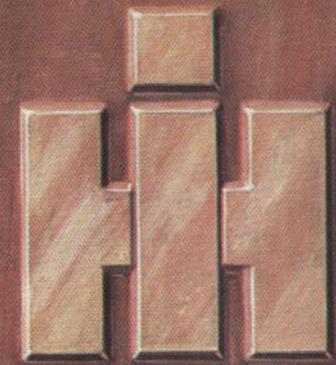


# gestern heute morgen

Unsere führende Position auf dem Weltmarkt ist die Folge jahrzehntelangen Vertrauens in die Qualität der IH-Produkte. Wie in jedem Jahr seit dem Bestehen unseres Unternehmens hat die International Harvester mehr landwirtschaftliche Maschinen verkauft, als jede andere gleichartige Organisation in der Welt. 1960 lagen die IH-Verkäufe

ca. 17% vor denen des Mitbewerbers an 2. Stelle und waren um ca. 20% dem dritten Platz voraus. — **Warum?** — Warum sollten die Landwirte in der ganzen Welt einer Firma die führende Position sichern? Dafür gibt es viele Gründe. Aber vier sind die Wesentlichsten. — Der erste ist: unsere Maschinen sind gut; wir glauben, daß sie mit die besten sind. Sie leisten die Arbeit, die sie leisten sollen und das über viele Jahre. — Und ihre Preise sind immer wettbewerbsfähig. — Der zweite Grund ist, daß IH-Landmaschinen sich auf einer hervorragenden Organisation von erfahrenen und kompetenten Händlern stützen. Sie können immer und überall einen guten Kundendienst für ein gutes IH-Produkt bekommen. — Der dritte Grund ist die IH-Forschung und -Entwicklung. In den großen Landmaschinen-Forschungs- und -Entwicklungszentren der IH-Werke in aller Welt wird jahraus, jahrein Arbeitskraft und Geld in die Entwicklung neuer Landmaschinen investiert, wie es in keiner anderen vergleichbaren Organisation der Fall ist. Das begründet zum Teil die führende Stellung im internationalen Landmaschinen-geschäft und ist das Resultat unseres Grundsatzes, daß es wichtiger ist, wie gut wir sind, als wie groß wir sind. — Und zum Schluß die Dauerhaftigkeit. Die Industrialisierung ist im Fluß. Einzelne Gesellschaften kommen und gehen, aber unser Unternehmen begann vor 130 Jahren, als Cyrus Hall McCormick den ersten Getreidemäher vorstellte. Seitdem haben wir den Landwirten in aller Welt seit mehr als einem Jahrhundert geholfen, ihre Ernte sicher einzubringen. Viele Generationen haben von unseren Produkten Gebrauch gemacht. Wenn Sie IH-Maschinen kaufen, wissen Sie, wie lange und wofür auch immer Sie die Maschinen nutzen wollen, International Harvester wird am Platz sein, fähig und bereit, nicht nur Ihre Wünsche zu erfüllen, sondern auch die Ihrer Söhne und Enkel.

**MCCORMICK**  
INTERNATIONAL



# PARTNER

# gestern heute morgen

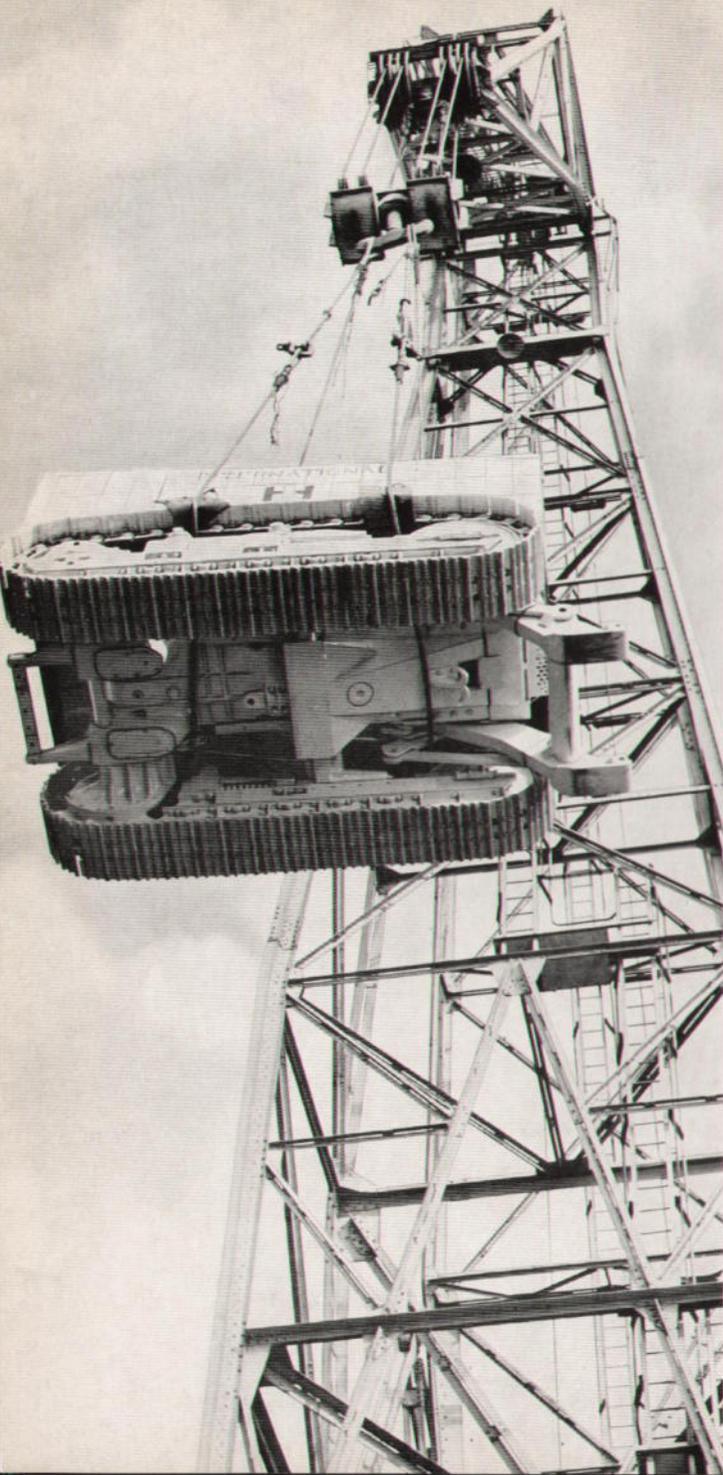


**ID**  
INFORMATIONSDIENST

AUSGABE 65

OKTOBER 1962

INTERVIEW MIT VERKAUFS-DIREKTOR  
B. G. LASRICH: „PARTNERSCHAFT“  
DIE HEILSAME KRISE - WIE MUSS EIN REGEL-  
HYDRAULIKPFLUG BESCHAFFEN SEIN?



Im Hafen von Antwerpen werden International Raupen für Deutschland umgeschlagen. Lesen Sie dazu unseren großen Bilderbericht auf den Seiten 23—25.

**Interview Partnerschaft** . . . Seite 3—4  
Verkaufsdirektor B. G. Lasrich gibt eine Erklärung über die Marktlage.

**Die heilsame Krise** . . . Seite 5  
R. Krüwinkler zeigt auf, daß die Landmaschinenindustrie heute mit den Auswirkungen eines wirtschaftlichen Umwandlungs- und Reinigungsprozesses fertig werden muß.

**Gute Partnerschaft über Jahrzehnte** . . . Seite 6—7  
Eine Reportage von zwei Menschen- und zwei Schlepper-Generationen auf einem hessischen Bauernhof.

**Tag der offenen Tür** . . . Seite 9—11  
Hier erfahren Sie, was Bauern bei einem Besuch der Hamburger Niederlassung der International Harvester Company erleben.

**Europas längste Hängebrücke** . . . Seite 12—14  
International Harvester-Baumaschinen arbeiten an einem gigantischen Projekt.

**Regelhydraulikpflug** . . . Seite 15—17  
Wie er aussehen muß und welche Eigenschaften er haben soll, damit er gut funktioniert, lesen Sie in diesem Artikel.

**Verkauf und Kundendienst — zweierlei** . . . Seite 18  
Ein oft diskutiertes Problem wird hier mutig angefaßt.

**McCormick-Schlepper auf Stielen** . . . Seite 19—21  
Eine originelle Lösung, um einen Schlepper für besondere Aufgaben geeignet zu machen, wird hier vorgestellt.

**Austauschmotoren — Kleinbestellungen** . . . Seite 22  
Unsere Ersatzteilabteilung gibt nützliche und praktische Hinweise, die jeden Landmaschinenhändler angehen.

**Chicago — Neuß — via Antwerpen** . . . Seite 23—25  
Ein Welthafen steht im Zeichen der International-Baumaschinen. Ein interessanter Bericht in Wort und Bild.

**Verkehrsprobleme** . . . Seite 27—29  
Hier geht es um Geschwindigkeitsbegrenzung im Straßenverkehr. Zwei Landmaschinenhändler und der Jurist sagen ihre Meinung.

**Beispielhafte Partnerschaft** . . . Seite 30  
Eine langjährige Geschäftsverbindung trägt ihre Früchte.

**IH-Informationsdienst**  
Herausgegeben von der Werbeabteilung der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M. B. H., Neud/Rhein, Industriestraße 39. Verantwortlich für den Inhalt: R. Krüwinkler. Bild- und Textredaktion: Dr. W. Talle. Anschrift des Heidelberger Werkes: Heidelberg, Heinrich-Fuchs-Strasse 92. Anschriften der Verkaufsniederlassungen: München 12, Landberger Str. 20, 1. Aufgang, Hamburg 27, Großmoonnstr. 114. Neuß, Industriestraße 39.

## INTERNATIONAL HARVESTER

OKTOBER 1962



### INTERVIEW

# PARTNERSCHAFT

Verkaufsdirektor B. G. Lasrich gibt eine Beurteilung der Marktlage auf dem Schlepper- und Landmaschinen Sektor und äußert sich über die Stellung und Pläne der International Harvester Company.

Die Beunruhigung, die seit einiger Zeit Landmaschinenhersteller und Landmaschinenhändler ergriffen hat, macht eine nüchterne Abschätzung der Lage notwendig.



#### Interview mit dem Verkaufsdirektor der deutschen IH, Herrn B. G. Lasrich:

I: Kein Land ist eine Insel, sagt man — und ich glaube, das stimmt, denn wir alle sind aufeinander angewiesen.

La: Ja, im Kleinen wie im Großen. Nehmen Sie die EWG.

I: Aber haben Sie eine echte Partnerschaft. Sie entstand durch den wirtschaftlichen Zusammenschluß mehrerer Länder, auf freiwilliger Basis, zur Stärkung der gemeinsamen Position . . .

I: . . . die heute so stark ist, daß andere Länder hinzustoßen möchten.

La: Aber da gibt es noch einen anderen anziehungstarken Kern, auf der anderen Seite des Ozeans, Amerika. Und was liegt näher, als daß sich zwischen diesen beiden großen Wirtschaftsgebilden ein Austausch vollzieht.

I: Also auch hier Partnerschaft. Nur — ist das nicht Zukunftsmusik?

La: Sicher, das alles entwickelt sich erst, und es wird noch eine Menge Arbeit geben. Ich meine aber auch: Das vollzieht sich mit einer gewissen Zwangsläufigkeit. Und weil das so ist, bleibt jedem Unternehmer, der weltweite Pläne verfolgt, keine andere Wahl, als diese globale Konzeption auf sein Unternehmen zu übertragen.

I: Sie meinen, eine unternehmerische Konzeption, die sich auf die freie Welt als Ganzes erstreckt.

La: Jawohl, und genau das tut die International Harvester Company seit Jahren.

I: Dann ist die IH also ein Modellfall.

La: Das kann man mit einigem Recht sagen. Die IH steht in der Weltrangliste der Großunternehmen an 19. Stelle, sie ist der größte Schlepper- und Landmaschinen-Produzent der Welt, ebenfalls der größte in Schwerlastwagen ab 3 to, und auch auf dem Baumaschinen-Sektor nimmt die IH eine führende Stellung ein.

I: Eine stolze Liste . . .

La: . . . die sich fortführen ließe.

I: Und wie steht die IH in Europa?

La: Von unseren insgesamt 40 Produktionsstätten liegen 8 in Europa.

I: Planen Sie ein Gesamteuropäisches-Programm?

