



INFORMATIONSDIENST

MCCORMICK
INTERNATIONAL

AUSGABE 52 - JULI 1958



Dieser schwere Wurzelstock konnte der gewaltigen Reißkraft des INTERNATIONAL DROTT Rodegerätes nicht widerstehen.

Näheres über Stubbenroden mit INTERNATIONAL DROTT zeigt der Bericht im Innern dieses Heftes.

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, Landsberger Straße 22, NEUSS a. Rhein, Industrie-traße 39, Postfach 337. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht.





DER HANDEL MIT GEBRAUCHTEN MASCHINEN

ein Problem?

Jeder Landwirt, der eine neue Maschine als Ersatz für eine bereits vorhandene der gleichen Art anschafft, will, daß die beim Kauf der neuen Maschine frei werdende alte von seinem Hof verschwindet. Er wünscht, daß sein Maschinenhändler diese gebrauchte Maschine beim Verkauf der neuen in Zahlung nimmt.

Dies ist ein Standpunkt, welcher absolut in Ordnung und auch gesund ist. Man kann es dem Landwirt auch nicht verdenken, wenn er für die abzugebende gebrauchte Maschine einen Preis verlangt, welcher dem wirklichen Wert der Maschine entspricht. Wie aber dieser reelle Wert zu bestimmen ist, darüber sind sich sehr häufig sowohl der Landwirt als auch der Händler nicht klar.

Zu einer wirklichen Kalkulation kommt es wohl in den wenigsten Fällen. Im allgemeinen wird der Wert der alten Maschine ganz grob geschätzt. Meistens liegt der genannte Preis schon an der Grenze des für den Händler Möglichen, weil der Händler befürchtet, ein vom Landwirt hinzugezogener Konkurrent könne mehr bieten und er selbst hierdurch das Geschäft verlieren. Gibt

sich der Landwirt nun noch dazu her, einen Konkurrenten gegen den anderen auszuspielen, so kommen manchmal Preise zustande, welche jeder Grundlage entbehren.

Man könnte nun zwar sagen, im Rahmen des freien Wettbewerbs sei dieser Zustand absolut in Ordnung. Kein Mensch zwingt ja den Händler, einen überhöhten Preis für eine in Zahlung zu nehmende Maschine anzulegen. Wenn er es dennoch tut, so sei dies seine Sache und ginge niemand anderes etwas an. Dem ist aber nicht so, sondern dieser Zustand, wie er heute weit verbreitet ist, verdient die Aufmerksamkeit der gesamten Öffentlichkeit, ganz besonders aber aller Landwirte, Maschinenhändler und Landmaschinen-Hersteller, denen an einer gesunden Volkswirtschaft gelegen ist.

Warum ist das so?

Sehen wir uns im nachstehenden einmal alle beteiligten Kreise, die an der Abwicklung eines derartigen Geschäfts interessiert sind, an.

Da ist zuerst der Landwirt, der beim Kauf einer neuen Maschine eine gebrauchte in Zahlung gibt. Man sollte meinen, er zumindest habe einen Nutzen, wenn er für die abzugebende alte Maschine einen möglichst hohen Preis erzielt. Das dies selten stimmt, mögen die weiteren Ausführungen beweisen.

Die Landmaschine ist kein Artikel des täglichen Bedarfs, sondern ein Produktionsmittel, d. h., sie wird vom Landwirt angeschafft, um die Produktivität seines Betriebes mindestens zu erhalten, möglichst aber zu verbessern. Nur von diesem Gesichtspunkt aus sollte daher ein Maschinenkauf seitens des Landwirts vorgenommen werden.

Der Landwirt, der in erster Linie davon ausgeht, für die abzugebende Maschine einen möglichst hohen Preis zu erzielen, wird so lange den einen Händler gegen den anderen ausspielen, bis zum Schluß nicht mehr Fabrikat und Type der neu zu kaufenden Maschine, sondern vielmehr der zu erzielende Preis für die gebrauchte Maschine im Vordergrund steht.

Da aber die Eignung der Maschine für den speziellen Fall sowie ihre Qualität und Leistungsfähigkeit die Produktivität des Betriebes bestimmen, können bei Nichtbeachtung dieser Grundregel Produktionsausfälle eintreten, die unter Umständen in einem Jahr höher liegen, als der Überpreis beträgt, welchen der Landwirt für die abgegebene gebrauchte Maschine erzielt hat. Eine Landmaschine wird aber nicht für ein Jahr eingesetzt, sondern muß viele Jahre ihren Dienst tun, so daß die Verluste bei nicht richtiger Wahl für den betreffenden Betrieb recht beträchtlich sein können.

Aber auch in den Fällen, wo der Landwirt auf diese Weise die für seinen Betrieb richtige Maschine gekauft hat, ist sein Vorteil, welchen er durch eine sehr hohe Inzahlungsgabe seiner gebrauchten Maschine erzielt hat, nur scheinbar. Zur Rentabilität des im landwirtschaftlichen Betrieb eingesetzten Maschinenparks gehört ein guter Kundendienst seitens des Landmaschinenhändlers. Die Einrichtung und Erhaltung eines guten Kundendienstes, wie gute Werkstatt, ausreichendes Ersatzteillager usw., erfordern erhebliche Aufwendungen, die nur vorhanden sind, wenn der Händler reelle Preise erzielt, welche ihm einen angemessenen Gewinn lassen. Infolgedessen können Händler, welche nicht so kalkulieren, daß ihnen bei jedem Geschäft dieser angemessene Gewinn verbleibt, keinen geordneten Kundendienst aufbauen und durchführen. Der Leidtragende ist dann aber der Landwirt, wenn durch einen schlecht ausgeführten Kundendienst ein hoher Verschleiß und frühe Abnutzung bei seinen Maschinen eintreten.

Ein verantwortungsbewußter Händler wird daher Geschäfte ablehnen, welche ihm nicht einen Gewinn lassen, den er zur ordnungsmäßigen Führung seines Geschäfts benötigt. Bei Händlern, die diesen Grundsatz außer acht lassen, ist auch seitens des Landwirts Vorsicht am Platze, denn der Landwirt muß sich die Frage vorlegen, wie lange der Händler überhaupt noch in der Lage ist, sich um die von ihm verkaufte Maschine zu kümmern. Ein besonderes Kapitel ist der Wiederverkauf einer in Zahlung genommenen Maschine, denn der Händler, der eine gebrauchte Maschine zu einem überhöhten Preis

in Zahlung genommen hat, wird selbstverständlich mit allen Mitteln versuchen, den in diese Maschine gesteckten Betrag wieder herauszuholen. Käufer gebrauchter Maschinen sind aber in der Mehrzahl kapital-schwache Landwirte, wo es aus ethischen Gründen wirklich nicht angebracht ist, daß sie die Leidtragenden sein sollen, wenn ein Landmaschinenhändler, um das Geschäft mit einer neuen Maschine zu machen, eine gebrauchte zu einem überhöhten Preis in Zahlung nimmt. Der Landmaschinen-Hersteller ist selbstverständlich an einer Gesunderhaltung des Landmaschinenhandels interessiert und wird bei der Auswahl seiner Händler ihre Geschäftspraktiken unter die Lupe nehmen und nach Möglichkeit nur solche Händler beliefern, die ihr Geschäft nach gesunden kaufmännischen Richtlinien führen.

Wie weit ist nun die Öffentlichkeit an diesem Problem interessiert? Einmal sollte jedem Staatsbürger die Gesunderhaltung unserer Landwirtschaft, also dem Produzenten unserer Ernährung, am Herzen liegen. Aber auch der nicht so ideal veranlagte Mitbürger hat letzten Endes sein Scherflein dazu beizusteuern, wenn ein Händlerbetrieb ohne Gewinn arbeitet und keine Einkommensteuer bezahlt. Wenn so ein Betrieb in Konkurs geht, entstehen für den Staat weitere Steuerausfälle, denn die Beträge, welche die einzelnen Lieferanten verlieren, können ebenfalls wieder vom steuerbaren Einkommen abgesetzt werden.

Diese wenigen Beispiele zeigen, daß der Handel mit gebrauchten Maschinen ein Problem ist, das gelöst werden kann, wenn der Händler den Wert einer in Zahlung zu nehmenden Maschine nach kalkulatorischen Grundsätzen ermittelt und der Landwirt diesen so ermittelten Wert anerkennt.



Die richtige Ermittlung des Wertes einer gebrauchten Maschine trifft natürlich für alle landwirtschaftlichen Maschinen zu. Ganz besonders ist es aber der Schlepper, der in diesem Zusammenhang interessiert, weil hierbei in der Bewertung die größten Mißgriffe gemacht werden. In nachstehenden Richtlinien ist daher zusammengefaßt, welche Punkte bei der Bewertung eines in Zahlung genommenen Schleppers zu beachten sind:

1. Man muß selbstverständlich vom Neuwert des Schleppers ausgehen. Dies kann jedoch nicht der seinerzeit gezahlte Preis sein, sondern man muß den heutigen Neupreis für einen Schlepper in der gleichen PS-Klasse in Ansatz bringen. Das gleiche gilt für etwa vorhandene Sonderausrüstungen.
2. Von diesem Preis ist der Neuwert der Gummibereifung in Abzug zu bringen.
3. Bei der Wertermittlung des Schleppers spielt es eine große Rolle, ob es sich um eine Type handelt, welche sich heute noch in Produktion befindet oder ob die Type nicht mehr hergestellt wird, also technisch irgendwie überholt ist. Bei solchen Maschinen sind von vornherein 10% vom Wert abzusetzen. Sollte die Hersteller-Firma den Schlepperbau ganz aufgegeben haben oder überhaupt nicht mehr existieren, so sind wegen der schwierigen Ersatzteil-Beschaffung 25% in Abzug zu bringen.
4. Die Lebensdauer eines Schleppers kann im Höchste-falle mit 12 000 Betriebsstunden oder bei weniger als 800 Betriebsstunden im Jahr, mit 15 Jahren angenommen werden, deshalb muß man bei der Bewertung eines gebrauchten Schleppers mindestens 800 Betriebsstunden pro Jahr zugrunde legen.

In der nachstehenden Tabelle ist berücksichtigt, daß die Wertminderung im ersten Jahr am größten ist. Nach 12 000 Betriebsstunden oder im Alter von 15 Jahren ist jeder Schlepper als verbraucht zu betrachten. Der Schlepper kann eventuell bei seinem bisherigen Besitzer noch bis zum vollständigen Zusammenbruch arbeiten, sollte aber nicht mehr an einen anderen Landwirt verkauft werden, weil der neue Käufer übervorteilt wäre.

