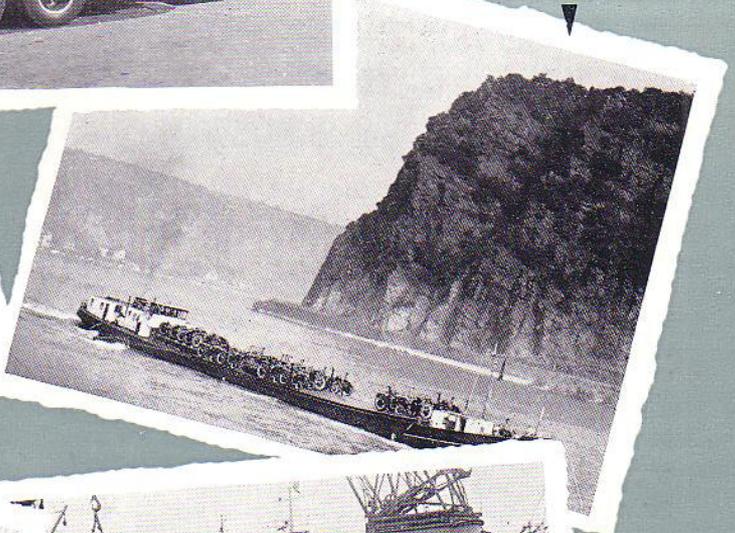


Anlässlich einer Farmer-Sicherheitswoche in Darfield, Neuseeland, befand sich dieser Wagen in einem Demonstrationszug als Warnung für alle Kinder, nicht in der Nähe von arbeitenden Maschinen zu spielen.

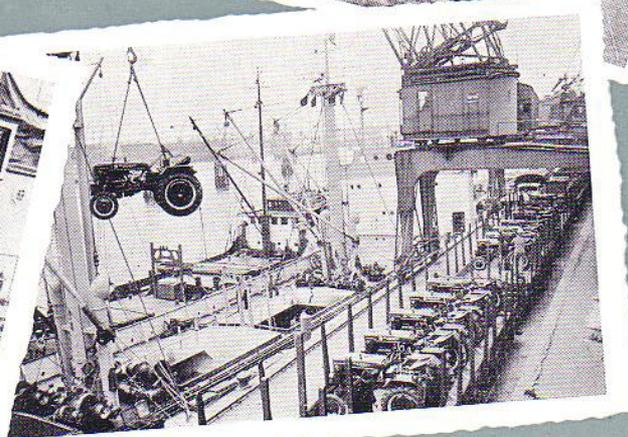
Der Stand der Fa. Anton Schulz & Co., Münster, auf der dortigen Landesausstellung. Im Vordergrund die neuen McCormick Schlepper.



Ein vertrautes Bild auf dem Rhein und Main. Lastkähne mit McCormick Maschinen - wie hier die „Hohentwiel“ der Reederei Schwaben, Heilbronn, auf der Fahrt zu ihrem Bestimmungsort.



Exportlieferungen auf immer breiterer Basis. Hafentarbeiter der an Islands Ostküste gelegenen Stadt Seydisfjörður übernehmen hier



. . . . die im Hamburger Hafen wenige Tage vorher verladenen IH-Schlepper aus dem Neusser Werk.



Nachdem die Erdoberfläche mit der Gabel abgetragen wurde, liegt die Silage frei und die Ladearbeit kann beginnen.

Die Deans und der DED 3!

In der Nähe von Darfield, einer Stadt in der neuseeländischen Provinz Canterbury, befindet sich die „Homebush“ Farm der Familie Deans. Eine Farm wie viele andere in Neuseeland, und doch zeichnet sie sich durch einige Besonderheiten aus. - So gehören z. B. die Deans zu den Pionieren ihres Landes, denn schon 1850 - für die landwirtschaftliche Entwicklung Neuseelands verhältnismäßig früh - siedelten sie sich ca. 9 Meilen von Darfield entfernt an und bewirtschaften dort seit nunmehr 106 Jahren ihren Besitz. Die Farm selbst ist nach deutschen Maßen ca. 500 Hektar groß, davon 445 Hektar Ackerland. Aber auch Weide für die Rinder- und Schafzucht ist reichhaltig vorhanden. Überhaupt sind die Voraussetzungen für eine landwirtschaftliche Nutzung in diesem Landstrich außerordentlich günstig.