La: Natürlich. Und ich kann ohne zu übertreiben sagen: Wohl kaum ein Programm wurde so gründlich geplant, entwickelt und durchrationalisiert wie das künftige IH-Europa-Programm.

I: Sie sind also gut gerüstet?

La: Für alle Möglichkeiten.

I: Aber stimmen Ihre optimistischen Planungen auch dann noch, wenn Sie an die augenblickliche Krise der westdeutschen Schlepper- und Landmaschinen-Industrie denken?

La: Auch dann noch. Denn wenn man das Ganze betrachtet, handelt es sich bei den westdeutschen Schwierigkeiten doch wohl nur um regionale, die man zudem seit Jahren kommen sehen konnte. Wie war es denn?

I: In den ersten 5 bis 6 Jahren nach 1950 lief alles großartig. Die westdeutsche Landwirtschaft mechanisierte unter dem

Druck des immer spürbarer werdenden Arbeitskräftemangels, und auf den Wogen dieses Bedarfs erhöhte die Schlepperindustrie ihre Produktion. Im Rekordjahr 1955 wurden dann ca. 150 000 Schlepper gebaut ...

I: ... und verkauft ...

La: ... und für die kommenden Jahre stellte sich die Industrie auf einen ähnlich hohen Absatz ein. Aber das war eine Fehleinschätzung, denn die Nachfrage blieb weit hinter dem Angebot zurück. Seit damals ist die Schlepper-Produktion rückläufig. (Siehe Tabelle 1, die Red.)

I: Und war es beim Mährescher nicht ähnlich?

La: Ja. 1955 gab es in Westdeutschland nur einige Tausend Mährescher. Der Bedarf der Landwirtschaft war groß. Also erhöhten die Produzenten ihre Kapazität, Jahr für Jahr. (Tabelle 2, die Red.)

I: Und nichts deutete darauf hin, daß die Produktion nicht hätte abgesetzt werden können, im Inland bzw. im Ausland. La: Aber trotzdem kam es wieder anders als gedacht. Einmal zeigte es sich, daß der Markt doch nicht mehr so stark aufnahmefähig war und zum anderen praktizierten die westdeutschen Landwirte plötzlich eine außerordentlich große Kaufzurückhaltung ...

I: ... die man in der Tat nicht erwarten konnte, denn 10 Jahre hatte der Landwirt gekauft - und nun wurde er plötzlich unter den Aspekten der EWG vorsichtig.

La: Und damit sind wir wieder bei der EWG, bei dem größeren Wirtschaftsraum mit all seinen Möglichkeiten. Sehen wir also wieder das Ganze. Sofort rücken die Dinge an den richtigen Ort.

I: Sie meinen, man muß unterscheiden können?

La: Ja, zwischen vorübergehenden Tendenzen und langfristigen Entwicklungen. Auf lange Sicht gesehen sind eben die ca. 170 Millionen Verbraucher der EWG interessanter als die etwa 54 Millionen der Bundesrepublik.

I: Und was folgern Sie daraus?

La: Größerer Raum = mehr Abnehmer, mehr Abnehmer = höhere Produktion und damit rationelleres Arbeiten.

I: Und wie beurteilen Sie die Chancen für den kleinen und mittleren Unternehmer?

La: Der Ausleseprozeß wird zeigen, wer stark und wer schwach ist. Sie wissen ja, daß bereits manche Hersteller auf der Strecke geblieben sind. Natürlich gibt es eine Gruppe kleiner und mittlerer Firmen, die als Hersteller von Spezial-

Maschinen lebensfähig sind und bleiben werden, im Endeffekt dürften jedoch nur Unternehmen mit Weltgeltung reelle Chancen haben, sich den Bedingungen des größeren Marktes anpassen zu können.

I: Und wie stark ist die Position der IH?

La: Sie wissen, die IH ist der größte Schlepper- und Landmaschinen-Hersteller der Welt. Bei uns steht alles auf einer breiten Basis. Sowohl regional als auch vom Produkt her. Die IH kann also im Großen planen und entwickeln ...

I: ... entwickeln, das ist ein gutes Stichwort. Wieviel geben Sie für Entwicklung aus?

La: 1961 waren es mehr als 55 Millionen Dollar, das sind umgerechnet gut 222 Millionen DM.

I: Das ist eine Menge Geld ...

La: ... und eine solche Menge kann nur ein Weltunternehmen aufbringen.

I: Damit wäre auch die Frage nach der Sicherheit angeschnitten.

La: Ja, denken Sie an die Sicherheit für den Bauern. In welchem Lande er auch wirtschaftet, er muß die Gewißheit haben, daß er eine Maschine kauft, deren Produzent nicht im Rahmen des Auslese-Prozesses auf der Strecke bleibt. Für ihn ist ein Weltunternehmen wie die IH eine solche Garantie. Bei der IH kauft er für sein gutes Geld gute Maschinen, in denen eine groß angelegte Entwicklungsarbeit investiert ist. Und - er kann auf ein breit angelegtes Angebot aus dem gleichen Hause zurückgreifen: auf Schlepper-, Geräte und Erntemaschinen.

I: Die gleiche Sicherheit erwartet der Landmaschinen-Händler, meine ich.

La: Ja, denn das ist klar: Handel und Produzent sind wettbewerbsmäßig gesehen eine Einheit. Der Produzent, der den guten Händler als Partner hat, hat den Markt in der Hand. Der Händler mit dem starken Produzenten als Partner, hat gute Umsätze und zufriedene Kunden.

I: Wenn ich Sie richtig verstehe, sehen Sie die Lage in der Bundesrepublik also nach wie vor als aussichtsreich an!

La: Ja. Aber nur dann, wenn sich wie im Falle der IH ein starkes Unternehmen und ein solider Händlerstamm als Partner verbinden. Im übrigen meine ich: Was ihre Ausrüstung mit Schleppern anbelangt, ist die westdeutsche Landwirtschaft recht gut auf die EWG vorbereitet. (Tabelle 3, die Red.)

Tabelle 1: Acker- und Raupenschlepper

	1954	1955	1956	1958	1959
Produktion	107 156	149 396	134 404	118 457	119 968
Inlandsabsatz	80 749	105 169	89 937	83 960	90 657
Export	26 407	44 227	44 467	34 477	29 311

Tabelle 3: Bestand an Vierrad- und Raupenschleppern Ende 1960:

Land	Anzahl	je Schlepper	
		in ha	auf 100 landw. Betriebe über 1 ha
Bundesrepublik	822 000	11	59
Frankreich	765 000	28	36
Italien	249 000	63	9
Niederlande	69 000	14	30
Belgien/Luxemburg	58 000	19	22
England	502 000	12	104
Osterreich	126 000	14	34
Schweiz	50 000	10	30

Tabelle 2: Bestand an Mähreschern in der Bundesrepublik:

1955	=	7 758
1958	=	26 000
1960	=	56 000
1. 10. 1961	=	ca. 68 000
1. 10. 1962	=	ca. 80 000

R. KRÄWINKEL

# die heilsame KRISE

Ja, es war höchste Zeit für eine Krise! Selbst auf die Gefahr hin, einen Proteststurm auszulösen, es muß einmal ausgesprochen werden, und je eher wir uns darauf einstellen, um so eher werden wir mit dieser Krise fertig.

Was hat es eigentlich für einen Sinn, wenn wir uns krampfhaft bemühen, die Tatsachen zu verleugnen und uns gegenseitig einzureden versuchen, es sei alles in bester Ordnung? Unsere Wirtschaft befindet sich in einem Umwandlungs- und Reinigungsprozeß, der längst zu erwarten war, denn die wirtschaftliche Gesamtsituation hat sich fast unmerklich gewandelt. Die Zeit des großen Bedarfs und damit des schnellen wirtschaftlichen Wachstums ist vorüber, und wie bei einem Baum von Zeit zu Zeit überflüssige und kranke Triebe herausgeschnitten werden müssen, damit er sich gesund weiterentwickeln kann, wird unsere Wirtschaft einen ähnlichen - teilweise schmerzhaften - dennoch aber heilsamen Prozeß durchmachen müssen.

Expansion um jeden Preis! Die Ausweitung des Betriebes und der Kapazität und auch die Erhöhung der Beschäftigtenzahl waren Trumpf. Daß bei dieser hektischen Betriebsamkeit vielfach die Übersicht verloren ging (man brauchte ja nicht zu rechnen) ist gar nicht verwunderlich. Es ist durchaus kein Geheimnis, daß in zahlreichen Betrieben, trotz des allgemeinen Mangels an Arbeitskräften, unrationell gearbeitet wird, und zwar nicht etwa nur in aufgebauten Verwaltungsapparaten, sondern auch in der Produktion. Eine natürliche Auslese im freien Wettbewerb wurde zum Teil auch dadurch verhindert, daß branchenfremde Gruppen ganz einfach ihr Geld investieren wollten und so Betriebe, die aufgrund falscher Geschäftspolitik oder nicht marktgerechter Produkte aus dem Wettbewerb ausscheiden mußten, künstlich wieder hochgepöppelt wurden, meist mit recht mäßigem Erfolg.

EWG-Bedrohung oder Chance? Einen bedeutsamen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung hat ohne Frage die EWG. Der Übergang zum gemeinsamen größeren Markt wird zweifellos noch manche Schwierigkeiten bereiten. Es besteht aber absolut kein Grund zur Schwarzmalerei und gewisse Interessenverbände sollten sich hüten, den Endabnehmer zu beunruhigen, denn eine künstlich erzeugte Unsicherheit kann viel schlimmere Auswirkungen haben als es der gemeinsame Markt jemals vermag. Er bietet ganz zweifellos den beteiligten Völkern bessere Chancen auf dem Weltmarkt im Wettbewerb mit anderen Wirt-

schaftsblöcken. Statt in Zweckpessimismus zu machen, sollten wir alle den Mut haben, uns auf die neue EWG-Situation einzustellen und in positivem Sinne unseren Beitrag zu leisten.

Eine leichte Krise kann sowohl heilsam als auch lehrreich sein. Hören wir also auf zu lamentieren und uns selbst zu bedauern. Verwenden wir unsere Energie lieber darauf, uns für den Wettbewerb noch besser zu rüsten.

Der Landmaschinen-Fachhandel hat bereits seit geraumer Zeit mit immer schwierigeren Absatzbedingungen zu kämpfen. Bereits vor mehreren Jahren haben wir diese Entwicklung vorausgesagt, und wer sich nicht rechtzeitig darauf eingestellt hat, der steht heute dank der Fusionen, Produktionseinstellungen etc. tatsächlich ohne eine echte Markenvertretung da.

Jeder Landmaschinenhändler sollte einmal ernsthaft folgende Fragen prüfen:

1. Habe ich den richtigen Geschäftspartner?
2. Arbeitet mein Betrieb rationell?
3. Biete ich einen erstklassigen Service?

Diese drei Faktoren werden letztlich entscheiden, ob ein Unternehmen künftige Krisen übersteht. Der richtige Partner muß ein vollständiges Programm bieten können und Gewähr geben, daß er auf lange Sicht im Landmaschinen-Geschäft führend sein wird. Der Landmaschinen-Fachbetrieb muß sich hauptsächlich auf eine Marke stützen können, da mit einem Sammelsurium an verschiedenen Erzeugnissen heute kein Betrieb mehr rationell arbeiten kann. Er muß ferner seinen Kunden einen erstklassigen Service bieten, da dies in Zukunft eines der wichtigsten Verkaufsargumente sein wird und außerdem eines Tages die Werkstatt vielleicht der tragende Pfeiler des Gesamtunternehmens sein muß.

Wie bereits eingangs erwähnt, sollten wir nicht Vergangenen nachtrauern, sondern sachlich und mit neuem Schwung an die Lösung unserer jetzigen Probleme gehen. Daß die International Harvester Company, wie in vergangenen Jahrzehnten so auch in Zukunft, ein fairer und leistungsfähiger Partner sein wird, ist unseren Geschäftsfreunden eine beruhigende Gewißheit. Denken wir an die Worte des Präsidenten:

„Wie schon in all den Jahren seit ihrer Gründung hat die International Harvester Company auch 1961 weitaus mehr Schlepper und Landmaschinen verkauft als irgend ein anderes Unternehmen in der Welt. Wir stehen damit seit vielen Jahren mit Abstand an der Spitze, und wir haben die feste Absicht, das auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten zu bleiben.“

Hertingshausen im hessischen Landkreis Kassel ist ein kleines schmuckes Dorf, ganze 79 Häuser gibt's darin mit 289 Einwohnern. Und nicht zu vergessen, der Hof von Karl Albert liegt ebenda, 24 ha groß mit 27 Stück Rindvieh und etwa 70 Schweinen.