Die Wertminderung beträgt:

bei 1 000 Betriebsstunden	20%
bei 2 000 "	25%
bei 3 000 "	30%
bei 4 000 "	35%
bei 5 000 "	40%
bei 6 000 "	45%
bei 7 000 "	50%
bei 8 000 "	60%
bei 9 000 "	70%
bei 10 000 "	80%
bei 11 000 "	90%
bei 12 000 "	100%

5. Zu dem bisher ermittelten Preis ist nun der Gebrauchswert der sich am Schlepper befindlichen Bereifung hinzuzuschlagen.
6. Weiter muß der allgemeine Zustand des gebrauchten Schleppers bei der Bewertung desselben berücksichtigt werden. Die obige Tabelle setzt Normalzustand voraus. Für besonders guten oder schlechten Zustand sind in der Preiskalkulation folgende Zu- und Abschläge zu machen:

Gesamtzustand	
sehr gut	5 — 10% Zuschlag
gut	2 1/2 — 5% Zuschlag
mäßig	2 1/2 — 10% Abschlag
schlecht	10 — 20% Abschlag

Die nach diesen Richtlinien erstellte Kalkulation stellt den Wert dar, den der Schlepper nach erfolgter Überholung durch den Händler hat. Die Überholung sollte durch den Händler in jedem Fall erfolgen, damit er für diesen gebrauchten Schlepper dem neuen Käufer gegenüber eine Garantie für Betriebsfähigkeit übernehmen kann. Um den Preis zu ermitteln, den der Händler dem Landwirt für einen in Zahlung zu gebenden Schlepper zahlt, müssen von dem ermittelten Wiederverkaufspreis die Überholungskosten und Verkaufsspesen, wie Umsatzsteuer, Vorführung usw., in Abzug gebracht werden.

Wenn nach diesen Richtlinien verfahren wird, wird der abgebende Landwirt für seine gebrauchte Maschine einen realen Preis erhalten. Der Händler wird mit dem getätigten Geschäft zufrieden sein und alles aufbieten, um kundendienstmäßig auch den Abnehmer der neuen Maschine zufriedenzustellen. Ganz besonders aber wird der weniger begüterte Landwirt, der gezwungen ist, eine gebrauchte Maschine zu kaufen, nicht übervorteilt werden.

A. N O H R



... das Los der Landfrau zu erleichtern!

Zu diesem Ziel bekennen sich etwa 70 begeisterungsfähige junge Mädchen im Alter zwischen 18 und 22 Jahren, die zur Zeit die „Rheinische Landfrauenschule“ in Selikum absolvieren.

In einem geradezu als ideal anzusprechenden Gelände liegt das ehemalige Schloß Selikum, das seit vielen Jahren die Ausbildungsstätte der angehenden Jungbäuerinnen und landwirtschaftlichen Lehrerinnen beherbergt.

Von früh bis spät herrscht hier emsige Geschäftigkeit, die durch einen vielseitigen und auf die praktischen Erfordernisse abgestimmten Lehrplan in systematische und sinnvolle Bahnen gelenkt wird.

Folgen wir einmal den Schülerinnen zu ihrem vormittäglichen Arbeitspensum, das mit jugendlicher Frische und Elan gemeistert wird. Heiter — aber dennoch sich des Ernstes und der Bedeutung ihres Tuns bewußt, gehen die Mädchen an die an sie gestellten Aufgaben heran. — Unter fachkundiger Anleitung der übrigens den Belangen der Jugend gegenüber sehr aufgeschlossenen Lehrerinnen beginnt die Ausbildung in den verschiedensten Lehrfächern.

So hatten wir zum Beispiel Gelegenheit, einen Blick in die Lehrküche zu tun, wo die Schülerinnen die Zubereitung von Speisen kennenlernen, den Umgang mit Gas-, Elektro- und Kohleherden, die richtige Verwendung der mannigfaltigen Haushaltgeräte und sogar das Einfrieren von Obst, Gemüse und Fleisch. Auch die vorbildliche Kucheneinrichtung — wie z. B. Herd, Spültisch und Schrank einander zugeordnet sein müssen — wird hier in der Praxis vorexerziert. Natürlich geben die Lehrerinnen dabei auch kleine hausfrauliche „Tips und Kniffe“ an die jungen Mädchen weiter, die später einmal daraus Profit schlagen werden. — In der Anbauküche befindet sich der praktische Drehschrank, aus dem Töpfe, Pfannen und andere Geräte ohne Schwierigkeiten hervorgeholt werden können. Das Gemüse putzt man bequem im Sitzen vor ausziehbaren Anrichtetischen — überhaupt legt man Wert darauf, möglichst rationell und ohne viel Kraftaufwand zu arbeiten. Eines Tages werden diese Schülerinnen der Landfrauenschule Selikum mithelfen, all die kleinen Unzweckmäßigkeiten aus der Bauernküche zu verbannen, die heute noch das Leben der ländlichen Hausfrau so schwer machen.





Hier übt man sich im Entwurf und Schneidern von Kleidern, Schürzen usw. Aber auch die notwendigen Flickarbeiten müssen gelernt sein.



In der Lehrküche ist man ganz bei der Sache. Die Einrichtung der Küche ist darauf abgestimmt, alle Arbeiten bequem und wirtschaftlich zu verrichten.



Große Wäsche — kein Problem. Mit den automatischen Maschinen wird die Arbeit zur Freude.

Gehen wir weiter in die Wirtschaftsküche, wo eine Gruppe sich darin übt, das „Kochen für eine Gemeinschaft“ zu erlernen. Hierbei kommt es auch darauf an, das Einteilen der Arbeit und das Anweisen des Personals zu beherrschen. Vergessen wir nicht, den geschmackvoll eingerichteten Speiseraum zu erwähnen, der zu den Essenszeiten 70 hungrigen Mägen Labung und Entspannung bietet. In diesem Raum sind die Schülerinnen ihre eigenen Kritiker, denn selbstverständlich wird das Selbstgekochte auch gegessen.

Ein Stockwerk höher surren die Nähmaschinen, und eifrig sitzt man über den Nadelarbeiten. Selbständig werden Kleider, Schürzen usw. entworfen und auch geschneidert.

Der große Washtag hat seinen Schrecken verloren, wenn man die modernen, arbeitsparenden Maschinen in der Waschküche betrachtet. Von der einfachen Schleudermaschine bis zum selbsttätigen Waschautomaten sind fast alle Geräte aufgestellt, die die Wascharbeit erleichtern können. Schnell haben die Mädchen heraus, wie praktisch die elektrische Wäschemangel für den Bauernhaushalt ist und wie bequem man den Wäschewagen handhaben kann.

In den wunderschönen parkähnlichen Anlagen finden wir eine weitere Gruppe beim gartenbaulichen Unterricht, der natürlich im Lehrplan nicht fehlen darf. Die Mädchen sind dabei, Blumenbeete anzulegen, Gemüse und Kräuter anzubauen, und sogar das Einschalten von Zwischenkulturen muß gelernt werden.

Ein anderes Lehrfach heißt Geflügelzucht. Nest- und Legeleistungskontrollen, Kükenaufzucht, Fütterungs-

fragen usw. sind abwechslungsreich aber notwendige Unterbrechungen der „Hausarbeit“. — Und da zu einem echten Landfrauenunterricht die Atmosphäre eines wirklichen landwirtschaftlichen Betriebes gehört, bewirtschaftet die Landfrauenschule Selikum einen Bauernhof von etwa 80 Morgen. Und da auch hier leistungsfähige und zuverlässig arbeitende Maschinen geschätzt werden, nimmt es nicht wunder, eine Schülerin auf einem neuen McCORMICK-D-324-Schlepper fahren zu sehen.

Frau Direktor Sapock, die umsichtige Leiterin der Landfrauenschule Selikum, bekennt gutgelaunt: „Dieser Schlepper hat uns sehr gefehlt. Nun können wir unsere Schülerinnen auch mit einem rationellen, fortschrittlichen Landbau vertraut machen.“

Der zweckmäßige Zusammenklang von Theorie und Praxis in der Selikumer Landfrauenschule hat schon schöne Erfolge aufzuweisen; denn überall im Land stehen heute ehemalige Schülerinnen den Bauersfrauen beratend zur Seite und helfen durch das auf ihrer Schule erlernte Wissen das Los der Landfrau zu erleichtern.

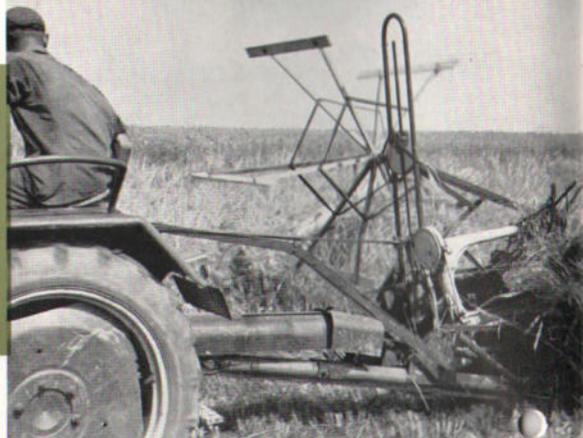


Frau Direktor Sapock im Gespräch mit dem Verwalter des Lehrhofes, Herrn Friedrich.



Auch der gartenbauliche Unterricht findet bei den Schülerinnen großes Interesse. Das fachgerechte Anlegen eines Beetes gibt mancherlei Betätigungsmöglichkeiten.

Der Schlepper und sein Gerät



DIE ZAPFWELLE

Eines der wichtigsten Verbindungsglieder zwischen Schlepper und Gerät ist die Zapfwelle. Es lohnt sich also sicher, an dieser Stelle einmal ein paar Worte hierüber zu sagen.

Als zu Anfang dieses Jahrhunderts der Schlepper in die Landwirtschaft Eingang fand, war er zunächst nichts anderes als ein eisernes Pferd, und konnte auch keine andere Arbeit leisten als dieser altbewährte Helfer des Bauern: nämlich ziehen. Da er anfangs eisenbereift war, konnte er seine Zugkraft nur auf dem Acker verrichten und war deshalb nicht in der Lage, das Pferd völlig zu ersetzen. Nur ein bestimmter Teil der im landwirtschaftlichen Betrieb anfallenden Arbeiten war ihm zugänglich. Der Rest mußte nach wie vor durch die Pferde getan werden.