Die Farmer Neuseelands haben sich schon immer mit ihren Maschinen den örtlichen Gegebenheiten angepaßt, und Mr. Deans macht darin keine Ausnahme. So wunderte es einige Herren der International Harvester Company nicht, als sie anlässlich eines Besuches auf der Farm von Mr. Deans einen IH Stallungstreuer vom Typ B 200 bei einer für diese Maschine ursprünglich nicht vorgesehenen Arbeit beobachteten. Mr. Deans nahm einige kleine Änderungen vor und verwendete die Maschine zum Verteilen von Silagefutter auf die Viehweide. Die Antriebskraft lieferte ein DED-3 Schlepper aus dem Neuberger IH-Werk, der mit Frontlader und einer Gabel zur Aufnahme von Silage ausgerüstet war. Diese vielseitige Kombination machte es möglich, den Dungstreuer ohne Schwierigkeiten mit Silage zu beladen und in 20 Minu-

ten auf einem ca. 300 m langem Feld zur Fütterung des Viehes abzuladen.

Das Füttern von Silage sei immer schon ein Problem gewesen, sagte Mr. Deans, aber mit dieser Arbeitsvorrichtung könnten ohne weiteres kleine einheitliche Mengen in gleichen Abständen ohne Futterverluste verteilt werden. Mr. Deans informierte die Anwesenden dahingehend, daß Schafe bzw. Rinder ungefähr 4 Pfund täglich benötigen und daß eine Ladung des Düngerstreuers mit Silage für 400 Tiere an einem Tage ausreichend wäre.

Früher ließen die Deans das Futter in hohen Stapeln silieren, heute verwenden sie stattdessen Erdgruben. Jedesmal, wenn der DED-3 in die Grube einfährt, um mit der Gabel Silage aufzunehmen und auf den Stallungstreuer zu laden, hat sich auf dem schlüpfrigen Boden die Differentialsperre des Schleppers ausgezeichnet bewährt. 5 Gabelladungen faßt der Stallungstreuer, dann wird er an den Schlepper angehängt, und auf die Straße und den naheliegenden Futterplatz gefahren, wo bereits eine Herde junger Rinder ungeduldig auf die Silage wartet.

Eine weitere Möglichkeit des Frontladens demonstrierte Mr. Deans, nachdem er in wenigen Minuten die Gabel gegen eine Schaufel auswechselte und den DED-3 zu Ladearbeiten von Erde einsetzte.

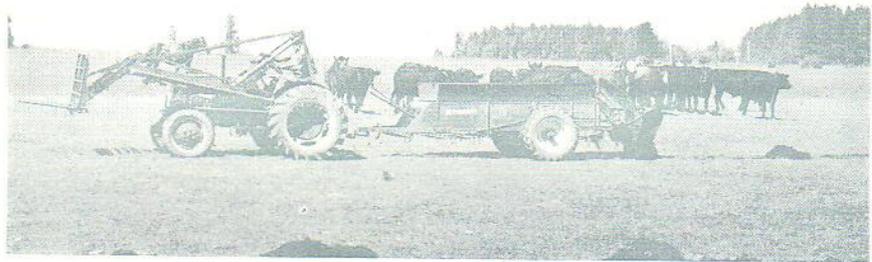
Mr. Deans zeigte sich von den vielseitigen Einsatzmöglichkeiten der McCORMICK Schlepper sehr angetan und meinte, der DED-3 sei wirklich ein idealer Allzweckschlepper.

Ein Zug an dem Seil und die Gabel entledigt sich der Ladung.





Mühelos zieht der DED-3 den Stallungstreuer aus der Silage-Grube.