Herr Albert übernahm den Hof im Jahre 1950 von seinem Schwiegervater, Herrn Heinrich Grebe, der sich damit offiziell auf sein „Altenteil“ zurückzog. Nichtsdestoweniger ist er nach wie vor am Leben und Treiben auf dem Hof interessiert und weiß genau, was im Betrieb vor sich geht. Vater Grebes Hobby ist seit je her die Maschinenpflege. Er hat früher verschiedene Maschinenpflegekurse mitgemacht. Wenn Not am Mann ist, fährt der nun 74 jährige auch heute noch mit dem Schlepper auf den Acker. Der ist nämlich sein Freund, ein guter alter Freund, denn er hat ihn schon seit 1938. Es ist ein FG-McCormick. Und der hat nun einen Bruder bekommen, den neuen McCormick D-439. Der FG-Schlepper hat bis heute ohne Störungen und Reparaturen gearbeitet, so hat er zum Beispiel noch die erste Bereifung. — Und es war natürlich auch für Bauer Albert klar, daß der neue Schlepper nur ein McCormick sein konnte.

Der D-439 wurde von Kundendienstmonteur Peters übergeben, der das damals — 1938 — bei dem FG-Schlepper auch gemacht hat. Darüber freute sich das Ehepaar Grebe besonders. Denn Herr Peters ist, als er noch im Außendienst von der Filiale Neuß aus tätig war, sehr oft bei Bauer Grebe zu Gast gewesen. Und jetzt — nach 24 Jahren — wurde er genauso herzlich empfangen. Einen besseren Beweis für das Vertrauensverhältnis zwischen Schlepperhersteller und Schlepperbesitzer gibt es wohl kaum.

Einen großen Verdienst daran hat natürlich die Firma Otto Nonn, Fritzlar, die für die gute Betreuung der Maschinen und ihren Kundendienst im dortigen Bezirk bekannt ist. Herr Nonn jun. ließ es sich nicht nehmen, bei der — man könnte fast sagen historischen — Übergabe mit dabei zu sein.

Wir hoffen und wünschen jedenfalls, daß der FG-Schlepper noch lange einsatzbereit ist und sind davon überzeugt, daß der neue D-439 zur vollen Zufriedenheit arbeiten wird. — Wenn in weiteren 24 Jahren ein ähnliches Jubiläum zu feiern ist, wäre das natürlich ein großes Ereignis.

# PARTNER über JAHRZEHNTE



Die Generationen vertragen sich gut auf dem Hof von Bauer Albert; das gilt für die Menschen wie für die Schlepper.



Hier „Alt“ und „Neu“ bei der Heuernte.

Hinter den bewährten McCormick-Maschinen steht ein zuverlässiger Händler, Firma Otto Nonn, Fritzlar.



# BESTÄNDIG- KEIT BEWÄHRT SICH...

Es hat einmal Zeiten gegeben, wo jeder überall kaufte. Einträchtig standen damals Schlepper oder Landmaschinen des Fabrikats x neben denen des Fabrikats y und neben denen des Fabrikats z im gleichen Händlerverkaufsraum und boten sich an. Der Bauer bekam bei ein- und demselben Händler dasjenige Fabrikat, welches er haben wollte. Und all das hatte scheinbar für den Händler den großen Vorzug, daß es beim Verkauf ohne viel Überzeugungsaufwand abging. Man hatte eben alles und jedes zu bieten. Aber Landmaschinen sind keine Krämerware. Und längst ist die Zeit da, wo diese Erkenntnis nicht mehr herausgeschrien werden muß. Sie ist Allgemeingut geworden, denn Kundendienst und Ersatzteildienst haben an Bedeutung gewonnen. Kenntnis des Verkäufers und Erfahrung des Monteurs sind dem Bauern von heute wichtig geworden. Sie sind für ihn sogar verkaufsentscheidend. Und das ist gut so. Denn allein ein sachkundiges Verkaufs- und ein erfahrenes Werkstattpersonal geben dem Landmaschinenfachbetrieb seine Existenzberechtigung, geben ihm den Verkaufsvorsprung gegenüber dem wackernden Auch-Verkäufervolk.

Also, Spezialisierung im Landmaschinenhandel heißt das Gebot der Stunde. Spezialisieren aber bedeutet in diesem Zusammenhang Mut zur Entscheidung und richtige Partnerwahl. Der Landmaschinenhändler von heute braucht in seinem Hersteller einen Geschäftspartner, der allen Stürmen unseres Wirtschaftslebens gewachsen ist. Das verlangt auch der Landwirt. Er möchte Maschinen erwerben, hinter denen nicht nur heute, sondern auch morgen noch Händler und Produzent gemeinsam stehen und gemeinsam – jeder für das, was ihm im Rahmen der Arbeitsteilung obliegt und beide sich ergänzend – für Qualität und Wertbeständigkeit, Kunden- und Ersatzteildienst garantieren.

Hier zeigt sich die besondere Stärke der International Harvester. In den langen Jahren seit ihrem Bestehen hat sie sich allen wirtschaftlichen Erschwernissen gewachsen gezeigt. Sie ist wie ein großes Schiff, das unbeirrt trotz hoher See das Wirtschaftsmeer durchmessen hat und auf dem sich jeder geborgen weiß. Viele Landmaschinenhändler haben in unserer Zeit die bittere Erfahrung machen müssen, daß zur guten, sicheren Händler-Produzenten-Partnerschaft vor allem Beständigkeit gehört. Mit Augenblicksbindungen können wir unsere Landmaschinen-Fachbetriebe, die wir mehr denn je im Zuge der Vollmechanisierung der Landwirtschaft nötig haben, nicht erhalten. McCormick-Händler haben nicht zuletzt wegen der Dauerhaftigkeit ihrer Bindung an ein Fabrikat und wegen der Leistungsfähigkeit dieses Fabrikats einen guten Namen, und wir wissen, daß sich auch für die Händlerschaft ein dauerhaftes Band mit dem richtigen Partner in klingender Münze niederschlägt. In einer Krise, die wir uns nicht wünschen, aber die kommen kann, ist jeder auf den anderen angewiesen. Der Händler auf den zuverlässigen Hersteller und der Hersteller auf den zuverlässigen Händler. So, Hand in Hand, führt der Weg sicher in die Zukunft. Die gute Geschäftsbeziehung macht uns stark. Dr. W. Tolle

... und wir  
alle sind so  
stark  
wie unser  
**PARTNER**

# Tag der offenen Tür





Großes Interesse rufen bei jung und alt die McCormick-Schlepper mit der neuen exact-Regelhydraulik hervor.

In der Zeit vom 17. bis 20. Juli 1962 bot die Niederlassung Hamburg der International Harvester Company mehr als 400 Besuchern aus Norddeutschland wirklich etwas Besonderes. An einem 'Tag der offenen Tür' wechselten in bunter Folge beiehende Vorträge, Maschinenbesichtigungen, ein groß angelegtes Probefahren und schließlich ein Besuch der Versandanlagen der Filiale einander ab.

Alles in allem gab es den Besuchern einen interessanten Einblick in die vielfältigen Arbeiten einer Verkaufsniederlassung. Aber wichtiger noch als das: Die Bauern, die sich für diesen Tag freigegeben hatten, überzeugten sich selbst in bester Weise von der Güte und der Qualität der IHC-Maschinen.

Herr Direktor Vörtler begrüßte nach dem Eintreffen der Busse die Gäste und dankte ihnen für das Interesse, welches sie durch ihren Besuch der International Harvester Company entgegengebracht haben. Der Leiter der Verkaufsförderung, Herr A. Weberling, gab sodann einen umfassenden Überblick über das gewaltige Unternehmen der International Harvester Company als größten Landmaschinenhersteller der Welt mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Bau von Schleppern, Mähreschern und anderen Landmaschinen. Schließlich

machte Kundendienstingenieur Müller die Besucher in einem lehrreichen Vortrag mit der neuen exact-Regelhydraulik an McCormick-Schleppern vertraut. Allen Zuhörern wurde klar, daß McCormick-Schlepper mit ihren bewährten, leistungsfähigen Motoren, dem vielseitigen Agriomatic-Getriebe und nun der neuen Regelhydraulik unübertroffen sind und den Bedingungen der Landwirtschaft in jeder Beziehung gerecht werden. Nach einem fachlich ausgerichteten Vormittagsprogramm und einem gemeinsamen Mittagessen im Landungsbrücken-Restaurant von St. Pauli (— wie könnte es im Seehafen Hamburg anders sein —), wo es ein schmackhaftes Fischgericht gab, blieb am Nachmittag ausreichend Zeit für einen geselligen Abschluß der Veranstaltung. Natürlich mußte auch eine Hafenrundfahrt mit einer Motorbarkasse dabei sein. Und so war es: Bei einer frischen Brise und dem Lärmern der Schiffsmotoren suchte und fand man Erholung und Entspannung. Keiner der vielen Besucher hat die Hafenstadt an der Elbemündung verlassen ohne das Bewußtsein, einen schönen, lehrreichen Tag verbracht zu haben, und jeder nahm die Überzeugung mit nach Hause, einem bedeutenden, zuverlässigen Landmaschinenunternehmen mit weltweiter Erfahrung eng verbunden zu sein.



Jedermann konnte sich eingehend über die McCormick-Selbstfahrer unterrichten lassen. (Bild oben)

Winzig nimmt sich die Reisebarkasse für die Gäste der International Harvester Company Hamburg aus — neben den gewaltigen Ozeanriesen im Hafen.

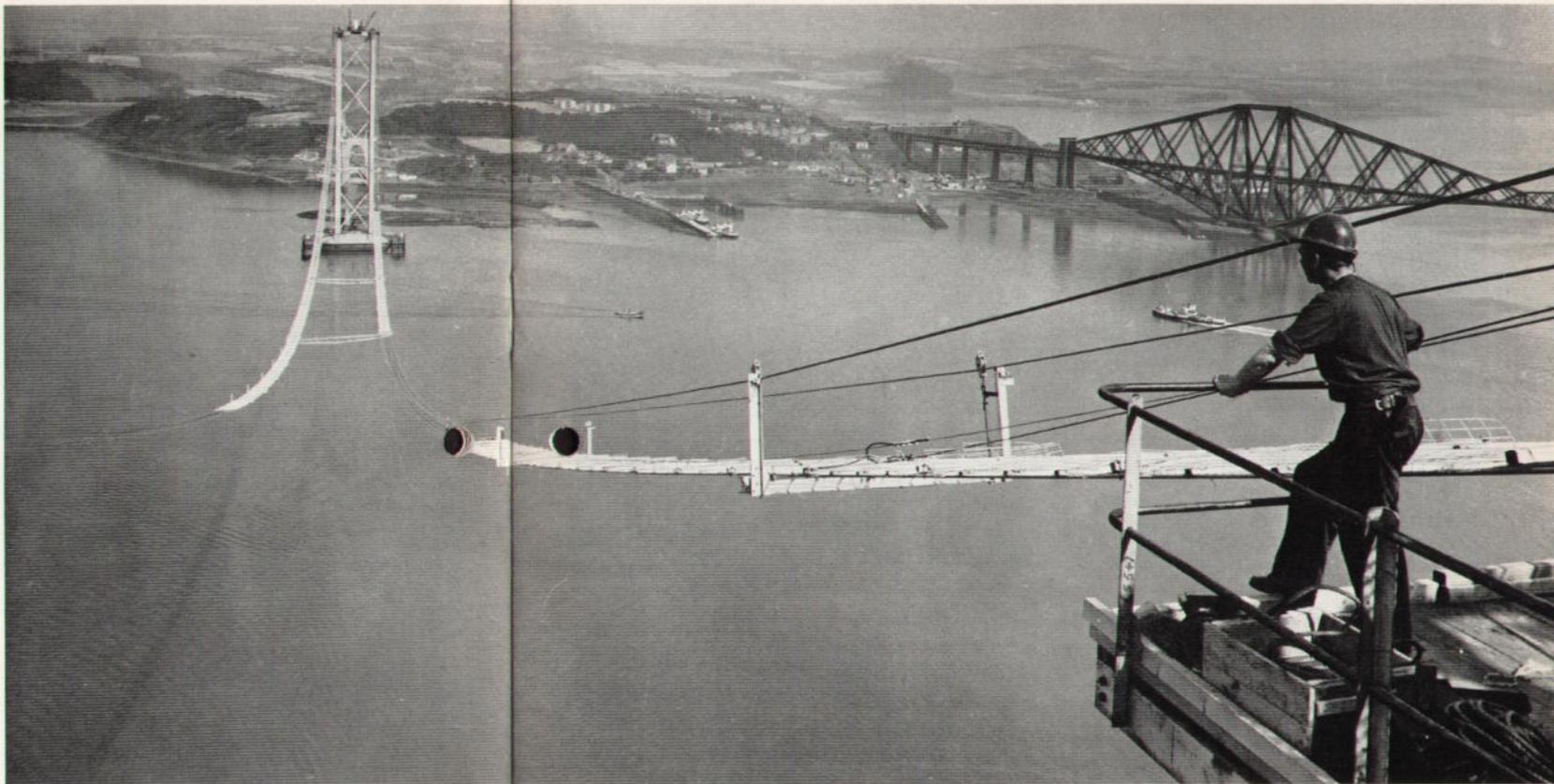


Herr Direktor Vörtler, Leiter der Verkaufsniederlassung Hamburg, spricht zu den Besuchern. (Bild oben)

**VERTRAUEN**  
Grundlage echter  
**Partnerschaft**

Ein erlebnisreicher Tag gibt Appetit — auch auf Bier und schöne duftende Zigarren.