Ein großer Vorteil des Schlepplers ist jedoch, daß er verhältnismäßig kurzfristig eine Weiterentwicklung erleben konnte, die ihn sehr bald dem Pferd überlegen machte. Ein besonderer Fortschritt in dieser Beziehung war die Einführung der Zapfwelle, die erstmals serienmäßig mit dem McCORMICK-Schlepper 10/20 auf dem Markt erschien. Sie stellt einen Antrieb dar, der mit fast 100prozentigem Wirkungsgrad arbeitet und wesentlich billiger ist, als der Aufbaumotor. Jetzt konnte der Schlepper nicht nur ziehen, sondern auch drehend antreiben, und zwar im Stand und in der Kombination „Fahren und Treiben“.

Die angehängte und später auch angebaute Maschine war damit vom Bodenantrieb unabhängig. Der Zapfwellenantrieb ist sicherer und hat keinen Schlupf. Die Maschine kann sich im Stand freiarbeiten. Auch braucht sie keine Mindestgewichte mehr, womit dem Leichtbau der Weg freigemacht wurde.

Aber nicht nur das! Durch die vom Schlepper her zur Verfügung stehende direkte Antriebskraft waren größere Maschineneinheiten möglich: vorher getrennte Arbeitsgänge konnten kombiniert, neue Arbeitsgänge eingeführt und neue Arbeitsverfahren entwickelt werden. Auch eine größere Freiheit in der Wahl der Fahrgeschwindigkeit bei der Arbeit war gegeben.

Die vielseitige Entwicklung zapfwellengetriebener Maschinen machte es sehr bald notwendig, Maße und Drehzahl der Zapfwelle zu normen, damit Maschinen verschiedenen Fabrikats hinter dem gleichen Schlepper benutzt werden konnten.

Die erste und heute noch gebräuchliche Bauart der Zapfwelle war in ihrer Drehzahl nur vom Motor abhängig und arbeitet nicht weiter, wenn die Kupplung des

Schleppers gelöst wurde. Das hat zur Folge, daß beim Betrieb größerer Maschinen Schwierigkeiten entstehen können, weil es hier hin und wieder notwendig ist, den Schlepper bei laufender Zapfwelle anzuhalten.

Dieser Tatsache trug die Industrie Rechnung durch Schaffung einer Zapfwelle, die ungestört weiterarbeiten kann, wenn der Schlepper angehalten wird. Bei IH-Schleppern z. B. ist diese Bauart in der AGRIONATIC verwirklicht. Der Schlepper kann bei laufender Zapfwelle nicht nur angehalten sondern auch geschaltet und weich wieder angefahren werden, so daß eine Überbelastung der zapfwellengetriebenen Maschine auf jeden Fall vermeidbar ist.

Mit dem Aufkommen von Triebachsanhängern wurde stellenweise auch der Wunsch nach einer geschwindigkeitsabhängigen Zapfwelle laut, so daß jetzt drei Hauptbauarten dieses Antriebes auf dem Markt sind, deren Bezeichnungen vor kurzem in einem Normvorschlag aufgenommen wurden. Es sind dies:

1. **Die Getriebezapfwelle**
Ihre Drehzahl ist motorabhängig und sie arbeitet nur, wenn die Fahrkupplung eingerückt ist.
2. **Die Motorzapfwelle**
Ihre Drehzahl ist ebenfalls motorabhängig, aber sie kann weiterarbeiten, wenn das Fahrgetriebe ausgekuppelt wird, weil sie über eine Doppelkupplung oder über eine eigene Kupplung mit dem Motor verbunden ist.
3. **Die Wegzapfwelle**
Ihre Drehzahl ist vom eingeschalteten Gang abhängig und sie arbeitet nur, wenn der Schlepper fährt.

Die Bewältigung aller in der Landwirtschaft vorkommenden Zapfwellenarbeiten ist bereits durch die Getriebe- und die Motorzapfwelle sichergestellt.

Die Arbeit mit zapfwellengetriebenen Maschinen verlangt vom Landwirt ein bestimmtes Maß an Sachkenntnis. So muß er z. B. wissen, daß die Normdrehzahl 540 U/min. beträgt, und daß die Maschinen auf diese Drehzahl abgestimmt sind. Sie arbeiten also nur einwandfrei, wenn sie mit 540 U/min. angetrieben werden. Zu hohe Drehzahlen an der Zapfwelle schaden der Maschine und meistens auch dem Erntegut. Zu niedrige Drehzahlen erhöhen bei gleicher Leistungsanforderung unter Umständen den Verschleiß und ergeben keinen reibungslosen Arbeitsablauf.

Bei IH-Schleppern ist die Normdrehzahl der Zapfwelle auf die Nenndrehzahl des Motors abgestimmt, so daß zu hohe Drehzahlen ausgeschlossen sind. Zur Absicherung der Maschine gegen die bei zu niedrigen Drehzahlen häufig auftretenden hohen Drehmomente sind IH-Maschinen mit einer Überlastungskupplung ausgerüstet. Man sollte es aber auf das Ansprechen dieser Kupplung nicht ankommen lassen, sondern immer mit voller Zapfwelldrehzahl arbeiten.

Aber nicht nur hierfür wird vom Landwirt Verständnis verlangt, er muß auch wissen, daß zur einwandfreien Arbeit die richtige Anhängung des Gerätes an den Schlepper gehört. Um auch beim Kurvenfahren den Antrieb der Maschine zu ermöglichen, ist die Zapfwelle mit zwei Kreuzgelenken ausgerüstet. Diese arbeiten nur dann einwandfrei, wenn der Anhängepunkt der Maschine, d. h. der Punkt, in dem sie gelenkig mit dem Schlepper verbunden ist, genau in der Mitte zwischen



Die auf diesen Seiten abgebildeten Aufnahmen geben nur einen kleinen Überblick über die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten der Zapfwelle.

den beiden Kreuzgelenken liegt. Versuche haben ergeben, daß die Zapfwelle bei Befolgung dieser Regel in einer Abwinkelung der Maschine gegen den Schlepper von 70—80 Grad noch ruhig arbeitet.

Je mehr der Anhängepunkt von der Mittellage zwischen den beiden Kreuzgelenken abweicht, umso ungleichmäßiger wird der Antrieb beim Kurvenfahren. Mit Hilfe einer von der IH lieferbaren Sonderausrüstung kann dieser Fehler immer korrigiert werden.

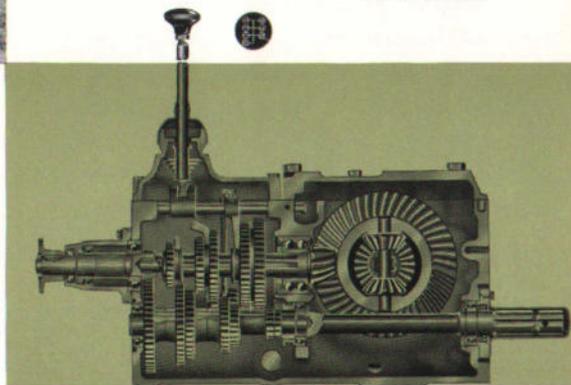
Ferner ist zu beachten, daß die Kreuzgelenke immer parallel stehen müssen. Auch hier bewirkt eine Abweichung unruhigen Lauf der Maschine beim Kurvenfahren. Die in dem Raum zwischen den beiden Kreuzgelenken eingeschaltete Sicherheitskupplung ist an IH-Maschinen aber so ausgebildet, daß sie beim Ansprechen immer wieder in die richtige Lage einrastet. Eine verkehrte Stellung der beiden Kreuzgelenke zueinander ist somit nicht möglich.

Als weiterer Punkt muß berücksichtigt werden, daß sich die Länge der Zapfwelle in der Kurve verändert. Um hierfür einen Ausgleich zu schaffen, ist — ebenfalls zwischen den beiden Kreuzgelenken — die Zapfwelle teleskopartig ausgebildet. Es muß stets darauf geachtet werden, daß dieses Teleskopstück so bemessen ist, daß der Antrieb bei Geradeausfahrt sichergestellt wird und daß bei der Verkürzung der Zapfwelle in der Kurve der innere Vierkant Platz genug hat, sich in die Hülse einzuschieben. Er darf nicht am Ende der Hülse anstoßen, da sonst Beschädigungen oder Verbiegungen der Lager bzw. der Lagerträger auftreten können. Das Teleskopstück soll immer gut geölt sein, damit es sich einwandfrei ineinanderschiebt.

Ein Wort muß noch gesagt werden zur Sicherheit bei der Arbeit mit der Zapfwelle. Ungeschützte Gelenkwellen sind lebensgefährlich! Um einen sicheren Schutz zu gewährleisten, werden die IH-Schlepper serienmäßig mit Zapfwellenschutzschild ausgerüstet. Alle zapfwellengetriebenen IH-Maschinen erhalten ebenfalls serienmäßig einen Zapfwellenschutz. Beide Schutzvorrichtungen können ohne Werkzeug mit einem Handgriff gelenkig verbunden werden. Das Anbringen bedeutet also keine Schwierigkeit, und sollte darum nie versäumt werden, selbst dann nicht, wenn die Maschine auch nur „mal eben“ eingesetzt wird.

Wenn die oben genannten Punkte befolgt werden, so ist ein sicheres und einwandfreies Arbeiten mit zapfwellengetriebenen Maschinen möglich und unnötiger Ärger wird vermieden.

Dr. H. Kessler.





Unternehmen von Format!

Viele Unternehmen haben bereits erkannt, daß das Sprichwort „Kleider machen Leute“ im übertragenen Sinne auch für Geschäftsgebäude Gültigkeit hat. So gibt es heute kaum eine namhafte Automobilvertretung oder Tankstelle, die diese Erkenntnis nicht bei der Ausgestaltung ihrer Gebäude berücksichtigt hätte. Diese Unternehmen sind sich auch der Anziehungskraft des Markenzeichens bewußt und stellen dieses in den Mittelpunkt ihrer Außenwerbung. „Auch ein Landmaschinen-Fachbetrieb kann ein ansprechendes und einprägsames Bild abgeben“, sagte sich Herr Jensen — Inhaber der Firma J. Jensen, Husby — und machte sich kurzentschlossen an die Ausgestaltung seines Geschäftsge-

bäudes. Nach den erforderlichen Vorarbeiten, die einen tatkräftigen Einsatz aller Beteiligten verlangten, war es dann im Mai 1958 so weit. Auf dem sauber hergerichteten Vorplatz „glänzte“ die „Goldene IH-Serie“, und der Maler legte letzte Hand an die IH-Pylone. Die Geschäftsgebäude boten ein völlig neues Bild. Aus einer Anlage, die sich bisher von ihrer Umgebung kaum unterschied, war plötzlich etwas Besonderes geworden — nämlich eine vorbildliche IH-Vertretung. Weithin sichtbar, kündigt die IH-Pylone, daß die Firma Jensen ein Mitglied der weltweiten IH-Organisation ist; der größten landtechnischen Organisation überhaupt.