Vor den Augen der Herde wird die Silage ausgebracht.



Nicht lange und die ersten Tiere nehmen das Futter auf.

Eine andere Einsatzmöglichkeit des DED-3 mit Frontlader zeigt Mr. Deaa auf diesem Bild.



INTERNATIONAL

auf der Deutschen Industriemesse Hannover 1956



Der INTERNATIONAL BTD-6 mit DROTT Ladeschaufel. Eine Maschine mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten.



INTERNATIONAL Industrie - Dieselmotoren, die überaus wirtschaftlichen wie zuverlässigen Kraftmaschinen.



Hough Schaufellader für Ladearbeiten aller Art haben sich ausgezeichnet bewährt.



Kraftvoll und doch elegant in der äußeren Form - das ist das Gesicht der INTERNATIONAL Raupenschlepper.

Mit weit über 4000 Ausstellern aus dem In- und Ausland und einem kaum erwarteten Käufer- und Besucherstrom konnte sich die 10. Messeveranstaltung in Hannover als durchaus erfolgreich bezeichnen. Die rund 35000 Fahrzeuge fassenden Parkplätze am Messegelände reichten bei weitem nicht aus, um den ununterbrochenen Strom von Kraftfahrzeugen aufzunehmen. Überhaupt stand die diesjährige Messe im Zeichen einer weitgehenden Internationalisierung, denn Einkäufer aus 87 europäischen und überseeischen Ländern wählten aus dem großen Angebot von Produktions-, Investitions- und Konsumgütern.

Die International Harvester Company Neuß, die auf der Messe mit einem repräsentativen Stand vertreten war, gab in diesem Rahmen einen Überblick über ihr umfangreiches Programm von INTERNATIONAL Raupenschleppern und Erdbewegungsmaschinen. Fast ständig war der IH-Stand Mittelpunkt von interessierten Besuchern, die sich die einzelnen Maschinen, wie Raupenschlepper, Schaufellader und Industriemotoren, genauestens erklären ließen. Nicht nur die vielen „Sehleute“, sondern auch die fachlich orientierten Messebesucher zeigten sich von den leistungsstarken Maschinen mit ihren vielseitigen Einsatzmöglichkeiten stark beeindruckt.

Das Messengeschäft war für die Harvester Company wie für die meisten Aussteller zufriedenstellend. Für die Harvester Company in ganz besonderem Maße, zumal viele Fachleute erstmalig die Gelegenheit hatten, die bisher nur aus Prospekten bekannten INTERNATIONAL Maschinen in Hannover einer eingehenden Prüfung unterziehen zu können; einer Prüfung, die in jedem Fall zur Zufriedenheit der Interessenten ausfiel. Wenn man die starke Resonanz der hier gezeigten IH-Maschinen als gutes Omen betrachtet, dann eröffnen sich für die Zukunft auch weiterhin gute Marktperspektiven.



Wie groß muß der Mähdrescher für meinen Betrieb sein ?

Hervorgerufen durch den Mangel an Arbeitskräften in der Landwirtschaft werden heute zahlreiche landwirtschaftliche Betriebe gezwungen, sich auf Ernteverfahren umzustellen, die den Handarbeitsstundenaufwand reduzieren.

In der Getreideernte hat hier in den letzten Jahren der Mähdrescher verstärkt Eingang gefunden. Noch vor einigen Jahren war man der Ansicht, daß der Mähdrescher nur für Großbetriebe geeignet ist. Heute werden auf dem deutschen Markt auch kleine Maschinen mit einer Schnittbreite von 4' an aufwärts angeboten, und es hat sich in den letzten Jahren gezeigt, daß der Mähdrescher auch in den anderen Betrieben wirtschaftlich eingesetzt werden kann. Es soll aber an dieser Stelle keine Rentabilitätsrechnung für diesen oder jenen Mähdrescher aufgestellt werden, sondern es soll einmal aufgezeigt werden, was ein Mähdrescher leisten kann und wovon seine Leistung abhängt.