## EINE AUTOBRÜCKE ÜBER DEN FIRTH OF FORTH

EUROPAS LÄNGSTE HÄNGEBRÜCKE SOLL DIE VERKEHRSSCHWIERIGKEITEN IM SCHOTTISCHEN TIEFLAND BESEITIGEN

Schottlands Herz sind seine ‚lowlands‘ — das schottische Tiefland. Dieses Gebiet verbindet das felsige Hochland im Norden mit dem im Süden. Große Schiffe werden hier gebaut, hier blüht die Landwirtschaft, hier wird schwarze Kohle ans Tageslicht gefördert, und hier gärt der berühmte schottische Whisky. Wenn die ‚lowlands‘ das Land einerseits auch verbinden, so spalten sie es andererseits, und zwar durch ihre Buchten Firth of Clide im Westen und Firth of Forth im Osten, die wie eine riesige Zange alle Straßen landeinwärts zwingen. So ist in dem engen, nur 60 Meilen breiten Zangenmaul tatsächlich der Verkehr zu einem großen Problem geworden.

Im Jahre 1883 wurde erstmals etwas zur Verbesserung der Situation unternommen, als nämlich der Bau einer 1,5 Meilen langen Eisenbahnbrücke über den Firth of Forth begann. 5 000 Leute arbeiteten 7 Jahre lang daran für einen Lohn von mehr als 3 Mill. Pfund Sterling. Über 54 000 Tonnen Stahl und 21 000 Tonnen Zement wurden benötigt, um die Bucht zu überbrücken. Zwar erleichterte diese neue Brücke den Bahntransport erheblich, aber Pferdefuhrwerke und Lastwagen mußten nach wie vor die altmodische „Queensfähre“ benutzen, die älteste Fähre in ganz Großbritannien, deren Geschichte bis auf das 11. Jahrhundert

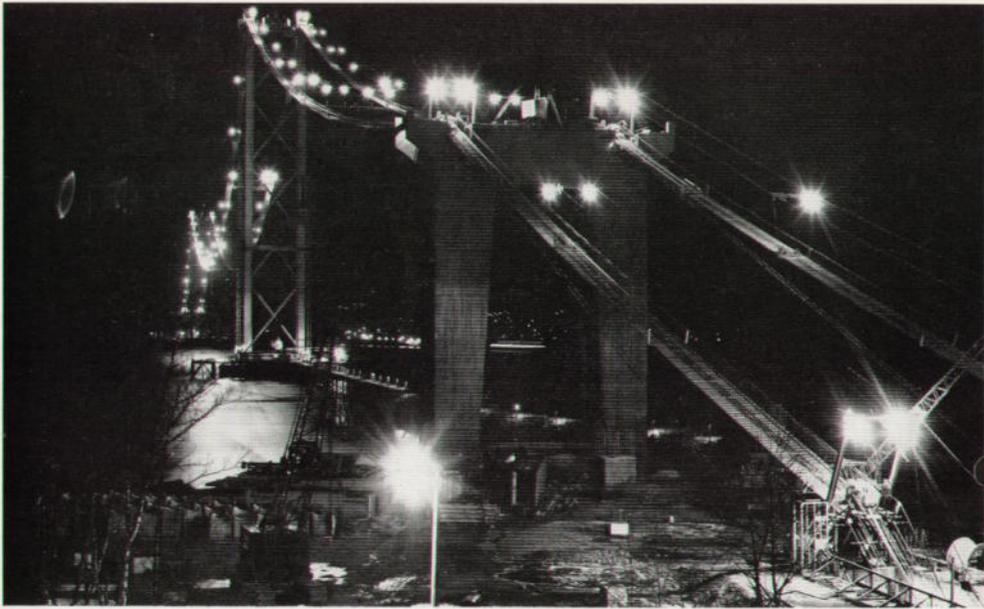
zurückgeht. Noch heute befördert die „Queensfähre“ täglich etwa 14 000 Personen. Aber selbst zwei, drei und zeitweise vier Fähren, die am Firth of Forth eingesetzt wurden, bewältigten bald den Verkehr nicht mehr, besonders im Sommer, wenn Tausende von englischen Touristen ins schottische Hochland reisten. Die einzige Möglichkeit, hier etwas zu verbessern, war die Errichtung einer Auto- brücke über die Bucht. Aber jedes Mal, wenn solch ein Vorschlag kam, wurde er als unausführbar oder zu teuer zurückgewiesen. Erst in den letzten Jahren rückten diese Pläne für den Bau einer solchen Auto- brücke über den Firth of Forth auf Grund verbesserter Baume-



Hier wird sich eines Tages die gewaltige neue Auto- brücke über die weite Wasser- fläche spannen. (Bild oben)

In schwindelnder Höhe über dem Firth of Forth verrichten die Montagearbeiter ihr schweres Werk.

thoden in den Bereich des wirtschaftlich Möglichen. Zunächst wurde eine verantwortliche Gesellschaft, die „Forth Road Bridge Joint Board“ gebildet. Ende 1958 wurden entgeltlich die beteiligten Unternehmen bestimmt und dann begann die Arbeit. Die 1 1/2 Meilen lange Hoch- brücke über den Firth of Forth, deren Bau jetzt Riesenfortschritte macht, wird die weiteste Spannweite aller Brücken Europas haben und die viertgrößte in der ganzen Welt. Die Brückendecke, die auf zwei 156 Meter hohen Pfeilern aus Eisenbeton ruht, befindet sich 46 Meter über dem Wasserspiegel. Die 24 Meter breite Brücke wird nach Fertigstellung aus zwei 7,30 Meter



Tag- und Nachtarbeit und der Einsatz leistungsfähiger Maschinen sorgen dafür, daß die Brücke innerhalb von 5 Jahren aufgebaut ist.

breiten Autostraßen bestehen, zwei 2,70 Meter breiten Fahrradwegen und zwei 1,80 Meter breiten Fußgängerwegen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind die Pfeiler fertiggestellt, das Verlegen der wichtigsten, stützenden Verstrebrungen ist in vollem Gange und die Arbeit an den verschiedenen Auffahrtstraßen hat begonnen. Es müssen schätzungsweise 822 960 m<sup>3</sup> Erde und Schiefer bewegt werden, ehe

der Grund für die südliche Auffahrtstraße geebnet ist. Und hier, in diesem unwegsamen Gelände sind International Baumaschinen eingesetzt. International Raupenschlepper aus Amerika und England bewähren sich hier in unermüdlichem Einsatz. Sie graben sich in fortzuschaffende Hänge, beladen einen Lastwagen nach dem anderen und ebnen riesige Flächen. Sie sind eine große Hilfe zur schnellen Vollendung dieses Teils des Riesenprojekts.

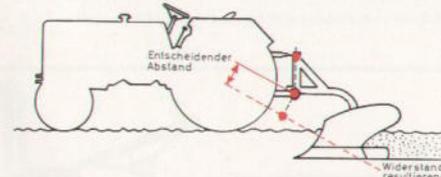
Wenn die Hochbrücke über den Firth of Forth im Jahre 1963 fertig ist, wird sie einen Verkehrsstrom tragen, der auf rund 2 Mill. Fahrzeuge pro Jahr geschätzt wird. Es ist eine Gebühr von 5 Shilling pro Fahrzeug vorgesehen. Man hofft, daß man unter diesen Bedingungen die größtmögliche Benutzung der Brücke erreichen kann und gleichzeitig innerhalb von 15 Jahren die Kosten für das 15,5 Mill. Pfund Sterling Projekt wieder eingekommen hat.

Großen Anteil an dem schnellen Fortkommen der Arbeiten haben IH-Raupen- und Radschlepper, die in erster Linie zur Verrichtung von Erd- und Transportarbeiten bei diesem gigantischen Werk dienen.



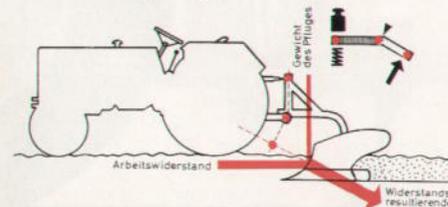
# Wie muß ein Regelhydraulikpflug beschaffen sein?

Beim Pflügen treten Kräfte auf, die man zusammenfassend als Arbeitswiderstand bezeichnen kann, wobei beispielsweise auch das Pfluggewicht als eine der Kräfte mit eingerechnet sein soll. Bekanntlich erlaubt es die Physik, Kräfte verschiedenster Stärke und Richtung geometrisch zu addieren und in einer einzigen Resultierenden aufzufassen. Genauso beim Pflug. Auch da kennen wir die „Resultierende des Arbeitswiderstandes“ als diejenige Endkraft, die in Stärke und Richtung vom Schlepper und den Anlagen des Pfluges überwunden werden muß. Sie greift an der Pflugschar an und zieht mehr oder weniger steil nach hinten abwärts, wie es in unserem Bild zu sehen ist.



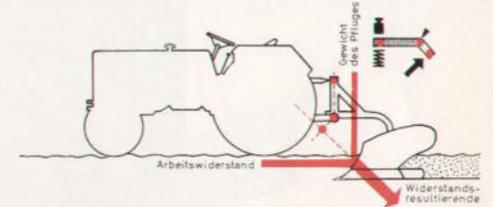
Die Widerstandsresultierende des Pfluges verläuft in einem bestimmten Abstand vom hinteren Anschlußpunkt des unteren Lenkers. Dieser Abstand ist für den Regeldruck am oberen Lenker entscheidend.

Nun kann man sich den Pflug in seiner Anlenkung an den Schlepper als zweiseitigen Hebel vorstellen, der in seinen Anschlußzapfen für die unteren Lenker seinen Drehpunkt hat. An dem einen Hebelarm greift die Widerstandsresultierende als Kraft an. Die Länge des Hebelarms ergibt sich dabei aus dem Abstand, in dem die Widerstandsresultierende, die wir uns hierfür nach vorn verlängert vorstellen, von dem Drehpunkt an den unteren Lenkern entfernt verläuft. Unsere Abbildung 2 zeigt, wie das gemeint ist.



Vor allem aus Arbeitswiderstand und Gewicht des Pfluges ergibt sich die Widerstandsresultierende. Der Abstand der Resultierenden vom unteren Lenkeranschluß und der Abstand zwischen Ober- und Unterlenkeranschluß (rote Punkte) ergeben einen zweiseitigen Hebel, wie wir ihn oben rechts im Bild noch einmal gezeigt haben.