Zur Feier des Tages hatte die Firma Jensen ihre Kunden zu einem Familienabend eingeladen. Die Zusagen trafen so zahlreich ein, daß gleich eine weitere Veranstaltung geplant werden mußte. An beiden Abenden waren jeweils über 300 Personen anwesend. Ein überzeugender Beweis für den vorbildlichen Kontakt zwischen der Firma Jensen und ihren Kunden.

Die Vorbereitung und Durchführung der Familienabende lag bei Herrn Geist in besten Händen. Er war Organisator, Musiker, Ansager und Quizmaster in einer Person. Überhaupt waren alle Mitarbeiter der Firma Jensen mit Begeisterung bei der Sache.

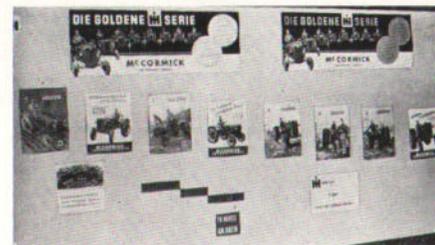
Im Rahmen der zahlreichen gelungenen Darbietungen fanden auch die beiden IH-Filme „Zwischen Kohle und Korn“ und „Im Scheinwerferlicht: IH-Agriomatic“ großen Beifall. Bei flotter Tanz- und Unterhaltungsmusik hielt die gute Stimmung noch etliche Stunden an, und mancher Teilnehmer soll schon im Morgengrauen auf dem Heimweg gewesen sein.

Mit dieser Veranstaltung zeigte die Firma Jensen, daß sie in jeder Hinsicht „Format“ hat.

Die Titelseite der vorliegenden Ausgabe zeigt das Geschäftsgebäude der Firma Jensen im neuen Gewand.



Herr und Frau Jensen freuen sich über die gelungenen Darbietungen und die gute Stimmung ihrer zahlreichen Gäste.



In einem gesonderten Raum konnten die Besucher eine vorzüglich arrangierte IH-Werbeschau besichtigen.

Herr H. Geist war nicht nur Organisator der Familienabende, sondern gleichzeitig Ansager, Musiker und Quizmaster.



Die Mitarbeiterinnen und die kleinen Töchter der Familie Jensen fanden in ihren schmackhaften IH-Kleidern besonderen Beifall.





Stubbenroden mit INTERNATIONAL DROTT Wurzelrechen.

36 Vertreter der staatlichen Forstverwaltungen und Forstämter hatten sich zu den Vorführungen des INTERNATIONAL DROTT-Rode-rechens bei Nienburg eingefunden. Direktor A. Nohr ließ die Gäste zu Beginn der Vorführung herzlich willkommen.

Das große Interesse, das auf der Deutschen Industriemesse 1958 dem INTERNATIONAL DROTT Wurzelrechen entgegengebracht wurde, veranlaßte die IHC Neuß, dieses Gerät im praktischen Arbeitseinsatz den Vertretern der staatlichen Forstverwaltungen und Forstämter zu zeigen.

Die Vorführungen, die im Raum Niedersachsen veranstaltet wurden, sollten den Beweis erbringen, daß dieses Rodegerät, das sich bereits tausendfach bei Rodearbeiten in vielen Ländern der Erde bewährt hat, auch in der deutschen Forstwirtschaft nutzbringend eingesetzt werden kann.

Bei dem Vorführgerät handelt es sich um den INTERNATIONAL Raupenschlepper TD-14 — Motorleistung 96 PS — Zugkraft 8,5 t — mit einem DROTT Wurzelrechen in Spezial-Rodeausführung. Entscheidend für das hohe Leistungsvermögen bei Rodearbeiten ist die gewaltige Reißkraft dieses Gerätes. Durch die exklusiven Konstruktionsvorteile der DROTT Ladeeinrichtung, wie Gleitkufen, die beim Losbrechen als Hebelpunkte dienen, besonders verstärkten Hydraulik-Zylindern und die Verwendung von Doppelhebeln, verfügt

dieses Gerät über eine Reißkraft von 17 t.

Entsprechend den außergewöhnlichen Belastungen ist der Rechen besonders robust konstruiert. Die Zinken des Rechens sind aus verschleißfestem Mangan-Molybdänstahl gefertigt. Jeder einzelne Zinken hält der vierfachen Zugkraft des Raupenschleppers stand. Für Bruchschäden an den Zinken übernimmt das Herstellerwerk eine Garantie auf Lebenszeit.

Die DROTT Rodeausrüstung ist lieferbar für die INTERNATIONAL Raupenschlepper LTD-6 — 51 PS, TD-9 — 72 PS, TD-14 — 96 PS, TD-20 — 136 PS. Die Einsatzmöglichkeiten dieses Gerätes sind keinesfalls auf Stubbenroden beschränkt. Durch die günstige Reichweite der Auslegen können hohe Baumstämme niedergedrückt und ausgehoben werden. Ungeschnittene Baumstämme können transportiert und verladen werden. Darüber hinaus läßt sich der Wurzelrechen durch die Versetzung von 4 Bolzen durch andere Zusatzgeräte wie Planierschild, Baumklammer, Ladeschaufel, Steingabel und der Universalschaufel DROTT „4 in 1“ austauschen.

So bietet dieses Gerät einerseits durch das hohe Lei-

stungsvermögen, andererseits durch die unvergleichbare Vielseitigkeit der Einsatzmöglichkeiten, die wirtschaftliche Voraussetzung für den Einsatz in der deutschen Forstwirtschaft.

Bei den ersten Vorführungen im Grinder Wald bei Nienburg, zu der sich 36 Vertreter der staatlichen Forstverwaltungen und Forstämter eingefunden hatten, wurde ein Kahlschlag mit Buchen- und Kiefernstubben — Baumalter bis zu 80 Jahren — gerodet. Die ungünstige Bodenbeschaffenheit stellte besonders hohe Anforderungen an den Werksfahrer, der jedoch alle Schwierigkeiten zu meistern wußte, obwohl er nur wenig Zeit hatte, sich vor der Vorführung mit dem Gerät eingehend vertraut zu machen. Während kleinere und mittelgroße Stubben in einem Arbeitsgang ausgerupft werden konnten, war es bei älteren Wurzelstücken unumgänglich, zunächst die oft meterlangen Seitenwurzeln zu zerreißen. Die gewaltige Reißkraft, die das DROTT Rodegerät vor anderen Rodegeräten auszeichnet, konnte beim Ausheben der schweren Stubben den Fachleuten überzeugend gezeigt werden.

Die DROTT-Methode Stubben zu roden . . . Der Rode-rechen wird unmittelbar vor dem Wurzelstock in den Boden gestoßen. Durch mehrmaliges Zurückkippen des Rechens (Aufn. 1) über Gleitkufen, werden die Wurzeln Stück für Stück vom Boden getrennt, wobei der Rechen immer tiefer unter den Wurzelstock geschoben wird. Im weiteren Arbeitsablauf wird der Wurzelstock angehoben und umgeworfen (Aufn. 2 und 3), hierbei werden die Hauptwurzeln aus dem Boden gerissen. Der so gelockerte Baumstumpf wird angehoben (Aufn. 4) und durch Ausschütten von anhaftendem Erdreich befreit. . . eine Methode, die wirtschaftlich, zeitsparend u. betriebssicher zugleich ist.



Wieviel Zeit und Arbeitskräfte erforderte früher das Roden dieses Baumstubben?

Mit dem INTERNATIONAL DROTT-Wurzelrechen schaffte es der Werksfahrer der IHC Neuss, H. Grüttschuss, in 6 Minuten.

STANDARDISIERUNG

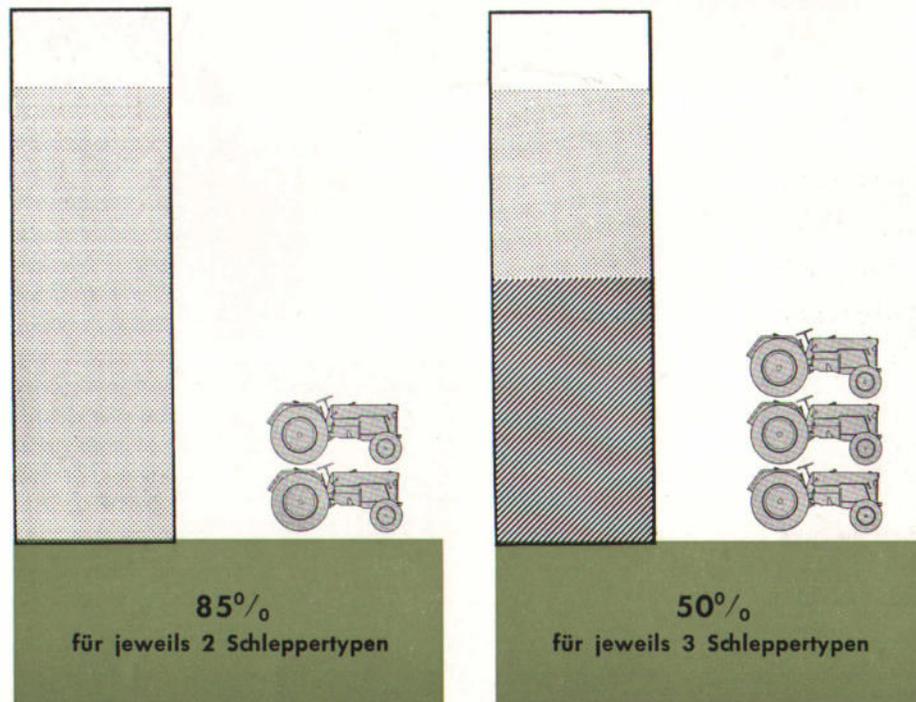
EIN ECHTER BEITRAG ZUR TYPENBEREINIGUNG

Der Begriff „Typenbereinigung“ ist in jüngster Zeit geradezu „in Mode gekommen“. Meist wird er in Zusammenhang mit recht allgemein gehaltenen Verlautbarungen gebraucht, deren Hauptziel offensichtlich eine gewisse Propagandawirkung ist. Es drängt sich geradezu die Frage auf, weshalb man nicht schon längst im Sinne der Typenbereinigung gearbeitet hat. Die Landwirtschaft mag den Eindruck gewinnen, daß sie der Typenbereinigung wegen nun wieder neue Typen in Kauf nehmen soll. Es hieße aber die Lage verkennen, wollte man die in den letzten Jahren von verantwortungsbewussten Landtechnikern bereits im Sinne der Typenbereinigung geleistete Arbeit nicht gebührend