Bei der Umstellung des Betriebes auf den Mähdrescher muß man berücksichtigen, daß sich nicht nur der Mähdrescher dem Betrieb, sondern auch der Betrieb dem Mähdrescher anpassen muß. Aber nicht alle Faktoren, die die Größe eines Mähdreschers bestimmen, können wir beeinflussen. In erster Linie ist die Größe eines Mähdreschers von der Betriebsgröße, insbesondere der Getreideanbaufläche abhängig. Aber auch die Größe und Lage der einzelnen Schläge haben einen nicht unerheblichen Einfluß. Es ist allgemein bekannt, daß bei einem großen Feld die Wendeverlustzeiten wesentlich geringer sind als bei kleinen Parzellen.

Einen weiteren großen Einfluß auf die Leistung des Mähdreschers hat das Klima. Deutschland wird allgemein in drei Klimabereiche eingeteilt. In dem ungünstigsten Bereich haben wir etwa 125 Einsatzstunden im Jahr zur Verfügung. Im mittleren Bereich sind es 150 Stunden und im günstigsten Bereich 175 Stunden.

Weiterhin muß man sich erst einmal grundsätzlich festlegen, was man mit dem Mähdrescher ernten will. Diese Maschinen wurden entwickelt zur Ernte der Körner. Es ist selbstverständlich auch möglich, das Stroh und die Spreu gleichzeitig zu ernten. Es werden auch zu fast jedem auf dem Markt befindlichen Mähdrescher Sonderausrüstungen wie Strohpresse und Spreugebläse angeboten. Man muß sich jedoch auch darüber klar sein, daß

jeder zusätzliche Anbau eines Aggregates die Leistung der Maschine verringert.

Für einen Mähdrescher, zapfwellengetrieben mit Strohpresse, bei Absackung der Säcke auf einen bereitstehenden Ackerwagen, werden heute als Durchschnittsleistung 0,057 ha/h. Weizen angegeben.

Bei einer 4' Maschine wäre dies eine Leistung von

$$4 \text{ mal } 0,057 = 0,228 \text{ ha/h. Weizen.}$$

Durch den Fortfall der Presse ist es möglich, diese Leistung bis zu 20% zu erhöhen. Dies ist hauptsächlich dadurch bedingt, daß die für die Presse benötigte Antriebsleistung im entscheidenden Moment für andere Aggregate (Trommel) zur Verfügung steht.

Durch den Einsatz eines Aufbaumotors ist eine weitere Steigerung um ca. 8% möglich. Jedoch werden Aufbaumotoren meistens aus anderen Gründen, wie folgt eingesetzt:

1. Er erlaubt den Einsatz eines schwächeren Schleppers.
2. Der vorhandene starke Schlepper ist, wie die nachstehende Rechnung zeigt, zu schnell.

Wie oben angegeben, liegt die Stundenleistung des im Beispiel besprochenen 4' Mähdreschers mit Zapfwelle und Strohpresse bei 0,228 ha/h. Zuzüglich der Verlustzeiten von ca. 25% liegt die Leistung, die die Maschine tatsächlich verarbeiten muß bei **0,228 mal 1,25 = 0,284 ha/h. = 2840 m².**

Bei einer Schnittbreite von 4' = 1,20 m ergäbe dies eine Vorfahrtsgeschwindigkeit von $2840 : 1,2 = 2366 \text{ m/h.} = 2,36 \text{ km/h.}$

Die meisten Schlepper, ohne Kriechgang, weisen diese geringe Geschwindigkeit von 2,36 km/h im ersten Gang nicht auf. Eine Regulierung der Fahrgeschwindigkeit durch das Gas ist nicht möglich, da ein zapfwellengetriebener Mähdrescher eine Zapfwelldrehzahl von ca. 540 U/min = Vollgas verlangt. Auch eine Verringerung der Schnittbreite bringt bei den Mähdreschern im Längsflußprinzip nicht den gewünschten Erfolg, da die Maschine dann einseitig überladen ist.