Und aus ihr läßt sich auch leicht erklären, daß die Richtung, in der die Widerstandsresultierende verläuft, für die Länge des Hebelarms entscheidend ist. Dem Produkt „Kraft x Kraftarm“ entspricht nach den Gesetzen des zweiseitigen Hebels das Produkt „Last x Lastarm“. Bei dem von uns vorzustellenden Hebel tritt als „Last“ der Regeldruck am oberen Lenker mit der Pflugkoppel als „Lastarm“ auf. Und es ist einleuchtend, daß nur dann ein für die Steuerungsautomatik der Regelhydraulik ausreichender Druck am oberen Lenker vorhanden sein kann, wenn auf der anderen Hebelseite das Produkt „Kraft x Kraftarm“ genügend groß ist. Oder – was das gleiche ist, – wenn ein bestimmter Arbeitswiderstand an einen ausreichend langen Hebelarm angreift. Die Frage, ob sich ein Pflug für die Arbeit mit der Regelhydraulik eignet, läßt sich darum immer dann positiv beantworten, wenn in seiner Konstruktion dafür gesorgt wurde, daß die nach vorn verlängert gedachte Widerstandslinie in einem solchen Abstand unterhalb der Anschlußpunkte an dem untern Lenker hindurchläuft, daß ein genügend langer Hebelarm vorhanden ist, der einen Regeldruck am oberen Lenker erzeugen kann. Unsere Abbildung 3 läßt deutlich werden, daß bei steil verlaufender Linie des Arbeitswiderstandes die Gefahr



Eine steile Widerstandsresultierende, manchmal durch hohes Pfluggewicht verursacht, ergibt ein ungünstiges Hebelverhältnis mit geringerem Druck am oberen Lenker. (Siehe wieder Hebel rechts oben im Bild im Vergleich zu Abb. 2.)

am größten ist, daß die Widerstandslinie aus dem günstigen Bereich unterhalb des Drehpunktes herausgerät und somit kein genügender Regeldruck am oberen Lenker mehr auftritt. Steiler Verlauf der Widerstandslinie heißt, daß die senkrechten Kräfte am Pflug entsprechend größer als die waagerechten Kräfte sind. Da zu diesen senkrechten Kräften maßgeblich das Pfluggewicht zählt, haben schwere Voll- und Winkeldrehpflüge meist auch eine steile Widerstandslinie und darum reicht der Oberlenkerdruck bei solchen Pflügen viel häufiger als bei einfachen Beetpflügen nicht aus, um die Regelautomatik zu betätigen. Die Einflüsse des

Bodens mögen hierbei einmal außer acht gelassen werden.

Aus den bisherigen theoretischen Erörterungen erklären sich auch gewisse, nachfolgend beschriebene Pflugmaße, die eingehalten werden müssen, soll sich der Pflug für die Regelhydraulik eignen.

Erst einmal muß bei mehrscharigen Pflügen der erste Körper möglichst nahe an den Anschlußpunkten der unteren Lenker liegen.

Warum sagt uns die Abbildung 4. Aus ihr ist leicht zu erkennen, daß bei gleichem Verlauf der Widerstandslinie der für den Oberlenkerdruck entscheidende Hebelarm umso kürzer wird, je weiter der erste Pflugkörper nach hinten versetzt ist.

Das zweite wichtige Maß ist die sogenannte Koppelhöhe des Pfluges, womit der Abstand zwischen den Anlenkpunkten der Unterlenker und dem des Oberlenkers gemeint ist. Er liegt am besten im Bereich von 460 bis 560 mm (Abbildung 5). Ist es größer, als hier

angegeben, trifft der Oberlenker in einem spitzen Winkel auf den Regelhebel am Schlepper. Der Regeldruck am Oberlenker wird dann durch die ungünstigere Hebelübersetzung und die ungünstigere Lage des Oberlenkers geringer.

Das nächste Maß ist der Abstand der Anschlußzapfen für die unteren Lenker von der Scharspitze und zwar wie es die Abbildung 6 zeigt in die Senkrechte projiziert. Es muß größer sein als allgemein bei Dreipunkt-Pflügen und zwar liegt es am günstigsten zwischen 500 und 560 mm. Bei diesem Maß bleiben die Unterlenker während der Pflugarbeit annähernd in der Waagerechten. Ist es geringer, so zeigen die Unterlenker schräg nach unten, die Anschlußpunkte nähern sich damit der Widerstandslinie, der Hebelarm wird dadurch kürzer und folgerichtig die Regelkraft am Oberlenker geringer, wie es aus der Abbildung 7 hervorgeht.

Ein anderer wichtiger Punkt ist das Anlenkstück für den Oberlenker am Pflug, das bei vielen Voll- und Winkel-

drehpflügen einknickbar ist. Hier muß eine Verriegelung eingebaut werden, ehe sich ein Pflug für die Regelhydraulik eignet, damit auch im Zugbereich eine präzise Übertragung der Regelkräfte über den Oberlenker gewährleistet ist. (Wenn bisher auch immer nur von der häufiger vorkommenden Druckregelung gesprochen wurde, so soll nicht unerwähnt bleiben, daß die exact-Regelhydraulik auch im Zugbereich am oberen Lenker arbeitet.)

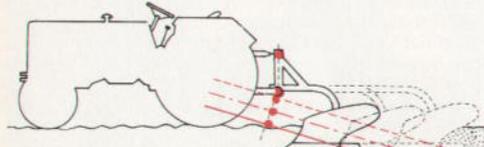
Stütz- oder Tasträder brauchen wir selbstverständlich an Regelhydraulikpflügen nicht mehr. Sie sind höchstens dann noch von Bedeutung, wenn einmal bei sehr flacher Schälarbeit die Regelkraft des Pfluges nicht mehr für eine genauere Tiefenhaltung ausreichen sollte. Hier kann man sich helfen, indem man mit dem Tiefenstellhebel eine etwas größere Furchentiefe einstellt als diejenige, in der man zu arbeiten wünscht, und dann den Pflug auf ein Stützrad abstützen läßt. Aber das ist eine Methode, der man sich nur in wirklichen Ausnah-

mefällen bedienen sollte.

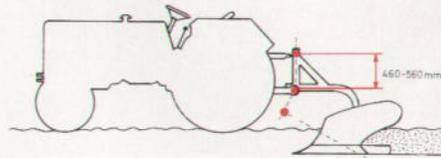
Pflüge, die an einer Regelhydraulik arbeiten, werden in der gewünschten Furchentiefe getragen. Das heißt, eine Schleifsohle am Pflug ist nicht mehr nötig. Wichtiger wird aber die seitliche Anlage, da ein Regelhydraulikpflug eine größere Abstützfläche an der Furchenwand nötig hat.

Die Einstellung des Pfluges macht keine Schwierigkeiten. Zur Tiefeneinstellung dient selbstverständlich nicht mehr der Oberlenker, sondern ein besonderer Hebel der Schlepperhydraulik. Ein Verkürzen oder Verlängern des Oberlenkers bewirkt lediglich ein Neigen des Pfluges und kann bei Zweischarpflügen erforderlich werden, um ein gleichmäßiges Arbeiten beider Körper zu erreichen. Das Verstellen der Seitenneigung des Pfluges und der Arbeitsbreite wird entsprechend den verschiedenen Pflugtypen in der gleichen Form vorgenommen wie bisher. Die Regelhydraulik ändert daran also nichts.

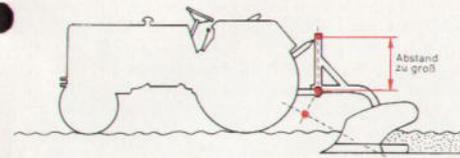
Dr. W. Tölle



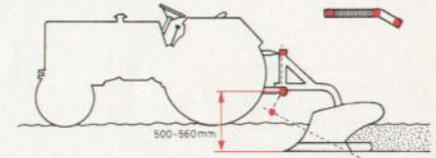
Aus den vorhergehenden Abbildungen haben wir ersehen, daß die Hebelverhältnisse um so ungünstiger werden, je dichter die Widerstandslinie an den Unterlenkeranschluß herankommt. In obiger Abbildung ist zu erkennen, daß das Hebelverhältnis auch dann um so ungünstiger wird, je weiter der Pflugkörper vom Schlepper wegrückt.



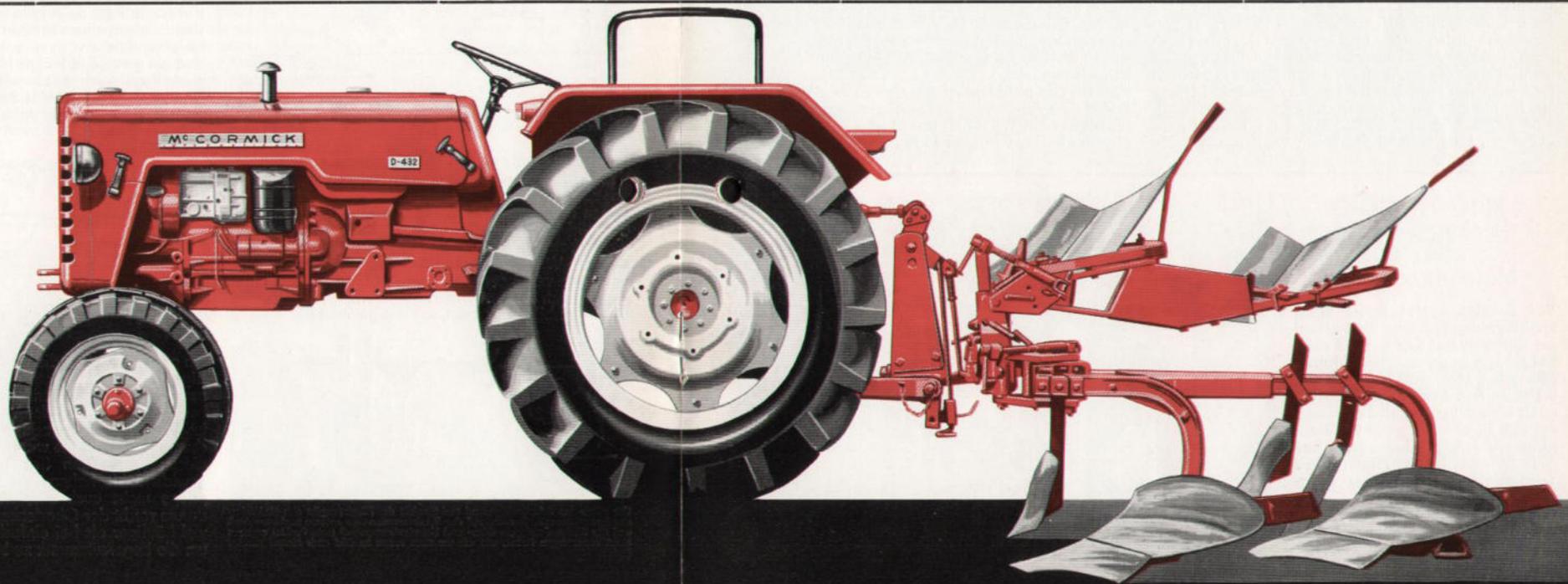
460-560 mm ist das richtige Maß für die Länge der Pflugkoppel.



Hier ist die Pflugkoppel zu lang. Der obere Lenker trifft zu steil auf den Schlepper auf.



Der richtige Abstand zwischen Scharspitze und unterem Lenker beträgt 500 bis 560 mm. Dabei ergibt sich ein ausreichendes Hebelverhältnis, um einen Druck am oberen Lenker zu erzeugen.



# Verkauf und Kundendienst zweierlei?

In einem Zeitungsartikel, der vor ein oder zwei Jahren erschienen ist, wurde die Empfehlung gegeben, man solle doch im Landmaschinengeschäft endlich den Mut zur Trennung von Verkauf und Kundendienstleistungen finden. Der Autor glaubte, dann endlich würde die schon so lange fällige Bereinigung des Landmaschinenmarktes eintreten, dann endlich würden sich gesunde Vertriebsspannen einpendeln und der Unterbieterei der guten, an ordnungsmäßigen Kundendienst gewöhnten Händler durch die anderen, die sich an keine derartige Verpflichtung gebunden fühlen, sei gründlich ein Ende gesetzt. Niemand biete dann eben einen Kundendienst; und das sei die Gesundheitskur für den Landmaschinenmarkt. Im übrigen glaubte der Autor zu wissen, in Amerika sei das längst so.