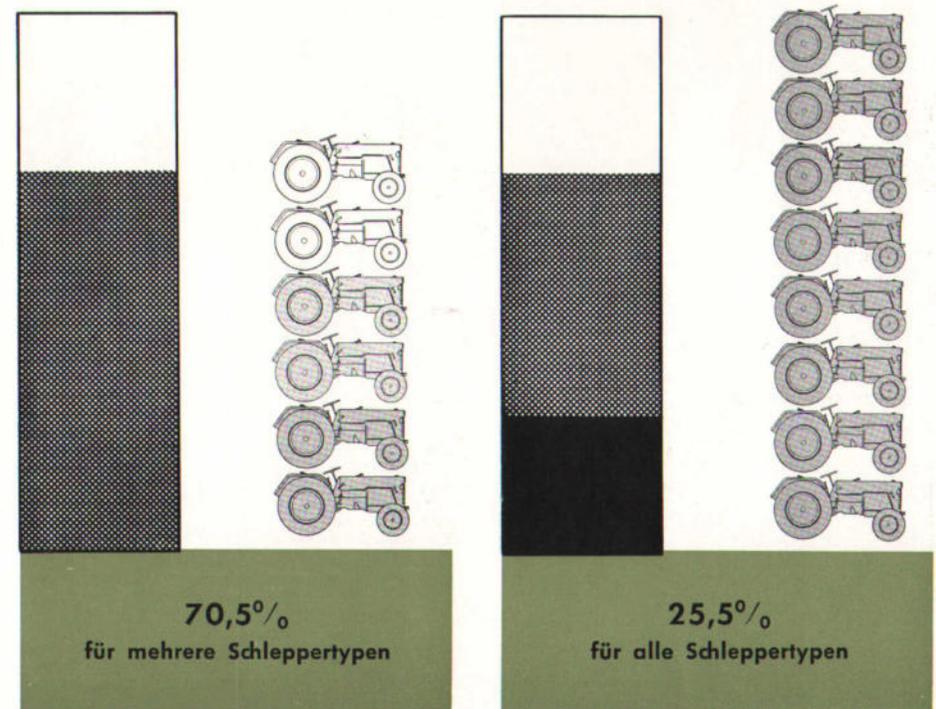
herausstellen. So haben vor einigen Jahren die IH-Ingenieure bei der Entwicklung der McCORMICK Dieselschlepperserie vorausschauend geplant. Alle Konstruktionselemente wurden in konsequenter Weise standardisiert. Wie aus den graphischen Darstellungen zu ersehen ist, gelten z. B.: Von den allgemeinen Teilen 85% für 2 Schleppertypen und 50% für 3 Schleppertypen. Von den wichtigsten Verschleißteilen 70,5% jeweils für mehrere und 25,5% für alle Schleppertypen.

Beim Erwerb eines McCORMICK-Schleppers weiß der Landwirt, daß seine Maschine auch nach Jahren noch modern ist und daß ein erstklassiger Ersatzteil- und Kundendienst zu seiner Verfügung steht.

Allgemeine Teile



Wichtigste Verschleißteile





Frontalansicht der Hamburger IH-Filiale, Großmannstr. 114

Hamburg ist nicht nur das „Tor zur Welt“, sondern gleichzeitig das Zentrum der niederdeutschen Landschaft und somit den in seinem Vorfeld liegenden Agrar-Ländern Niedersachsens und Schleswig-Holsteins eng verbunden.

So ist Hamburg auch der Sitz der IH-Verkaufsniederlassung, die für den norddeutschen Raum verantwortlich zeichnet. In dieser Ausgabe des „Informationsdienst“ soll die Gelegenheit wahrgenommen werden, die Direktion und die verantwortlichen Sachbearbeiter dieser Filiale vorzustellen, um damit den vielen neuen

Geschäftsfreunden, die gerade in letzter Zeit zu einer erfreulichen Zusammenarbeit mit der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY, Hamburg, gefunden haben, ein vorerst indirektes Kennenlernen zu ermöglichen.

Gleichzeitig darf im Namen der Hamburger Niederlassung darauf hingewiesen werden, daß sie den engen persönlichen Kontakt zu alten und neuen Geschäftsfreunden zu ihren vornehmsten Aufgaben zählt und sich daher jederzeit über einen Besuch in ihrem Hause freuen würde.



Blick in die Geschäftsräume.



Der Leiter der Filiale Hamburg, Direktor J. Vörtler, kennt das Schlepper- und Landmaschinen-geschäft aus langjährigen Erfahrungen.



Herr W. Gerhards steht der Filiale als zweiter Direktor vor. Er ist bereits seit 33 Jahren bei der IH-Organisation.



Das wichtige Aufgabengebiet der Verkaufsförderung liegt in den bewährten Händen von Herrn A. Weberling.



Als Büro- und Personalchef erfreut sich Herr Fr. Siggelkow allgemeiner Beliebtheit.



Herr H. Böttlich gilt als ausgezeichnete Kenner des Schlepper-geschäftes. Als Leiter der Schlepper-Abteilung ist er auch ein Mann der Praxis.

Wir stellen vor:



VERKAUFSNIEDERLASSUNG
HAMBURG

Wo immer auch Schwierigkeiten auftauchen, Herr E. Schöne, Leiter der Maschinen-Abteilung, weiß sie zu überwinden.

Die Ersatzteil-Abteilung der Filiale Hamburg gilt als vorbildlich. Hier ihr Leiter, Herr K. Lorenzen mit seiner Mitarbeiterin, Frau M. Blastoch.



Kundendienst-Ingenieur Herr Fr. Müller an der Karte des Filialbezirks.



Herr G. von Heymann, Leiter der Kundendienst-Abteilung, im Gespräch mit einem Kunden.



Herr K. Tobiasch — Ersatzteilspezialist und Leiter des Ersatzteillagers.



Familienabende festigen den Kontakt

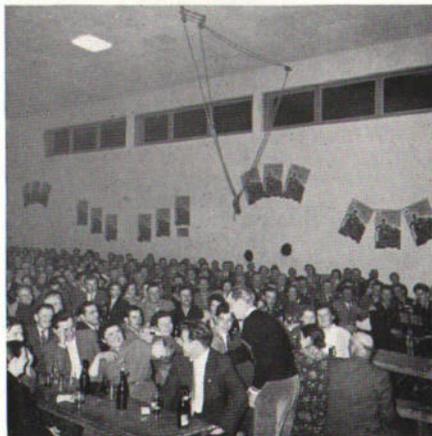
Die in den letzten Wochen in verschiedenen Verkaufsgebieten stattgefundenen Familienabende — durchgeführt von IH-Händlern in enger Zusammenarbeit mit den Filialen — erfreuen sich einer immer größeren Beliebtheit. Diese Veranstaltungen dienen dem Zweck, den persönlichen Kontakt zur Landwirtschaft aufzunehmen und in einer zwanglosen Art den Händler und die von ihm vertretenen McCORMICK-Erzeugnisse vorzustellen.

Um allen IH-Händlern, die an ähnlichen Veranstaltungen interessiert sind, einen Überblick über den Ablauf einer sogenannten „family party“ zu vermitteln, berichten wir heute von der Durchführung eines Familienabends in Heitersheim (Filiale München) und in Salzbergen (Filiale Hamburg), wo die Händlerfirmen Hummel und Schulte durch ihre Initiative maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Gestaltung hatten. Hier der Bericht aus Heitersheim:

„Mit einer Pressemitteilung in den lokalen Tageszeitungen wurde diese Veranstaltung angekündigt. Schon zwei Tage vorher hatte der Geschäftsführer der Landmaschinenabteilung der Firma Hummel, Herr W. Braendle, an über 600 Kunden persönliche Einladungsschreiben ver-

schickt. Diesen Einladungen waren Fahrpläne der Omnibusse beigelegt, die von der Firma Hummel extra für den großen Abend gechartert wurden. Die Zusammenstellung des Programms erfolgte so, daß jeder zu seinem Recht kam. Die künstlerischen Darbietungen wurden getragen von der vorzüglichen Blaskapelle der Stadt Heitersheim, der Künstlergruppe Bert Litsch — bestehend aus einem Ansager, einem Zauberer, einem Pianisten und einer Vortragskünstlerin — sowie den beiden Amateurlisten Teddy und Freddy. Gleichzeitig wurden die beiden IH-Filme „Zwischen Kohle und Korn“ und „Im Scheinwerferlicht: IH-AGRIOMATIC“ vorgeführt. Obwohl für den Abend alle Möglichkeiten der Werbung ausgeschöpft waren, waren sich die Veranstalter doch nicht sicher, ob sie am Abend der Veranstaltung die Festhalle der Stadt Heitersheim, die ungefähr 800 Personen faßt, mit Kunden und Landwirten voll bekommen würden. Zur großen Überraschung wurde jeder Pessimismus Lügen gestraft. Es war sogar so, daß einige der Omnibusse die Route zweimal fahren mußten, um die wegen Überfüllung der Fahrzeuge an den Haltestellen zurückgebliebenen Landwirte nach Heitersheim zu bringen.

Blick in die überfüllte Stadthalle von Heitersheim.



Über die gezeigten Darbietungen freute man sich gutgelaunt.



Bei der Eröffnungsansprache des Herrn Anton Hummel war die große Stadthalle bis auf den letzten Platz gefüllt. Nach den Eröffnungsreden spielte die Blaskapelle der Stadt Heitersheim zwischen den Pausen zu den beiden IH-Filmen. Beide Filme gefielen den Zuschauern sehr gut. Für den unbeteiligten Zuhörer war es besonders interessant, die Ausrufe und das Raunen des Erstaunens und der Bewunderung jedesmal dann zu hören, wenn im Film wieder einmal einer der imposanten Produktionsmaschinen gezeigt wurde. — Herr Anton Hummel meinte nach Abschluß der Veranstaltung, daß sowohl der Film als auch das Unterhaltungsprogramm an diesem Abend die beste Werbung für die Namen Hummel und McCORMICK waren.