Nachdem die Voraussetzungen für den Einsatz eines Mähdreschers geschaffen sind, ist noch zu überlegen, wie man den Mähdreschereinsatz selbst noch wirtschaftlicher gestalten kann.

Die in dem Beispiel angeführten Verlustzeiten von ca. 25% der Gesamteinsatzzeit setzen sich wie folgt zusammen:

Unterbrechungen

ca. 25% der Gesamteinsatzzeit = 100% Verlustzeit

Davon entfallen

Säcke aufladen bzw. umladen = 48% Verlustzeit

Arbeitspausen = 21% Verlustzeit

Störungen = 18% Verlustzeit

Maschinenschaden = 13% Verlustzeit

Auch bei den besten Maschinen und dem besten Personal treten Störungen und Maschinenschäden auf, die die verschiedensten Ursachen haben können. Hier ist eine Reduzierung nur noch schwer möglich.

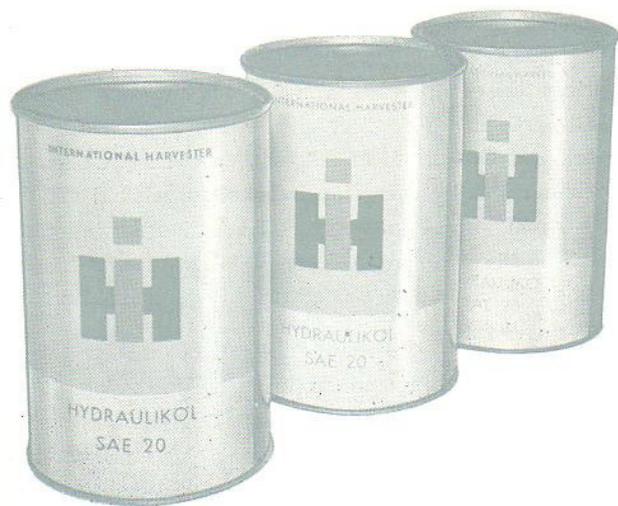
Jedoch kann man die Zeit, die für Arbeitspausen und das Umladen der Säcke benötigt wird, noch dadurch verringern, daß man die Säcke auf den Boden abwirft und nach dem Mähdrusch auf den Wagen schafft. Natürlich ist es nicht angenehm, wenn man nach erfolgtem Mähdrusch noch Säcke aufladen muß. Es ist jedoch auch zu beachten, daß dadurch die Gesamtmähduschzeit um ca. 12% erhöht wird, und diese Zeit kann bei ungünstigen Witterungsverhältnissen entscheidend sein.

Abschließend ist zu bemerken, daß noch sehr viele andere Faktoren eine mehr oder weniger große Rolle spielen und alle diese Zahlen nicht für jeden Betrieb und für jede Getreideart gelten. Es handelt sich in vorliegendem Falle nur um Durchschnittswerte, und es ist bei der Anschaffung eines Mähdeschers von Fall zu Fall zu entscheiden, wie die Verhältnisse jedes einzelnen Betriebes liegen.

Bei Nachlieferung von Kraftheberanlagen:

Hydraulik-Öl SAE 20 künftig mit dabei!

Bei allen nachträglichen Bestellungen von hydraulischen Kraftheberanlagen für unsere Schlepper wird künftig das in unseren Betriebsanleitungen vorgeschriebene Hydrauliköl SAE 20 gegen Berechnung mitgeliefert. Diese Regelung - so glauben wir sicher - wird auch die Zustimmung unserer verehrten Händlerkundschaft finden. Denn sie soll sicherstellen, daß jede Kraftheberanlage an McCormick-Schleppern durch die Verwendung des vorgeschriebenen Öles einwandfrei und ohne Störung arbeitet.