Nun, ich würde nicht heute noch zu dieser erstaunlichen Ansicht Stellung nehmen, wenn nicht kürzlich in einem Gespräch am runden Tisch die gleichen Gedanken unter Bezugnahme auf den erwähnten Fachartikel vorgetragen worden wären. Und ich würde das allein auch noch nicht zum Anlaß einer Entgegnung nehmen, müßte ich nicht die hier zum Ausdruck gekommenen Tendenzen für bedenklich halten. Gewiß gibt es genügend Händler, für die ihre Kundendienst- und Reparaturwerkstatt eine große Belastung bedeutet und die liebend gern auf deren Unterhaltung verzichten würden, um beide

Hände frei zu haben für intensive Verkaufsanstrengungen. Verständlich – aber dabei ist vergessen, daß das Ansehen der Werkstatt mehr und mehr verkaufen hilft. Und wo es das heute noch nicht tut, wird es morgen bestimmt so sein. Solange wir von unseren Schleppern und Landmaschinen Leistungen verlangen, insbesondere hinsichtlich der Langlebigkeit, wie es die Landwirtschaft heute und auch in Zukunft mit Recht tut, können wir im wohlverstandenen Interesse der Landwirtschaft keine Methoden aus der reinen Konsumgüterbranche übernehmen. Die Betreuung der vielfach sehr komplizierten Landmaschinen durch den verkaufenden Händler ist darum unvermeidlich. Ich möchte wissen, wie sich ein Landwirt dazu stellen würde, wenn sein Händler tatsächlich eines Tages die Verantwortung für eine verkaufte Maschine verweigern würde. So etwas ist nur denkbar, wenn der Bauer in einem solch hohen Umfang technische Kenntnisse besitzt, daß für ihn auch komplizierte Landmaschinen – übertrieben gesprochen – den Charakter etwa einer selbst zu dengelnden Sense angenommen haben. Ob aber so etwas unter dem Blickwinkel der Vorteile einer arbeitsteiligen, spezialisierten Wirtschaft tatsächlich wünschenswert ist, scheint mir im höchsten Grade fraglich zu sein. Im übrigen ist der Hinweis jenes Autors auf Amerika gewiß in diesem Zusammenhang nicht haltbar. Abgesehen von einer anderen Ausgangsposition (Pioniercharakter des amerikanischen Farmers mit besonders ausgeprägtem handwerklichem und technischem Können!), verläuft die Entwicklung nämlich dort heute in gleicher Weise wie bei uns.

Seltsamerweise erkennen wir zudem bei Automobilen die Überlegenheit eines guten Vertragskundendienstnetzes mit Selbstverständlichkeit an, bei den örtlich viel stärker gebundenen Landmaschinen hingegen lehnt man den Vertragskundendienst ab, der hier nun einmal wegen der lokalen Gebundenheit mit dem Verkauf gekoppelt sein muß.

Muß man da nicht befürchten, daß im erwähnten Fachartikel eine Ansicht, die in Händlerkreisen nichts anderes als Verwirrung stiftet, nur ihrer zweifelhaften Originalität halber vertreten wurde? Tö.

## McCORMICK Spielzeug-Schlepper aus der Match-box-Serie

Viel Gefallen werden unsere neuen Spielzeugschlepper finden. Sie bestehen aus Spritzguß, sind sehr fest und stabil und gehören zu der im Spielzeughandel erhältlichen Match-box-Serie, die auch bei vielen Erwachsenen Sammlerleidenschaft erweckt hat. Wir sind überzeugt, daß auch Sie an diesen neuen Spielzeugschleppern Freude haben werden und diese Schlepper bei der Planung Ihres Verkaufsförderungsprogrammes entsprechend einsetzen.

Die McCormick-Spielzeugschlepper aus der Match-box-Serie können sofort abgerufen werden.



# McCormick-Schlepper auf Stelzen gegen Tabak-Blauschimmel

Dort, wo heute noch der Tabak-Anbau in Deutschland zu Hause ist, im badi-schen Land, hat sich eine gefährliche Pflanzenkrankheit eingeschlichen, der Tabakblauschimmel. Vor Jahren schon trat er in französischen Tabakbeständen auf und griff von da auch auf die deutschen Plantagen über.



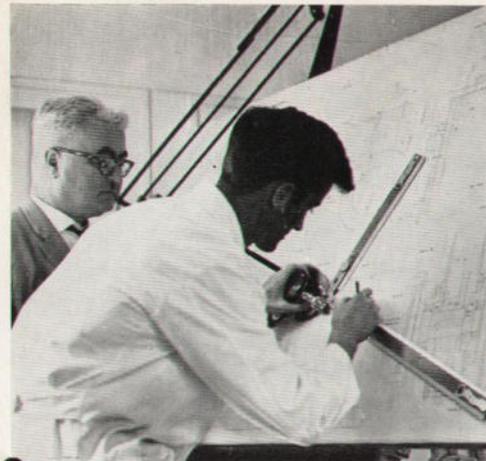
Mit Spezialscheren, die gleichzeitig die Schnittfläche mit einer Art Diefilm sofort wieder verschließen, werden die Blüten aus den Tabakpflanzen entfernt. Auf diese Art kommen die Pflanzen nicht zum „Schießen“ und behalten so ihre ganze Kraft für eine gute und gesunde Blattbildung.

Die besorgten deutschen Tabakanbauer schlossen sich zusammen, um über Verbände und staatliche Stellen Mittel und Wege zur Bekämpfung dieser Gefahr zu finden.

Man fand heraus, daß die Behandlung der Pflanzungen mit einem Spezialmittel — Dithane-M genannt — die wirksamste und sicherste Bekämpfungs- und Vorbeugungsmaßnahme darstellt. Mindestens zweimal wöchentlich müssen die Pflanzen mit diesem Mittel gespritzt werden. Das aber stellte die Tabakpflanzler wieder vor ein großes Problem, denn auch in hochgewachsenen Kulturen mußte noch gespritzt werden und bis jetzt gab es keine Geräte, mit denen das möglich war, ohne die Kulturen zu schädigen.

So sahen sich in letzter Zeit viele Bauern gezwungen, den Tabakanbau einzustellen. Und auch die heimischen Tabakfabriken hatten Sorgen, weil die Lieferungen an Rohmaterial immer geringer wurden. Der Firma Müllmaier in Bruchsal zum Beispiel blieb nichts anderes übrig, als selbst mit dem Tabakanbau zu beginnen. Herr Maier pachtete also zunächst einmal 50 ha Land, und wegen seiner Sorgen, nun auch tatsächlich einen wirksamen Schutz gegen den Blauschimmel zu bekommen, setzte er sich mit dem IH-Händler C. Grauff in Verbindung. Viele Stunden saß man zusammen und erwoگ die Möglichkeiten, wie Herr Maier seine beiden McCormick-Schlepper für das Spritzen der hochgewachsenen Tabakbestände umbauen könnte. Darum nämlich ging es. Schließlich kam Herr Grauff auf die Idee, die Vorder- und Hinterachsen der Schlepper so zu erhöhen, daß sie praktisch auf Stelzen liefen. Das Experiment wurde ein großer Erfolg.

Die Stelzenachsen sind verstellbar und können der Wuchshöhe der Pflanzen angepaßt werden. Zwei Behälter für die Spritzmittel befinden sich zwischen den Stelzen und helfen durch ihre tiefe Lage, die Kippgefahr zu verringern. Innerhalb von drei Stunden läßt sich bei Bedarf dieser mit Stelzen ausgerüstete Schlepper in die Normalausführung zurückverwandeln und kann dann wieder in üblicher Weise eingesetzt werden.



Der technische Entwurf stammt von Herrn Grauffs Sohn Wolfgang, der hier am Reißbrett die Konstruktion erläutert.



Ein Blick von vorn auf den neuen Stelzenschlepper der Firma Grauff. (Bild unten)

Das Spritzen der Kulturen ist für den McCormick-Stelzenschlepper kein Problem mehr.



## ERSATZTEIL-ABT.

Das Anfang dieses Kalenderjahres von uns eingeführte Austauschmotorenprogramm ist inzwischen recht gut angefallen und zweifellos haben Sie sich diese Neueinrichtung schon zu Nutzen machen können. Während der Erntezeit und der bevorstehenden Herbstbestellung werden die Schlepper durch pausenlosen Einsatz sehr hart beansprucht. Sie wissen aus Ihren Kundenbesuchen bzw. aus der vermutlich bei Ihnen geführten Maschinenkartei, wann ungefähr eine Maschine zur Überholung reif ist. Durch die ständig steigende Zahl von IH-Schleppern wird zwangsläufig von Jahr zu Jahr die Anzahl der in Reparatur kommenden Schlepper größer. Im Hin-

### Austauschmotoren

blick auf die allgemeine Arbeitsmarktlage wäre sicherlich mancherorts die Motorüberholung der in Reparatur kommenden Maschinen nicht zu den gewünschten Zeitpunkten mehr möglich. Unser Motorenaustauschprogramm wird Ihnen über diese Klippen hinweghelfen. Es ist in unserem beiderseitigen Interesse, wenn Sie rechtzeitig vorplanen und uns Ihren Bedarf zeitig genug mit entsprechenden Lieferwünschen aufgeben. Wir werden dann bemüht sein, Ihren Forderungen zu entsprechen und halten angemessene Bestände für Ihre Abrufe bereit. Bitte denken Sie daran, daß eine sofortige Retournierung der ausgebauten

Alt-Motore sehr wichtig ist. Alle Einzelheiten über die Abwicklung des Austauschmotorenprogramms sind Ihnen durch unsere Broschüre „Austauschmotoren und was Sie darüber wissen sollten“ bekannt. Defekte Nicht-Verschleißteile, wie Kurbelgehäuse, Zylinderköpfe etc. die auf Grund von Frost- oder Gewaltschäden etc. ausgewechselt werden müssen, werden von uns bis zu höchstens 14 Tagen aufbewahrt und danach verschrottet. Sofern Sie also Rücksendung dieser Defektteile wünschen, wollen Sie uns dies bitte innerhalb der vorgenannten Frist wissen lassen.

### Klein- und Kleinstbestellungen

Diese Art von Bestellungen, die zwar in der Hauptgebrauchszeit nicht ganz abzuschaffen sind, verursachen Ihnen und auch uns einen enormen Arbeitsaufwand und lassen im Hinblick auf die vielen Nebenkosten allseitig kaum einen entsprechenden Verdienst übrig. Haben Sie sich schon einmal die Mühe gemacht, den Wert der vielen Telefon und Telegrammspesen, Post und Expressfrachten etc. für derartige Sendungen herauszuziehen und diese Spesen ins Verhältnis zum Warenwert zu setzen? Sie werden erstaunt sein, wenn am Schluß bei der Rentabilitätsrechnung Ihrer Werstatt und des Ersatzteillagers

nicht die erwünschten Erfolgszahlen herauskommen. Hieran sind dann zweifellos Bestellungen der vorgenannten Gruppe nicht ohne Schuld. Sie tun sich und uns einen Gefallen, wenn Sie speziell in der Saison Ihre Tagesabrufe sammeln und uns diese in Form von Sammelbestellungen hereingeben. Dann noch eins: Telefon und Fernschreiber sind recht bequem und wir möchten sagen, sogar unentbehrliche Einrichtungen. Für Ersatzteilbestellungen bergen sie jedoch die Gefahr von Hör- und Schreibfehlern in sich und verursachen folglich Falschliefungen und Verzögerungen der Kundschaft durch doppelte Warte-

zeit. Für die auf unseren Ersatzteillab- rufformularen hereingereichten Bestellungen ist ein glatter Arbeitsablauf gewährleistet. Telefonische und telegraphische Bestellungen sollten auf die wichtigsten Notfälle beschränkt bleiben, damit man in unserem Ersatzteildienst, wie man so sagt, die Spreu vom Weizen trennen kann. Für die Ersatzteilkunden des Neußer Verkaufsbereiches möchten wir nochmals erwähnen, daß die Fernschreibnummer 08517860 Sie direkt mit der Ersatzteilversorgung verbindet. Die Benutzung anderer Fernschreiber für Ersatzteilbestellungen in Neuß verursacht unnötige Verzögerungen.

### Ersatzteil-Verkaufs- und Lieferungsbedingungen für 1963

Die ständige Verbesserung und Ausweitung unseres Maschinenprogramms haben das Volumen unseres Ersatzteillagergeschäfts und aller damit zusammenhängenden Arbeiten um ein Vielfaches gesteigert. Bei der allgemeinen Personalknappheit ist es nur möglich einen reibungslosen Geschäftsablauf sicherzustellen, wenn wir manche der bisher

manuell ausgeführten Arbeiten Lochkartenmaschinen anvertrauen. Einmal bedingt durch diese Tatsache, sowie auch aus Anpassungs- und Vereinfachungsgründen ist es erforderlich, für das kommende Geschäftsjahr neue Ersatzteil-Bezugs-Bedingungen inkraftzusetzen. Wir können Ihnen heute leider keinen ausführlichen Bericht hierüber

geben und werden alles Wissenswerte vor Beginn des neuen Geschäftsjahres an Sie herantragen. Wir möchten jedoch heute schon sagen, daß die neuen Bedingungen für Sie manche Vorteile und Vereinfachungen in sich bergen, wodurch wir auch Ihre Arbeit zu erleichtern versuchen.