Nach Schluß des offiziellen Teils unterhielt man sich weiterhin sehr angeregt, und eine Anzahl junger Landwirte drängte sich um den ausgestellten D-320-Schlepper, wo sie sich von den Herren Schalkheuser und Lorenz alles Wissenswerte erklären ließen.

Der Abend nahm einen recht harmonischen Verlauf, und erst in den frühen Morgenstunden trennte man sich immer noch frohgelaunt.

Eine ähnliche Veranstaltung zog die Firma Schulte in Salzbergen auf. Auch hier sorgten die beiden IH-Filme und die künstlerischen Darbietungen für eine ausgezeichnete Stimmung, wobei die vorbildliche Organisation besonders zu erwähnen ist. Beide durchführende Händler-Firmen können mit dem Ergebnis ihrer Familienabende durchaus zufrieden sein, und es wäre wünschenswert, wenn in naher Zukunft weitere Händler sich zu dieser verkaufsfördernden Werbung entschließen könnten.

Herr Braendle hielt in Heitersheim die Eröffnungsansprache.



Die Stadtkapelle Heitersheim spielte gut, laut und ohne Unterbrechung.

Nach Abschluß der Veranstaltung ließen sich die jungen Landwirten ausgestellten McCORMICK-Schlepper erklären.

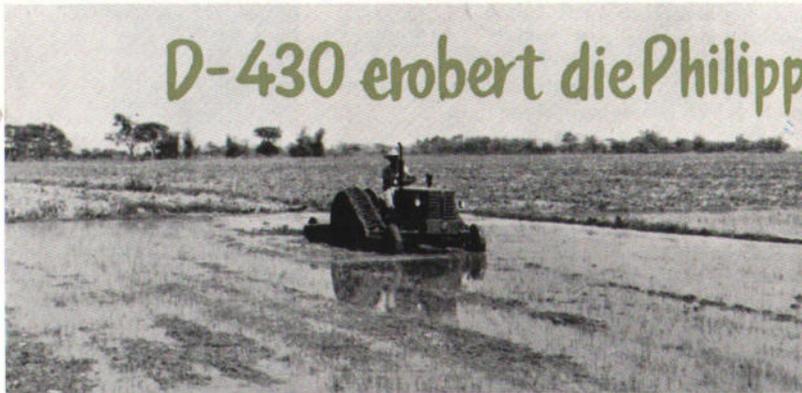


Drei Mitarbeiterinnen der Firma Schulte, die sich beim Verteilen der Prospekte etc. auf dem Familienabend besonders ausgezeichnet haben.



Von der Firma Schulte, Salzbergen, wurden die „Emsland-Schwalben“ als Gesangs-Quartett und Herr van Triest als Ansager verpflichtet. Hier Herr Weberling, der Leiter der Abteilung Verkaufsförderung von der Filiale Hamburg, im Kreise der Künstler.

D-430 erobert die Philippinen



(1)



(2) Mag diese Überschrift auch vielen übertrieben erscheinen, so kann auf Grund der uns freundlicherweise von der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY, Philippinen, zur Verfügung gestellten Einsatzberichte kein Zweifel daran bestehen, daß diese Schlepper-Type die besten Aussichten besitzt, den philippinischen Markt in Kürze zu erobern.

In dem vorliegenden Bericht möchten wir an Hand einer Bildfolge aufzeigen, wie der McCORMICK-Schlepper D-430 die ihm gestellten Aufgaben zur größten Zufriedenheit lösen konnte.



(3) Viele Reisfelder in diesem Land haben einen sehr dünnen Boden, und so befürchten manche Farmer, daß der ständige Gebrauch von Gitterrädern an Schleppern in spätestens zwei bis drei Jahren den Untergrund aufbricht und dann das eintreten würde, was man in jedem Fall verhindern möchte:

1. Der Boden würde kein Wasser mehr halten können und
2. der Untergrund ginge verloren und das Arbeiten mit den Traktoren würde unmöglich.



(4) Um dem nun entgegenzuwirken, wurden die Räder des D-430-Schleppers durch Raupen ergänzt, deren Anbringung ohne Schwierigkeiten vonstatten ging (Aufnahme 1). Bei den oben angeführten Bodenverhältnissen wollen die Farmer die Felder am liebsten mit einem Rotor-Krümler bearbeiten. Gewöhnlich werden dabei die Felder trocken gepflügt und bleiben dann ein oder zwei Monate brach liegen, bis der Regen kommt. Dann bearbeitet der Rotor-Krümler den Boden vor dem Umpflanzen (Aufnahme 2). Manchmal jedoch ist es notwendig, in ungepflügte Felder zu gehen.

Aufnahme 3 zeigt ein Feld, kurz bevor Wasser darauf geleitet wurde.

Nachdem das Wasser drei Stunden auf dem Feld gestanden hat, tritt der D-430 mit Raupen und Rotor-Krümler in Aktion (Aufnahme 4). Für diese Arbeit nahm man einen normalen Rotor-Krümler, allerdings wurde er in eine Schnellkupplungsmaschine umgebaut und hinten ein schweres Brett zum Glätten angebracht. Der Rotor-Krümler wurde am D-430 sowohl auf trockenem als auch nassem Boden ausprobiert. Bei allen Arbeiten zeigten sich für den McCORMICK-Schlepper keinerlei Schwierigkeiten (Aufnahmen 5 und 8).

Aber auch bei verschiedenen anderen Arbeiten zeigte sich die Stärke des D-430-Schleppers. So bei der Arbeit in Verbindung mit einer Dreschmaschine für Reis, wobei im allgemeinen Schlepper einer höheren PS-Klasse Verwendung finden. Der D-430 wurde spielend damit fertig (Aufnahme 6).

Einige der philippinischen Zuckerrohrpflanzer wollten den Schlepper zur Unkrautbekämpfung einsetzen. Kein Problem — zwei leere Ölfässer und eine Pumpe wurden aufmontiert, und schon konnte es losgehen (Aufn. 7). Für Ausführung von Arbeiten auf einem Flughafen sollte der D-430 mit Doppelrädern ausgerüstet werden. Auch das bereitete keine Schwierigkeiten.

Mit dem Abdruck dieses Einsatzberichtes von den Philippinen glauben wir einige interessante Themen aufgezeigt zu haben, die erkennen lassen, daß McCORMICK-Schlepper selbst bei nicht vorhergesehenen Einsatzmöglichkeiten, wie sie ganz besonders in Übersee auftreten, sich immer wieder den veränderten Verhältnissen anpassen können.



(5)



(6)



(7)



(8)



EIN GROSSER TAG FÜR STUTTGART

Am gleichen Tag als in Neuß am Rhein die INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY ihre „Parade des Fortschritts“ durchführte, erfolgte in Stuttgart durch den Herrn Bundespräsidenten die Eröffnung des Hafengeländes in einem würdevollen Festakt.

Bereits am Tage vorher hatte das milde Frühjahrs Wetter Tausende von Neugierigen zu den nunmehr vollendeten Anlagen hinausgelockt. Ausgedehnte Gleisanlagen, riesige Entladekräne und großzügig angelegte Lagerplätze, gewaltige Betonspeicher-Silos und Öltanks vereinigen sich hier zu einem Panorama von Eisen und Beton. — Auch die „Hoheneuffen“, ein Rheinschiff der Reederei Schwaben, mit einer Deckladung von IH-Schleppern fand das Interesse der vielen Schaulustigen, denen der Anblick eines Traktors ja nicht alltäglich ist. Die Witterung am Tage der Eröffnung war kühl und diesig. Das enttäuschte etwas, wenn man an den wunderschönen Vortag dachte, doch — und das war allen Beteiligten die Hauptsache — der unausbleiblich scheinende Regen setzte nicht ein. — Als die Ehrengäste der Stadt und der Reedereien die Fahrgastboote an der Kanalschleuse bestiegen, war das Kanalufer schon von vielen Schaulustigen umsäumt. Bald darauf traf auch der Bundespräsident — von einer Polizeieskorte begleitet — ein und nahm auf dem ersten Motorboot Platz.

Nach Schließen der Schleusentore und Erreichen des erforderlichen Wasserspiegels setzten sich die Boote in Richtung Hafen in Bewegung. Tausende freudige Stuttgarter winkten ihnen zu, als sie in der letzten Schleuse vor dem Hafenbecken anlangten. Nachdem diese Staustufe durchfahren war, kündigte der vielstimmige Akkord der Werks sirenen, begleitet von Böllerschüssen, die erste Einfahrt in den Hafen Stuttgarts und für Stuttgart selbst eine neue Epoche an.

Nachdem Boot für Boot an der Tribüne für Ehrengäste anlegte, hielt der Bundespräsident seine Eröffnungsrede. Der Böllerschuss nach seinen Schlußworten war sodann das Startzeichen für die bereits mit Ungeduld wartenden Techniker und Ingenieure, welche die neuen Entlade- und Stapelkräne in Bewegung setzten. Schon wenige Sekunden später hing der erste zu entladene IH-Schlepper am Ausleger des neuen Entladekranes der Reederei Schwaben, um auf dem großen Lagerplatz abgesetzt zu werden.

Inzwischen wurden die Ehrengäste zum Ausstellungsrestaurant auf dem Killesberg gefahren, wo für etwa 2500 Personen zur gemeinsamen Mittagstafel gedeckt war. Die ausgezeichnete Organisation dieser Veranstaltung war bewundernswert. Stuttgart machte nicht nur seinem Namen als Gartenstadt alle Ehre, sondern neuerdings auch als Hafenstadt.



Das Regierungs-Motorboot in der letzten Schleuse vor dem Hafen. In Bildmitte Bundespräsident Theodor Heuß.

Blick auf die Schleusenanlage mit den zu hebenden Fahrgastbooten.

Schon kurz nach der Eröffnung hing der erste der zu entladenden IH-Schlepper am Ausleger des neuen Entladekranes der Reederei Schwaben.



Den Abschluß der „Flottille“ bildeten die Boote der beiden Schifffahrtsgesellschaften, welche über Lautsprecher Aufnahmen von Glockenläuten abspielten.



Die imposanten Kohlenlöschkräne noch vor dem eigentlichen Hafenbecken.