Unsere Herren vom Außendienst haben auf ihren Reisen immer wieder feststellen müssen, daß viele Landwirte in der Wahl ihres Hydrauliköles nicht gerade „wählerisch“ sind. Und die Folge davon? - war meistens immer die gleiche: Die Hydraulik arbeitete nicht so, wie man es erwarten mußte. Es traten Störungen auf, die bei Verwendung des vorgeschriebenen Öles hätten vermieden werden können. Die International Harvester Company ist verständlicherweise um die Erhaltung ihres guten Rufes bemüht und ebenso wie der Händler daran interessiert, daß jede hydraulische Kraftheberanlage zur vollen Zufriedenheit des Landwirtes arbeitet. Denn Störungen sind immer unangenehm, für den Landwirt, für den Landmaschinen-Händler und natürlich auch für die International Harvester Company. Hinzu kommt, daß der Landwirt die Ursache für das unbefriedigende Arbeiten seiner Kraftheberanlage - mehr als man gemeinhin annimmt - nicht etwa im ungeeigneten Hydrauliköl, sondern vielmehr in der Anlage selbst vermutet.

Mit der Mitlieferung des Hydrauliköles SAE 20 sollen darum dem Schlepperbesitzer von vornherein unliebsame Überraschungen, dem Händler aber unnötige und vermeidbare Reklamationen erspart werden. Alle wichtigen Einzelheiten über diese Neuregelung, insbesondere über die Berechnung des mitgelieferten Öles, sind in unserem Kundendienstbrief Nr. 1, Blatt 5, Ablage A 19 enthalten.

H = Kurzinformationen

Das diesjährige Weltmeisterschaftspflügen wird voraussichtlich vom 10. bis 12. Oktober in Oxford (Großbritannien) unter Teilnahme von 14 Nationen stattfinden.

Die erst vor wenigen Monaten angekündigten neuen McCORMICK Dieselschlepper finden außerordentlichen Anklang. So mußten bereits die Exportlieferungen eingeschränkt werden, um der stetig steigenden Nachfrage der deutschen Landwirtschaft gerecht zu werden.

Der größte Teil der Landarbeit wird in der Bundesrepublik von Familienangehörigen der landwirtschaftlichen Betriebsinhaber geleistet.

Zur letztjährigen Getreideernte wurden in der französischen Landwirtschaft annähernd 18000 Mährescher eingesetzt.

Die Zahl der Landwirtschaftsstudenten an den westdeutschen Hochschulen ist in den letzten Jahren stark zurückgegangen.

Die Vorräte der landwirtschaftlichen Betriebe an Futter- und Industriegetreide aus der eigenen Ernte können für Ende Februar d. J. mit 2,14 Mill. Tonnen beziffert werden gegenüber 2,30 Mill. Ende Februar 1955.

Die Einnahmen aus Bundes- und Ländersteuern im April 1956 betragen nach vorliegenden Meldungen 2560 Mill. DM. Gegenüber April 1955 hat sich danach eine Zunahme um rund 245 Mill. DM ergeben.

Die Feuerschäden in der Landwirtschaft stiegen von 1954 bis 1955 um mehr als 20 Prozent. Mit insgesamt 230 Mill. DM liegen die im Jahre 1955 angemeldeten Feuerschäden um 13% über denen des Jahres 1954.

Jubiläen

- 90 Jahre Firma Otto Trommershausen, Nochen
- 80 Jahre Firma Friedrich Birkenbeul, Altenkirchen
- 50 Jahre Firma Anton Käser, Langquaid/Ndb.

Wir gratulieren den Jubilaren und wünschen weiterhin erfolgreiches Schaffen.

Geburtstage

- 22. 3. 1956 Herr Carl Schmidt, Inhaber der Fa. Anton Schulz & Co., Münster, 80 Jahre
- 8. 5. 1956 Herr Fritz Leisse, Inhaber der Fa. Fritz Leisse & Söhne KG, Siedlinghausen, 70 Jahre

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

Nachruf

- 12. 2. 1956 Herr Albert Reisinger, Mitinh. der Fa. Rudolf Pfannenstiel oHG, Regensburg, 61 Jahre
- 16. 3. 1956 Herr Joseph Kremer, Mitinh. der Fa. Gebr. Kremer, Velen
- 18. 4. 1956 Herr Fritz Sickendiek, Wehringdorf

Mit ihrem Hinscheiden betrauern wir den Verlust hochgeachteter Geschäftsfreunde und langjähriger Kunden. Wir werden ihnen ein ehrendes Gedenken bewahren.