## AUS DER DÄNISCHEN LANDWIRTSCHAFT

Die dänischen Bauernverbände haben beantragt, die Erzeugerpreise um 32% anzuheben, um eine Verzinsung ihres Eigenkapitals mit 7% zu gewährleisten. Den Forderungen liegen Berechnungen über Ausgaben und Erträge in den letzten fünf Jahren zugrunde. Die dänische Landwirtschaft ist inzwischen weitgehend auf Mindestgarantiepreise für Molkereiprodukte im Jahre 1961 festgelegt. Bis zum 1. April 1963 ist eine direkte Subventionierung der Landwirtschaft in Höhe von 500 Mill. Dänen-Kronen festge-

legt worden. Sollten die für den Herbst beantragten Erhöhungen der Mindestpreise für tierische Lebensmittel zum Zuge kommen, so werden die bisher bestehenden Unterschiede zwischen den dänischen Preisen und den übrigen europäischen Preisen ausgemittelt sein. Der Anteil der Landwirtschaft am dänischen Export nimmt laufend ab. Er unterschritt im vergangenen Jahr erstmalig 50% der Exporterlöse.

Landw. Wochenblatt Westf.-Lippe, 6. 9. 1962

# Chicago-Neuß via Antwerpen

Der IH-Baumaschinen-Umsatz ist in diesem Jahr erheblich gestiegen. Das offenbart nicht nur die nüchterne, untrügerische Verkaufsstatistik, sondern zeigt sich gelegentlich auch in den Häfen Rotterdam und Antwerpen, wo IH-Baumaschinen aus amerikanischer und britischer Produktion für den deutschen Markt umgeschlagen werden.





Immer häufiger treffen größere Lieferungen in diesen Häfen ein, — aus England die bewährten BTD-6-Laderaupen, die neuen BTD-8 Planieraupen und die schweren BTD-20 Raupen mit Lade- und Planierausrüstung, — aus den USA in hoher Stückzahl die TD-9 Laderaupe und der H-30-B PAYLOADER und andere Erdbewegungsmaschinen aus dem umfangreichen IH-Programm.

Unter verschiedenen Lieferungen im August brachte ein Frachter 54 Laderaupen mit einem Gesamtgewicht von 600 Tonnen von Chicago nach Europa. Die gewichtige Fracht — 50 TD-9 und 4 TD-15 Laderaupen — wurde in Antwerpen in wenigen Stunden auf ein Rheinschiff und auf Spezialwaggons verladen. Selbst für den Fachmann ist der Umschlag einer solchen Fracht kein alltägliches Ereignis, wenn man berücksichtigt, daß hierfür nur eine kurz bemessene Zeit zur Verfügung steht.

„Zeit ist Geld“, diese Devise des modernen Wirtschaftslebens gilt besonders für den Güterumschlag in den großen Seehäfen. Verlängerte Liegezeiten der Schiffe durch Fehldispositionen können große Summen verschlingen.

Alle Vorbereitungen zur reibungslosen Entladung werden schon getroffen.

Gewaltige Kräne dienen zum Umladen der Raupenschlepper vom Schiff auf Eisenbahnwaggons.



wenn das Schiff noch auf hoher See ist. Kaum hat das Schiff angelegt, sind die Schauerleute schon an Bord, legen Stahlseile um den Rumpf der Rampen und während noch die Zoll- und Frachtfomalitäten erledigt werden, schweben die ersten Raupen schon in die Laderäume eines Rheinschiffs, das 50 TD-9 Raupen aufnimmt.

Die schweren TD-15 Raupen werden mit einem 30 Tonnen Schwimmkran direkt auf Spezialwaggons verladen.

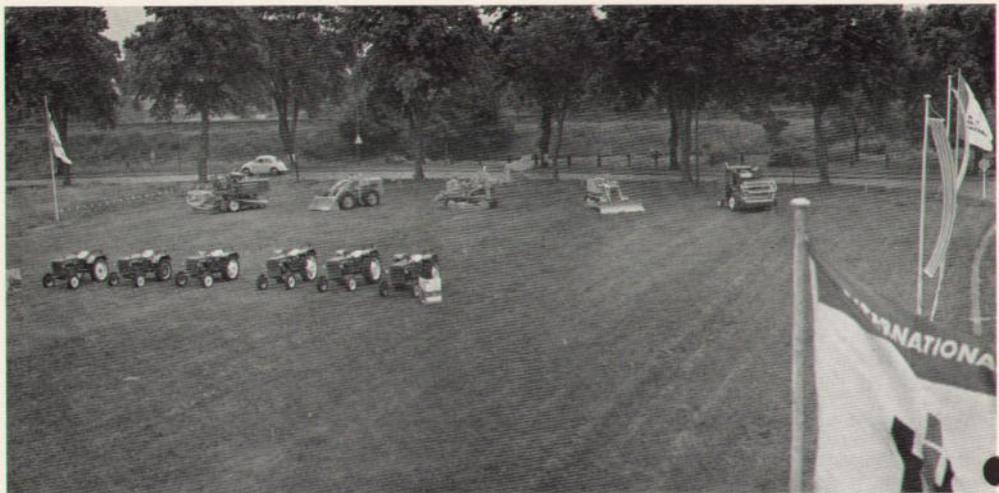
In knapp vier Stunden ist die Verladung beendet und noch am gleichen Tag verlassen die Laderaupen den Hafen Antwerpen in Richtung Deutschland, wo sie in Neuß und Heidelberg noch eingehend überprüft werden, bevor sie zum Einsatz kommen.

Zwischen Produktion und Einsatz der IH-Baummaschinen aus amerikanischer Fertigung spielt der Transport über den Atlantik keine unbedeutende Rolle. Nicht nur die rationelle Großserienfertigung, sondern auch die niedrigen Frachtraten durch die Einfuhr großer Kontingente ermöglichen es, der deutschen Bauwirtschaft hochwertige Erdbewegungsmaschinen mit europäischem Preisniveau aus der höchstentwickelten Baummaschinenindustrie der Welt anzubieten.

F. Langenbruch

Ein imposantes Bild, wenn man im Hafen der Entladearbeit zusehen kann.





## Großveranstaltung

bei

## Mager & Wedemeyer, Bremen

12 große Busse hielten am Morgen des 27. Juli 1962 am fahngeschmückten Vorführgelände, das die Firma Mager & Wedemeyer zur Demonstration von McCormick-Schleppern und -Landmaschinen in Bremen vorgesehen hatte.

500 Personen, samt und sonders Regionalhändler der Firma Mager & Wedemeyer, entstiegen den Bussen und wurden von Herrn Mager mit herzlichen Worten begrüßt. Insbesondere wies er

auf die enge Verbundenheit zwischen den Geschäftspartnern hin, die sich nun schon seit mehr als 60 Jahren bewährt habe.

Anschließend wurde in Vortrag und Feldvorführung auf die Neuerungen an McCormick-Schleppern, insbesondere auf die neue exact-Regelhydraulik hingewiesen. In allem kam der Grundsatz der IH-Konstruktion zum Ausdruck: 'Ein gutes Produkt weiterentwickeln',

und jedem wurde klar: IH-Schlepper mit exact-Hydraulik und passendem Gerät sind ein kraftvolles Gespann mit vorbildlicher Leistung.

Danach bot sich den Gästen ausreichend Gelegenheit, die Maschinen einzeln in Augenschein zu nehmen, ehe gegen 13.15 Uhr zur Abfahrt und zum gemeinsamen Mittagessen gebeten wurde. Der Nachmittag blieb für ein Unterhaltungsprogramm mit zahlreichen Darbietungen und vielen Überraschungen reserviert.

Als Herr Mager gegen 18.00 Uhr mit einer kurzen Ansprache die Veranstaltung schloß, ging ein Tag zu Ende, der allen Teilnehmern Wissenswertes und Angenehmes in großer Fülle vermitteln konnte.

753/M



für Ihr

gutes  
Geld...

... erhalten Sie Qualitätsmaschinen durch Präzisionsarbeit bei der Fertigung, technische Reife durch groß angelegte Entwicklung, Sicherheit, weil McCormick International der größte Schlepper- und Landmaschinen-Hersteller der Welt ist.

## ← MCCORMICK QUALITÄT

McCormick International liefert Schlepper, Pflüge und Bodenbearbeitungsgeräte, Maschinen für die Heu- und Getreide-Ernte, alles aus einer Hand, alles mit der gleichen Präzision gefertigt, alles betreut durch:



# Verkehrsprobleme gleich Berufsprobleme

Eine kleine Plauderei über Geschwindigkeitsbegrenzung im Straßenverkehr. — Zwei IH-Landmaschinenhändler unterhalten sich.

Hausmann: Guten Tag, Herr Gerhard!  
Gerhard: Guten Tag, Herr Hausmann!  
H. Na, wie geht das Geschäft. Gut verkauft? Sie waren ja dieses Mal besonders fleißig. Ich wollte Sie gestern abend besuchen, aber Ihre Frau sagte mir, daß Sie noch unterwegs waren.  
G. Ja, Herr Hausmann. Sie wissen ja,

wir IH-Händler sind viel unterwegs. Bei uns heißt es: Zeit ist Geld!  
H. Leider macht uns nur der dichte Straßenverkehr manchmal einen dicken Strich durch unseren Reiseplan.  
G. Das ist richtig. Aber besonders ärgerlich finde ich die vielen Geschwindigkeitsbeschränkungen.

Dienen unsere Verkehrszeichen tatsächlich immer zur reibungslosen Abwicklung des Straßenverkehrs oder sind sie manchmal nicht geradezu ein Hindernis?



Teilweise wird sogar die Geschwindigkeit in unzumutbarer Weise beschränkt.

- H. Ich halte es nicht für richtig, daß jeder Dorfbürgermeister in seinem Dorf Geschwindigkeitsbeschränkungen anordnen kann.
- G. Wenn die Beschränkungen wenigstens im „fahrbaren“ Rahmen bleiben. Beschränkungen auf 30 km/h oder gar auf 20 km/h bei glatter Straße sind doch bestimmt übertrieben.
- H. Solche unzumutbaren Beschränkungen haben nur zur Folge, daß sie nicht beachtet werden.
- G. Das ist richtig. Neulich erlebte ich auf einer einwandfreien Straße eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf 20 km/h für mehr als 100 m, nur weil ein unbeschränkter Bahnübergang kam. An die Beschränkung hielt sich keiner. Ich aber habe mich an meinem Hintermann „gerächt“, der mich vorher beim Überholen behindert hatte, und habe die vorgeschriebene Geschwindigkeit von 20 km/h genau eingehalten. Im Rückspiegel konnte ich sehen, wie mein Hintermann vor Ärger bald in die Luft ging.
- H. Gilt die Beschränkung nicht vielleicht nur für den Bahnübergang?
- G. Nein, nein, soviel ich weiß, gilt die Beschränkung genau vom Schild an.
- H. An solchen Strecken kann die Polizei Geld verdienen.
- G. Wenn die Meßmethoden stimmen!
- H. Meinen Sie denn, man könnte die Meßmethoden unter Umständen beanstanden? Die sind doch sicher ausgeklügelt und ausprobiert. Da wird man doch kaum etwas machen können.
- G. Ich habe gehört, daß die Radarmethode völlig unzuverlässig ist und daß die anderen Methoden nur über größere Strecken zuverlässig angewandt werden können.
- H. Na, ja, wir wollen ja die Geschwindigkeitsbeschränkungen beachten. Sie müssen ja sein. Aber vielleicht sollten die Geschwindigkeitsbeschränkungen auch ein wenig beschränkt werden, nämlich auf die Gefahrenstellen, wo sie wirklich notwendig und sinnvoll sind, und auf das Maß, das unbedingt erforderlich ist.
- G. Da haben Sie recht, Herr Hausmann. (In der nächsten Ausgabe werden sich Herr Gerhard und Herr Hausmann über das Fahren bei Dunkelheit unterhalten.)

... kann die Polizei viel Geld verdienen!



#### UNSER JURISTISCHER MITARBEITER MEINT DAZU:

In der Tat findet man heute noch allenthalben Geschwindigkeitsbeschränkungen, die die Verkehrsbedürfnisse außer Acht lassen und daher häufig nicht eingehalten werden. Allerdings kann kein Dorfbürgermeister eigenmächtig Geschwindigkeitsbeschränkungen verfügen. Die Aufstellung von Verbotsschildern, die die Geschwindigkeit beschränken, bedarf vielmehr der Zustimmung

der höheren Verwaltungsbehörde. Dadurch soll verhindert werden, daß unzumutbare Geschwindigkeitsbeschränkungen verfügt werden, die den Verkehrsinteressen zuwiderlaufen. Allerdings sind Geschwindigkeitsbeschränkungen, die durch das Aufstellen der vorschriftsmäßigen Schilder angeordnet sind, auch dann zu beachten, wenn die Zustimmung der höheren Verwaltungs-



behörde nicht vorliegt. So hat das OLG Karlsruhe entschieden. Der Kraftfahrer kann ja auch nicht wissen, ob die Zustimmung der höheren Verwaltungsbehörde für die Geschwindigkeitsbegrenzung vorliegt oder nicht. Bezüglich des Beginns der Geschwindigkeitsbegrenzung hat das Bayr. Ob. LG entschieden:

Das durch Verkehrszeichen kundgemachte Verbot, eine bestimmte Fahrgeschwindigkeit zu überschreiten, ist sofort zu befolgen.

Vom entsprechenden Verkehrsschild an gilt also bereits die Geschwindigkeitsbeschränkung. Sie endet erst mit einem entsprechenden Schild.

Das Ortsausgangsschild hat nur Bedeutung für die allgemeine Geschwindigkeitsbeschränkung in Ortschaften. Dazu hat das OLG Hamm gesagt:

Der Wirkungsbereich eines innerhalb einer geschlossenen Ortschaft angebrachten Verbotsschildes (Geschwindigkeitsbeschränkung) endet nicht am Ortsausgangsschild, da dieses kein Verkehrszeichen für die Aufhebung einer durch Verkehrszeichen angeordneten Geschwindigkeitsbegrenzung ist.

Wenn ein Verkehrsschild, das die Ge-

schwindigkeit beschränkt, nicht mit der Tafel „Anfang“ bezeichnet ist, braucht der Kraftfahrer nicht damit zu rechnen, daß das Ende der Verbotsstrecke gekennzeichnet ist (Bayr. Ob. LG.). Der Kraftfahrer kann dann nach Passieren der Gefahrenstelle die Geschwindigkeit wieder erhöhen.

Die vielfach übliche Geschwindigkeitsbeschränkung vor unbewachten Bahnübergängen auf 20 km/h, oft über verhältnismäßig lange Strecken, ist sicher nicht die beste Lösung, den Verkehr flüssig zu halten und andererseits Gefahren zu vermeiden. Ein Stoppschild am Bahnübergang, wie wir es an Straßenkreuzungen haben, wäre vielleicht besser. Dazu bedarf es aber einer Änderung der gesetzlichen Vorschriften. Die zunehmende Sicherung der Bahnübergänge durch Schranken und Blinklichter wird dieses Problem über kurz oder lang von selbst lösen.

Es gibt verschiedene gebräuchliche Geschwindigkeitsmethoden:

1. Messung mit Stoppuhren unter Zuhilfenahme von Funksprechapparaten
2. Nachfahren mit Kraftfahrzeugen und
3. das Radarmessverfahren.

Die Geschwindigkeitsmessung mit

Stoppuhren kann nur dann zuverlässig sein, wenn zwischen den beiden Zeitnahmen eine größere Strecke liegt. Eine Strecke von 100 m ist zu kurz (OLG Düsseldorf). Beim Nachfahren muß der Abstand zwischen den Fahrzeugen stets gleich sein. Auch muß die Messung über eine längere Strecke erfolgen. Andernfalls können sich erhebliche Fehlmessungen ergeben. Das Radarverfahren hat die Rechtsprechung trotz geltend gemachter Bedenken grundsätzlich als zuverlässig anerkannt. Auch hier sind aber Fehlmessungen möglich. Das OLG Düsseldorf hat dazu entschieden:

Meßfehler bei Geschwindigkeitsmessung mit einem Radargerät können sich im wesentlichen einstellen, wenn

- a) das Meßfahrzeug nicht parallel zur Fahrbahn steht,
- b) Radargerät und Kamera nicht in dem vorgeschriebenen Winkel zur Längsachse des Fahrzeugs eingerichtet sind,
- c) zwei Fahrzeuge während der Meßzeit im Radarstrahl sind.

Ernst-Dietrich Tölle  
Rechtsanwalt  
Detmold

## G. K. LORENZ

### IH-Verkaufsleiter für Schlepper und Landmaschinen

Im Juni dieses Jahres konnten wir der Händlerschaft der International Harvester Company die Nachricht von der Ernennung G. K. Lorenz zum neuen Verkaufsleiter für Schlepper und Landmaschinen geben. Aber schon vorher hat die lange, erfolgreiche Tätigkeit im Dienste unseres Unternehmens Herrn Lorenz in weiten Kreisen der IH-Händlerschaft bekannt und beliebt gemacht. G. K. Lorenz machte nach dem Abitur eine gründliche und vielseitige Ausbildung durch. Er studierte im Bankfach, danach an der Universität München Volkswirtschaft und ging 1949 in die USA, wo er in der Kraftfahrzeugbranche tätig war. Gleichzeitig nahm G. K. Lorenz Gelegenheit, das „American Institute for Foreign Trade“ zu besuchen und konnte sich dort mit seiner Abschlussarbeit über das Thema „Die Verkaufsmöglichkeiten des Volkswagens in den USA“ und den darin enthaltenen fundierten kaufmännischen Prognosen besonders qualifizieren. 1954 stellte er sich in den Dienst der International Harvester Company, Pennsylvania. G. K. Lorenz kehrte im darauffolgenden



Jahr nach Deutschland zurück, und trat am 1. 8. 1956 in die Filiale München ein, wo er als Bezirksleiter den Raum Südbaden erfolgreich betreute. Schnell gelang es ihm, im Kreis der IH-Händler Ansehen und Vertrauen zu erringen. Einige Zeit später, mit Wirkung vom 1. 8. 1958 wurde G. K. Lorenz mit der neu geschaffenen Position des Leiters der Verkaufsförderung für den gesamten Bereich der Filiale München betraut. Aber schon im Jahre 1960 wurde er gebeten, eine einflußreiche Stellung im Dienste der International Harvester Export Company im Nahen Osten zu übernehmen, wo besonders schwierige Verkaufsbedingungen herrschten. Seine mit viel Umsicht in Beirut ausgeübte Tätigkeit dauerte bis 1. Juni 1962.

Nun ist G. K. Lorenz mit seinen vielseitigen Erfahrungen und Marktkenntnissen nach Deutschland zurückgekehrt, um an maßgeblicher Stelle für den Verkauf von Schleppern und Landmaschinen der International Harvester Company in Deutschland mit verantwortlich zu sein.

# BEISPIEL- HAFTE PARTNER- SCHAFT

In einer kleinen Feierstunde wurde im August d. J. das große Ereignis der Übergabe des 5 000sten McCormick-Schleppers an die Firma Mager & Wedemeyer, Bremen, begangen. Herr Generaldirektor M. O. Johnson und Verkaufsdirektor B. G. Lasrich waren zu dieser Gelegenheit nach Bremen gekommen, um ihre persönlichen Glückwünsche zu diesem seltenen Jubiläum zu überbringen. In den kurzen Ansprachen der einzelnen Herren kam übereinstimmend zum Ausdruck, daß dieser bemerkenswerte Erfolg neben dem tatkräftigen Einsatz aller Herren des Verkaufs nicht zuletzt das Ergebnis einer angenehmen Geschäftsverbindung sei, die nun bereits mehr als ein Vierteljahrhundert andauere.

Erst im Jahre 1959 konnte die Firma Mager & Wedemeyer anlässlich ihres 60jährigen Bestehens die Übergabe des 2 500sten McCormick-Schleppers feiern. Die nicht unbeträchtliche Absatzsteigerung an McCormick-Schleppern in den letzten Jahren ist nicht zuletzt ein untrüglicher Beweis für die beispielhafte

Partnerschaft zwischen der Firma Mager & Wedemeyer und der International Harvester Company. Und daß jeder Landwirt bei dieser großen Landmaschinenvertretung gut aufgehoben ist, beweist der hervorragende Kunden- und Ersatzteildienst. Nicht oft genug kann der Leitsatz zitiert werden, den einst die

Gründer des Unternehmens aufgestellt haben:

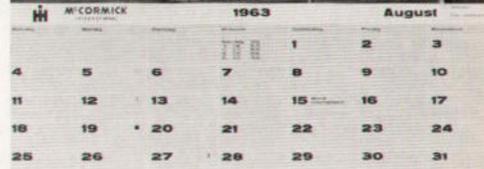
„Das Unternehmen immer so zu führen und auszubauen, daß ein großer, anspruchsvoller Kundenkreis in diesem Hause alles findet, was er für seine Arbeit benötigt.“



## Blumen sprechen im neuen IH Kalender

Ein sehr schöner Wandkalender mit herrlichen Blumen-  
aufnahmen wird die International Harvester Company  
für das Jahr 1963 den IH-Händlern zur Verfügung  
stellen.

Der hohe Werbewert dieses preiswerten, gefälligen  
Wandschmuckes wird von unseren Kunden im allge-  
meinen in richtiger Weise eingeschätzt, so daß auch  
desmal – wie im vergangenen Jahr – mit hohen Abruf-  
raten zu rechnen ist. Bitte, geben Sie darum rechtzeitig  
Ihre Bestellungen auf, damit wir Ihre Wünsche tatsäch-  
lich in vollem Umfang berücksichtigen können.



### Nahezu 4000 Bauern

aus allen Teilen der Bundesrepublik  
hatten vor der diesjährigen Getreide-  
ernte Gelegenheit, die Werksanlagen  
der Heidelberger Mährescherfabrik  
der International Harvester Company  
zu besichtigen. Die sauberen Fabrik-  
hallen, umrahmt von Grünanlagen, die  
Präzision in der Fertigung und die vor-  
zügliche Organisation der Besichtigung,  
in deren Verlauf jeder einzelne Besu-  
cher Gelegenheit hatte, selbst einen  
McCormick-Mährescher zu bedienen,  
hinterließen einen tiefen Eindruck. In  
einer Vortragsstunde gaben Fachleute  
viele wertvolle Tipps und Ratschläge in  
Zusammenhang mit dem Mähdrusch. Eine  
Tombola mit vielen wertvollen Preisen,  
unter anderem eine elektrische Haus-  
haltsmaschine, schloß den Vormittag  
ab. Für den Nachmittag war ein Besu-  
ch des berühmten Heidelberger  
Schlosses und eine Stadtrundfahrt vor-  
gesehen. So wurde ein solcher Tag für  
jeden Teilnehmer ein schönes Erlebnis,  
das er lange in Erinnerung behalten  
wird.

### 80. Geburtstag

Der Seniorchef der Firma Rasch, Mai-  
sach, Herr August Rasch, feierte am  
28. Juli 1962 seinen 80. Geburtstag.  
Seit mehr als 50 Jahren unterhält die  
Firma gute Geschäftsbeziehungen zur  
International Harvester Company.  
Wir gratulieren recht herzlich.

### WERKSTATTNEUBAU DER FIRMA G. RÖVER · STADTHAGEN



Bewährte Leistung in neuen Räumen — unter diesem  
Motto stand die Eröffnung des Werkstattneubaus der  
Firma G. Röver, Stadthagen.

Im Jahre 1908 gründete der Vorgänger von Herrn  
G. Röver, der Kaufmann Carl Döhrmann, am Vieh-  
markt in Stadthagen das erste Landmaschinengeschäft  
im Stadtgebiet. Er hatte erkannt, daß der Landma-  
schineneinsatz eine große Zukunft gehört. Bereits 1912 wurde  
ihm die McCormick-Vertretung übergeben. Schon bald  
nach dem letzten Krieg zeigte sich, daß ein Landma-  
schinenhändler ohne Reparaturbetrieb nicht mehr denk-  
bar ist. So entsprach die Firma im Jahre 1952 dem  
Wunsch eines großen Kundenkreises und gliederte eine  
große Reparaturwerkstatt an. Aber mit den immer  
größer werdenden Verkäufen an IH-Maschinen reichte  
die Räumlichkeit der Firma schon nach kurzer Zeit  
nicht mehr aus. So entstand nun ein Neubau, der auf  
weite Sicht geplant ist, so daß er alle Anforderungen  
der Kundschaft bestens erfüllen kann.