IH - KALEIDOSKOP

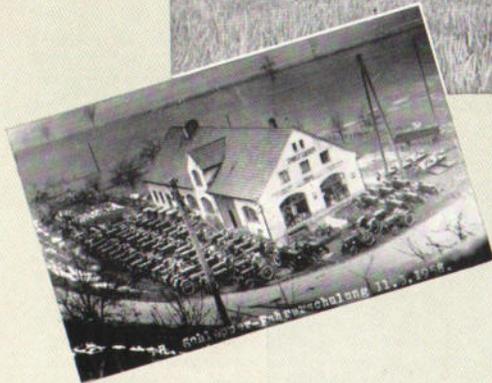
Anlässlich einer Studienreise durch die USA und Europa besuchten Prof. Shozo Masuda von der Kyoto-Universität in Japan und Mr. Yoshikuni Kishida, Herausgeber japanischer landtechnischer Fachzeitschriften, auch das Neuberger IH-Werk. Beide Herren zeigten sich von dem hier Gesesehenen stark beeindruckt. Unsere Aufnahme zeigt: Prof. Masuda, Mr. Kishida, Dir. G. J. Storatz, Dir. F. W. Schini und Dir. I. R. C. C. Rodrian.

Vom 9. bis 19. März fand in Verona, Italien, eine große landwirtschaftliche Ausstellung statt. Hier der Ausstellungsstand des italienischen IH-Vertreters Ing. Coloniali, mit einer Vielzahl ausgestellter McCORMICK-Maschinen.

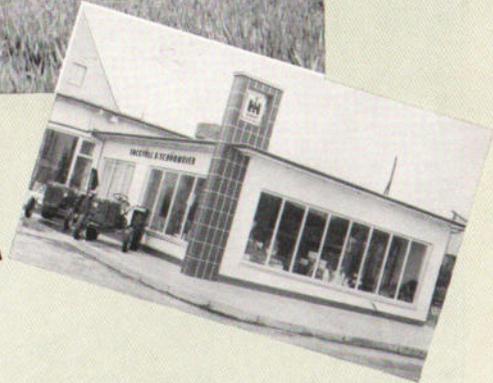


Ein „Super-Prüf“, wie man ihn in dieser Größe nur in den USA bestaunen kann.

Vier INTERNATIONAL-Raupenschlepper waren notwendig, um diesen Prüfzug zu ziehen.



Anlässlich einer Schlepper-Fahrerschulung bei der Fa. Theodor Lieber in Trendelburg konnte diese eindrucksvolle Aufnahme gemacht werden.



Die Fa. Sückmüll & Schönmeier, Gerolzhofen, legt nicht nur Wert auf einen vorbildlichen Kundendienst, auch in der äußeren Gestaltung ihres Geschäftsbauwerks fand sie durch die Einbeziehung der IH-Pylone einen werbewirksamen Blickfang.

Das interessiert den Landmaschinen-Händler: D-324 BEIM ZUCKERRÜBEN-ANBAU

Einen aufschlußreichen Einsatzbericht über die Arbeit eines McCORMICK D-324 Schleppers stellte uns freundlicherweise das Kuratorium für Wirtschaftsberatung, Braunschweig, mit einer Veröffentlichungs-Genehmigung zur Verfügung. Wir möchten den Lesern unseres „INFORMATIONSDIENST“ diesen Bericht nicht vorenthalten, zumal sich jeder weitere Kommentar hierzu erübrigt.

Hier der Wortlaut des von Herrn Diplom-Landwirt Lampe gezeichneten Einsatzberichtes:

„Der Zuckerrübenanbau stößt in den Altanbaugebieten — wo er umfangmäßig mehr als ein Viertel der Ackerfläche ausmacht — von Jahr zu Jahr auf größere Schwierigkeiten. Ständig steigende Löhne wirken sich bei dem lohn- und arbeitsintensiven Betriebszweig genau so ungünstig aus, wie die von Jahr zu Jahr knapper werdenden Arbeitskräfte. Der Mangel an Arbeitskräften tritt besonders bei den Pflegearbeiten auf, die — nachdem die Mechanisierung der Ernte weitgehend gelungen ist — den eigentlichen Engpaß darstellen. Um diese Schwierigkeiten zu überbrücken, haben wir gemeinsam mit dem Institut für Pflanzenbau und Saatguterzeugung der Forschungsanstalt für Landwirtschaft in Braunschweig-Völkenrode (Direktor Prof. Dr. Fischnich) in den letzten Jahren umfangreiche Versuche im Einzelkornsaat-Verfahren durchgeführt, wobei der Monogermisamen zum Teil in pillierter Form, in drei bis vier Zentimeter Abstand ausgelegt wird. Ziel dieser Arbeitsmethode ist die Einsparung des Arbeitsganges „Verziehen“. Die einzeln stehenden Rübenpflanzen sind mit „langer“ Hacke zu bearbeiten, wodurch gleichzeitig eine Arbeits-erleichterung erreicht wird, daß das Rutschen auf den Knien wegfällt.

Nach vierjähriger Arbeit an diesen Problemen halten wir dieses Verfahren für praxisreif und haben damit in diesem Frühjahr im Kreisgebiet etwa 1300 vha Zuckerrüben ausgedrillt. Der uns von der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY zur Verfügung gestellte

D-324-Schlepper hat bei mehr als 30 Landwirten die Bestellung von über 400 vha Rüben durchgeführt. Dabei ist folgende Gerätekombination gewählt worden: An der Dreipunkthydraulik des D-324 wurde das Gerät „Juwel“ aufgehängt. An diesem Gerät sind je nach üblicher Reihentfernung und vorhandener Hackmaschine 5—7 IR II Einzelkornsaatschare befestigt. Diese Kombination hat sich als glückliche Lösung erwiesen, und es ist damit eine einwandfreie und gute Bestellung durchgeführt worden, an der sowohl Praxis als auch Wirtschaftsberatung ihre helle Freude gehabt haben. Der Aufgang ist durchweg gut, so daß überall ein voller Rübenbestand vorhanden ist.

Der D-324 hat bei uns etwa 180 Betriebsstunden gearbeitet. Davon sind etwa 130 Stunden reine Arbeitszeit, der Rest entfällt auf die Fahrten von Betrieb zu Betrieb, bzw. von Dorf zu Dorf. Mit der vorhandenen Gerätekombination sind also gut $\frac{3}{4}$ ha stündlich bestellt worden. Ganz besonders haben am D-324-Schlepper gefallen:

1. der feinarbeitende Kraftheber,
2. die AGRIOMATIC, die das Führen des Schleppers wesentlich erleichtert,
3. der ruhige Lauf der Maschine,
4. die gute Wendigkeit und
5. schließlich die Tatsache, daß die mehr als dreißig Landwirte, die den Schlepper bei den Bestellungsarbeiten jeweils selbst gefahren haben, in kürzester Zeit seine Bedienung beherrschten.

Das Kuratorium für Wirtschaftsberatung spricht allen Firmen, die uns bei Einführung dieser neuen Saatsaatsmethode geholfen und Maschinen und Geräte zur Verfügung gestellt haben, auch an dieser Stelle herzlichen Dank aus.“

Wie uns abschließend bekannt wurde, haben sich auf Grund der in diesem Rahmen vom D-324 geleisteten Arbeit mehrere Betriebe zum Ankauf dieses Schleppers entschlossen.

Unsere Aufnahmen zeigen den D-324 mit der besprochenen Gerätekombination.





Ein Klimmzug dünkt in dieser Lage ihm sehr und höchlichst angebracht. Die Sicht ist gut — doch ohne Frage jetzt hätt' er gern 'ne Unterlage, die ihm den „Aufstieg“ leichter macht.



Es ist geschafft — doch Blicke strafen den, der dieses Ganze arrangiert. „Miau — statt jetzt im Heu zu schlafen, muß ich hier diesem Fotografen Modell stehn — wirklich unerhört!“



Kater Murr will hoch hinaus!

Kater Murr stammt zwar vom Lande und ist sonst hinter Mäusen her, doch dies „Ding“ am Straßenrande mitten in dem gelben Sande interessiert ihn augenscheinlich sehr.



Diese Schaufel da dort droben denkt er — wir ein guter Ruheplatz. Kater Murr strebt schon nach oben, um die Möglichkeiten zu erproben auf dem hochgeleg'nen Untersatz.



Ein kühner Sprung — sieh' da — soben erwischt er noch den Schaufelrand. Gar schwierig scheint hier das Bestreben dem Körper festen Halt zu geben. Auch Kater Murr hat das erkannt.

Kundendienst ist alles!

„Das Salz in der Suppe des Landmaschinenhändlers ist der Kundendienst“, meinte vor einiger Zeit ein erfolgreicher Händler aus dem norddeutschen Raum. Wenn auch dieser Vergleich etwas weit hergeholt scheint, so drückt er doch sehr treffend aus, was heute schon unzählige Landmaschinenhändler sehr richtig erkannt haben: Kundendienst fördert das Geschäft!

Die Firma Gebr. Sichart in Landau/Isar, die zu den erfolgreichsten IH-Händlern in Süddeutschland gehört, exerziert bereits seit einiger Zeit mit sichtbarem Erfolg ihre Auffassung des Kundendienstes vor. In knapp zwei Jahren war es dieser Firma möglich, 100 Schlepper der neuen D-Linie zu verkaufen. Dieses stolze Ergebnis konnte erreicht werden, weil sich die Inhaber des Unternehmens besonders tatkräftig für den Verkauf von IH-Schleppern einsetzen und zum anderen, der vorbildliche Kundendienst der Firma Sichart überall in der Umgebung bekannt ist.

Der Jubiläumsschlepper wurde in einer kleinen Feierstunde an den Landwirt Eckel übergeben. Herr Sichart gab anlässlich der Übergabe seiner Zuversicht Ausdruck, recht bald auch den 200. IH-Schlepper ausliefern zu können.



Bezirksleiter Knabl übergibt den Jubiläumsschlepper an den Junior-Chef, Herrn Becker.



Herr Becker gibt den Schlepper weiter an den Landwirt Eckel in Landau.

Geburtstage

- 30. 4. 1958 Herr Jakob Junker, Eudenbach, Senior-Chef der Fa. Junker & Sohn, Simmern, 80 Jahre
- 3. 5. 1958 Herr Alois Brunner, Bad Kohlgrub, 70 Jahre
- 6. 5. 1958 Herr Friedrich Protz, Dringenberg bei Brakel, 60 Jahre
- 10. 6. 1958 Herr Wilhelm Herpel, Mitinh. der Fa. Gebr. Herpel, Laurenburg/Lahn, 75 Jahre

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

Nachruf

- 25. 6. 1958 Herr Karl Moser, Straßdorf, 57 Jahre

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

IH-Kurzinformationen

In den letzten vier Jahren hat sich der Schlepperbestand der Bundesrepublik verdoppelt. Nach amtlichen Schätzungen wird für Ende 1957 ein Bestand von 615 000 Stück angenommen gegenüber 543 000 zu Ende 1956.

Eine mehrmonatige praktische Ausbildung auf Farmen in den verschiedenen Staaten der USA absolvieren zur Zeit 54 junge europäische Landwirte aus Frankreich, Österreich, der Bundesrepublik, Griechenland, Irland, Italien, Holland, der Schweiz und der Türkei.

In Schleswig-Holstein durchgeführte Untersuchungen ergaben, daß zwischen 1948 und 1957 585 Millionen DM für Landmaschinen-Neuanschaffungen ausgegeben wurden.

Die Brotgetreidevorräte in der Landwirtschaft zu Ende April dieses Jahres belaufen sich nach den Meldungen der landwirtschaftlichen Berichterstatte auf rund 900 000 t gegenüber 1 010 000 t Ende April 1957.

Im Grünen Plan der Bundesregierung wurden 1956 und 1957 zusammen 3,5 Mill. DM an Ausbildungsbeihilfen für die Landwirtschaft gewährt. Der Berufsnachwuchs wird im Rahmen des Grünen Plans 1958 in verstärktem Umfang gefördert.

In den letzten Jahren wurden im Bundesgebiet jährlich etwa 6,7 Mill. t inländisches Getreide verfrachtet. Das entsprach einem Anteil von etwas über 50% der eigenen Getreideernte.

Im neuen westdeutschen Haushaltsplan ist eine höhere Zahl von Landwirtschaftsattachés bei den diplomatischen Vertretungen der Bundesrepublik im Ausland vorgesehen.

Normung tut den Schleppern not.

**Aber ein Schlepper ist kein Auto
Betriebswirtschaftlich sind mehrere Ausführungen erforderlich.**

Aus Kreisen der Schlepperindustrie wurden uns Ausführungen zur Verfügung gestellt, die sich bemühen, die Diskussion über den „Typen-Wirrwarr“ von allen Seiten zu beleuchten.

In der Bundesrepublik werden mehr Schlepperfabrikate hergestellt und auf den Markt gebracht, als in irgend einem andern Land. Fast alle Fabrikate werden dazu in mehreren Größen und mit einer Auswahl der verschiedenartigsten Ausrüstungen angeboten. Wenn man die Zahl der Fabrikate mit den Zahlen der lieferbaren Größen und der möglichen Sonderausführung multipliziert, kommt man auf eine so fantastische Zahl von „Typen“, daß man von einem Typen-Wirrwarr sprechen kann. Für den Landwirt wird dadurch die Wahl erschwert.

Vom Standpunkt der Rationalisierung sowohl der Produktion als der Ersatzteilversorgung, als der möglichen Verbilligung durch Rationalisierung, kommt es aber in erster Linie darauf an, daß die wesentlichen Bestandteile des Schleppers in großer Serie fabriziert werden und daß die Verschleißteile weitgehend standardisiert sind. Es geht also in erster Linie um die Motoren, die Getriebe, die Steuerung, Einspritzvorrichtungen, Starter usw.

Obgleich in der Bundesrepublik mehr als 20 Schlepperhersteller registriert sind, kommen in nennenswerten Mengen kaum mehr als sieben Motorenfabrikate zur Verwendung, d. h., wenige große Unternehmen fertigen Motoren für ihre eigene Schlepperproduktion und einige davon beliefern andere Schlepperhersteller mit Motoren. In den Verschleißteilen besteht eine gewisse Einheitlichkeit, soweit solche Teile in Standardausführung von Spezialfabriken bezogen werden. Selbstverständlich stellen die einzelnen Werke Motoren verschiedener Stärken her, aber bei weitem nicht so viele, wie es nach den PS-Angaben in den Prospekten und Preislisten scheinen mag. Bei Abweichungen um 1–5 PS handelt es sich oft um den gleichen Motor, der durch

Änderung in der Umdrehungszahl oder dergleichen auf eine höhere Motor-PS-Leistung gebracht wurde. Dies wurde zum nicht geringen Teil durch die Verbraucher selbst veranlaßt, weil sie sich daran gewöhnt haben, nach Motor-PS zu kaufen, anstatt nach der wirklichen Leistung des Schleppers bei der Feldarbeit. Aus dem gleichen Grunde wird im Wettbewerb ein nicht immer ehrliches, aber den Verbraucher verwirrendes Spiel mit den PS-Angaben getrieben. Es ist zweifellos ein Unsinn, daß in der Bundesrepublik alle Zahlen zwischen 10 und 35 als PS-Angaben auf dem Schleppermarkt erscheinen, während innerhalb dieses Spielraums fünf verschiedene Stärken sicher allen Anforderungen, die an die Schlepper gestellt werden, entsprechen und in der Tat auch kaum mehr wirkliche Unterschiede in den Stärken vorhanden sind.

Was die Getriebe angeht, so besteht eine noch weitergehende Standardisierung als bei den Motoren, weil nur wenige Schlepperhersteller eine eigene Getriebeherstellung haben. Die meisten Hersteller beziehen die Getriebe von Spezialfabriken. In noch stärkerem Maße gilt dies von Krafthebern, Einspritzpumpen, Steuerung, elektrischen Aggregaten etc. Die Reifen und Felgen sind ohnehin standardisiert.

Außer der Montage bleibt noch das äußere Kleid des Schleppers, wo allerdings erhebliche Unterschiede bestehen. Da es sich dabei kaum um Verschleißteile handelt, hat dies für die Ersatzteilversorgung keine Bedeutung. Natürlich lassen sich auch auf diesem Gebiet durch die Fabrikation größerer Serien gewisse Kostensenkungen erzielen, die aber, auf den einzelnen Schlepper umgelegt, nicht entfernt das Ausmaß haben, das oft angenommen wird.

Ein besonderes Kapitel sind die Sonderausführungen. Zunächst ist zu sagen, daß ein Vergleich des Schleppers mit dem PKW oder dem LKW abwegig ist. Diese Kraftwagen haben nur die Aufgabe, sich auf mehr oder weniger guten Straßen fortzubewegen. Die Abnehmer

wollen Geschwindigkeit und Komfort und beim LKW Tragfähigkeit. Die Wünsche der Landwirtschaft in bezug auf Stärke und Ausführung der Schlepper aber sind bedingt durch die verschiedenen Größenverhältnisse der Betriebe, durch die unterschiedlichen Arbeiten, die von dem Schlepper verlangt werden, und durch die mannigfachen Boden- und Geländeverhältnisse. Zum Beispiel ist es ein erheblicher Unterschied, ob ein Schlepper nur für das Abmähen von Wiesen und zu Transporten gebraucht oder ob er für Reihenkulturen eingesetzt wird. Ein weiteres Beispiel ist, daß der gleiche Schlepper bei manchen Arbeiten leicht sein soll, um Bodendruck zu vermeiden, bei anderen Arbeiten schwer, um die notwendige Bodenhaftung zu haben. Es ist nicht möglich, einen Schlepper in einer Standardausführung zu liefern, wenn er allen berechtigten Anforderungen gerecht werden soll. Andererseits ist es allerdings Tatsache, daß die Industrie in hartem Wettbewerb vielfach Sonderausführungen eingeführt hat, für die keine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit besteht, teils um Forderungen der Landwirtschaft zu entsprechen, teils im Interesse des Verkaufsgesprächs. Sicherlich bedeutet die Vielzahl von Sonderausführungen und Sonderausrüstungen eine Verteuerung in der Produktion und Lagerhaltung. Eine Normung, die die berechtigten Ansprüche der Landwirtschaft berücksichtigt und die unberechtigten ausschaltet, sollte in Zusammenarbeit der Organisationen der Industrie und Landwirtschaft möglich sein. Eine solche Normung wäre wohl geeignet, eine Verminderung der Spezialitäten und eine Verbilligung herbeizuführen. Über das Ausmaß der auf diese Weise erzielbaren Verbilligung sollte man sich aber keinen übertriebenen Erwartungen hingeben. Die Indexzahlen zeigen, daß in der Bundesrepublik die Schlepperpreise gegenüber anderen Industrieerzeugnissen unter dem druckstarken Wettbewerb sehr niedrig liegen. Wenn man die bedeutenden Verbesserungen berücksichtigt, so sind sie kaum

höher als vor dem Kriege. Es gibt wenig Länder in der Welt, in welchen die Verbraucherpreise für Schlepper niedriger sind als in der Bundesrepublik.

Gelegentlich ist vorgebracht worden, daß wenn schon Schlepper verschiedener Stärken notwendig sind, eine Rationalisierung doch dadurch erzielt werden könnte, daß sich jede Fabrik auf die Fertigung einer Stärke beschränken würde. Dadurch müßten sich theoretisch die Serien bei den einzelnen Fabriken vergrößern. Das bedeutet jedoch, daß sich ein Fabrikant auf eine Stärke beschränken und darauf verzichten soll, den ganzen Schleppermarkt zu erfassen. Solange man von freier Wirtschaft sprechen will, ist ein solches Verlangen nicht zu vertreten. Wichtiger aber ist, daß doch jeder Fabrikant schon im eigenen Interesse, aber auch im Interesse seiner Abnehmer, innerhalb seines Fabrikats auch zwischen den Größen eine weitgehende Standardisierung vorgenommen hat und fortgesetzt weiter durchführt. Ein Fachhändler kann sich also personal- und inventarmäßig am billigsten auf den Kunden- und Ersatzteildienst einrichten, wenn er alle in seinem Verkaufsgebiet benötigten Schleppertypen in einem Fabrikat bezieht.

Es soll nicht bestritten werden, daß die Vielzahl von Schlepperherstellern nicht einer wirtschaftlichen Notwendigkeit entspricht und daß die Zusammenfassung auf weniger Fabrikate für die wirtschaftliche Produktion und für die Verbraucher von Nutzen wäre. Der jetzige Zustand ist zum großen Teil auf die Nachkriegsverhältnisse und darauf zurückzuführen, daß es bei dem Zukauf aller wichtigen Aggregate verhältnismäßig einfach ist, ohne große eigene Fabrikationsanlagen und entsprechende Investitionen Schlepper herzustellen. Im freien Spiel der Kräfte wird sich dies aber nicht ändern, solange die Schlepper von der Landwirtschaft gekauft werden und sich im Wettbewerb mit den in großer Serie hergestellten Fabrikaten behaupten können.

(Aus „Handelsblatt“, Düsseldorf, vom 16. 7. 1958.)