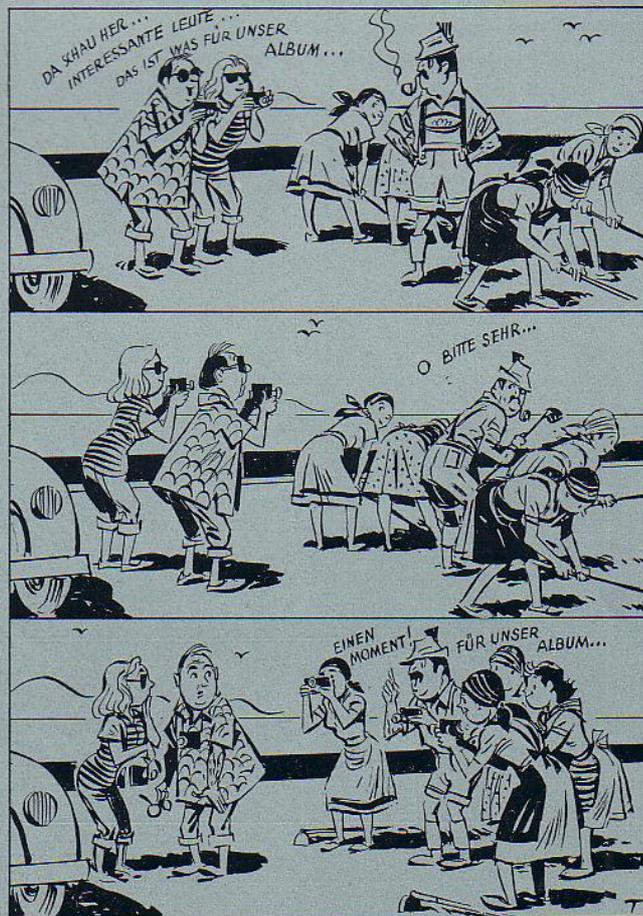


Schnappgeschossen

Früh übt sich . . . Dieser Junge aus einem Dorf in der Eifel ist für seine Eltern eine tatkräftige Stütze. In Anbetracht der verschärften Arbeitslage in der Landwirtschaft hat sich der Bundesminister für Verkehr dafür eingesetzt, in Ausnahmefällen auch Jugendlichen unter 16 Jahren die Fahrerlaubnis der Klasse 4 zu erteilen.

Berichtigung

In der Ausgabe 44, Artikel „Sternfahrt der Farmall-Dieselschlepper“ wurden wir leider das Opfer eines Mißverständnisses. Die Schlepper fahren nicht, wie irrtümlich berichtet, vor dem Heilbronner Rathaus auf, sondern vor dem Heilbronner Stadttheater. Gleichzeitig weisen wir darauf hin, daß sich die Firma Burkhardt & Sohn, Züttlingen, ohne „ck“ schreibt.



Immer froh gelaunt zeigt sich der peruanische Praktikant Gonzales im Neußer Werk. Nichts desto weniger nimmt er - ebenso wie seine anderen ausländischen Kollegen - die Arbeit am Schraubstock sehr ernst.



MCCORMICK-INTERNATIONAL Informationsdienst. Herausgegeben für ihre Händlerkundschaft von der **INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M. B. H.**, Verwaltung, Neuss a. Rhein. Anschriften der Verkaufsniederlassungen: **BERLIN-TEMPELHOF**, Ringbahnstraße 26, **HAMBURG 27**, Großmannstraße 114, **MÜNCHEN 12**, Fäustlestraße 7, **NEUSS a. Rhein**, Industriestr. 39, Postfach 337. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht.