

Amerikanische Studentinnen zu Gast im Werk Neuss



Als Abschluß einer viermonatigen Studienreise durch Deutschland besuchten im November 23 amerikanische Studentinnen die Stadt Neuss und die International Harvester Company.

Prognose aus der Schweiz

1985 werden die Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Europäischen Freihandelszone eine Bevölkerung von 308 Mill. haben gegenüber 267 im Jahre 1965. In diesen zwanzig Jahren wird sich das Bruttosozialprodukt mehr als verdoppeln (von 423 auf 994 Mrd. Dollar), gleichzeitig wird es sich jedoch - bei einer durchschnittlichen jährlichen Preissteigerung von 3 Prozent - nominal auf 1780 Mrd. Dollar mehr als vervierfachen.

Dies sind einige Ergebnisse einer Prognose, die unter dem Titel "Westeuropa 1985" von der Prognos AG, Basel, jetzt als "report 3" veröffentlicht wird. Verantwortliche Bearbeiter waren unter anderem Dr. Aloys Schwietert und Wilhelm Nahr, unterstützt durch wissenschaftlichen Beirat der Professoren Bombach, Hill und Stohler.

Ministerurlaub auf dem Lande

Für Bundeswirtschaftsminister Professor Karl Schiller ist die Arbeit mit diesem IH-Schlepper ganz offensichtlich ein entspannender Ausgleich.



Nach dieser Prognose wird das verfügbare Einkommen privater Haushalte Europas jährlich um rd. 7 Prozent steigen; dauerhafte Konsumgüter und einige Dienstleistungen profitieren von diesem Zuwachs. Entgegen der verbreiteten Auffassung wird der Dienstleistungsbereich im Beitrag zum Sozialprodukt nicht zunehmen (trotz Aufnahme der meisten Erwerbstätigen), sondern eindeutig hinter dem warenproduzierenden Gewerbe zurückbleiben.

Am Arbeitsmarkt wird der Bedarf Erwerbstätiger in anderen Bereichen allerdings weitgehend gedeckt durch Veränderungen der Struktur (Freisetzung von Arbeitskräften in bestimmten Wirtschaftsbereichen). Die Prognose lautet, daß Westeuropa zwar nach wie vor Mangel an Facharbeitern und Spezialisten haben wird, doch könnte eine Arbeitslosigkeit von Ungelernten eintreten, die sich 1985 auf ca. 4 Mill. oder 3,5 Prozent der Erwerbstätigen belaufen werde.

Mit den höchsten Wachstumsraten rechnet man für Holland und Italien. Die führende wirtschaftliche Position Westdeutschlands innerhalb Europas werde deshalb nicht geschmälert. Vielmehr werde die BRD ihren Anteil am Sozialprodukt Europas von etwa 25 auf 27,5 Prozent erhöhen, die verarbeitende Industrie werde einen Anteil von 30 Prozent erreichen und das verfügbare Einkommen der deutschen privaten Haushalte mit einer Rate von 6,9 Prozent jährlich wachsen.

560.000 Bauern gaben auf

In der Bundesrepublik sind seit 1949 über 560 000 bäuerliche Betriebe aufgegeben worden. Die Zahl der landwirtschaftlichen Unternehmen ging damit um rund 26 Prozent zurück. Das teilte in Göttingen der Generallandschaftsdirektor der "Schleswig-holsteinischen Landschaft" in Kiel, Dr. Jürgen Hagedorn, mit. Hagedorn riet den Vollerwerbsbetrieben, ihre Flächen aufzustocken, um ihre Arbeits- und Kapitalproduktivität zu verbessern.



JANUAR 1970

Informationen

IH - Geschäftsjahr 1969:

26,03 Prozent Umsatzsteigerung

Mit DM 376.720.303,16 hat die International Harvester Company Deutschland im Geschäftsjahr 1969 den höchsten Umsatz seit ihres Bestehens erreicht. Gegenüber dem Geschäftsjahr 1968 mit einem Gesamtumsatz von ca. DM 299 Millionen bedeutet dies eine Steigerung von 26,03 Prozent. Durch diesen Anstieg und den neuen DM-Verrechnungskurs ist die IH-Deutschland zu einer "100-Millionen-Dollar-Gesellschaft" aufgestiegen.

Der IH-Anteil an Schlepperzulassungen in der Bundesrepublik erreichte im vergangenen Geschäftsjahr mit 16,2 Prozent den bisherigen Höchststand und sichert unserem Unternehmen auch weiterhin den zweiten Platz unter den deutschen Schlepperherstellern vor Fendt (1969: 12,7 % Marktanteil). Bereits zu Beginn des neuen Geschäftsjahres lag uns eine erstaunlich hohe Anzahl von Abruf-Orders für 1970 vor.

(Fortsetzung Seite 2 und 3)

M. O. Johnson Vizepräsident der IH

Der langjährige frühere Generaldirektor der IH-Deutschland, Mr. Melvin O. Johnson, wurde am 20. November 1969 zum Vizepräsidenten der International Harvester Company gewählt. Mr. Johnson, zuvor General Manager der IH-Overseas Division, wird diese Organisation auch in seinem neuen Amt weiter leiten.

M. O. Johnson wurde am 26. Februar 1909 in Chicago, USA, geboren, wo er die Schule besuchte und anschließend ein juristisches und technisches Studium an der Northwestern University und der Beloit University absolvierte. Im September 1929 begann er seine Tätigkeit bei der International Harvester Company, und zwar in der Kundendienst- und Ersatzteilabteilung der Export-Gesellschaft. In den Jahren 1931 bis 1933 war er mit einer wichtigen Aufgabe auf dem Ersatzteilsektor in der IH-Filiale New Orleans betraut. Von 1934 bis zu seiner Ernennung zum stellvertretenden Verkaufsleiter der schwedischen IH-Gesellschaft im Jahre 1945 arbeitete M. O. Johnson in Chicago. 1948 wurde er Assistent des Generaldirektors für das europäische Territorium, 1949 stellvertretender Generaldirektor der IH-Gesellschaft in Südafrika. Im Dezember 1956 übernahm M. O. Johnson die Position des Generaldirektors der IH in Schweden.

Von Dezember 1959 bis Februar 1966 leitete er als Generaldirektor der IH-Deutschland erfolgreich die Unternehmenspolitik der deutschen Tochtergesellschaft, um anschließend in das General Office als General Manager der Overseas Division zurückzukehren.

Mr. Johnson hat eine Fülle von Erfahrungen bei seiner Arbeit innerhalb der Overseas Division gesammelt, sowohl in den Vereinigten Staaten als auch bei IH-Niederlassungen in Euro-



M. O. Johnson
neuer Vizepräsident
der International Harvester Company

pa und Afrika. Sie befähigen ihn in außergewöhnlicher Weise, die vielfältigen Aufgaben und Verpflichtungen eines Vizepräsidenten zu erfüllen. Die International Harvester Company Deutschland wünscht ihm in diesem Amt viel Erfolg und ist überzeugt, daß zwischen ihm und "seiner" früheren IH-Gesellschaft in der Bundesrepublik auch weiterhin ein intensiver und freundschaftlicher Kontakt bestehen wird.

DAS GESCHÄFTSJAHR 1969 IN ZAHLEN

Auf dem Jahres-Abschluß-Meeting der Verkaufsorganisation am 4. und 5. 12. 69 gratulierte Herr B. G. Lasrich zu dem ausgezeichneten Ergebnis des Geschäftsjahres 1969 und dankte allen Beteiligten für die gute Zusammenarbeit. Nach Berichten der zuständigen Herren aus den einzelnen Bereichen wurden die Planvorhaben für 1970 festgelegt sowie die Verkaufs- und Produktionsziele markiert.

In der zweiten Dezemberwoche war Omer G. Voss, Exec. Vice President, zu Besuch in Neuss. Er äußerte sich sehr lobend über die erzielten Verkaufsergebnisse des zurückliegenden Geschäftsjahres. Er habe auch volles Vertrauen an eine weiter erfolgreich arbeitende deutsche Organisation. Konstruktion und Produktion sorgten für ein Qualitätsprodukt, für das die Deutschen in aller Welt bekannt seien.

Die Umsatzzahlen 1969

Umsätze der IH-Deutschland im Geschäftsjahr 1969			
Produkte	Umsatz Inland	Umsatz Export	Umsatz Inland und Export
I. <u>Farm Equipment</u> (Schlepper, Landmaschinen, Ersatzteile, Dieselmotoren, sonstige Halbfabrikate)	142.619.660,07	135.338.905,75	277.958.565,82
II. <u>Construction Equipment</u> (PAYloader und Laderaupen 85 B aus deutscher Produktion, importierte IH-Bau- maschinen, Ersatzteile, Dieselmotoren, Sonstiges)	52.527.431,70	43.181.355,21	95.708.786,91
III. <u>Sonstige Produkte</u>	662.458,27	2.390.492,16	3.052.950,43
IH-DEUTSCHLAND GESAMTUMSATZ 1969	195.809.550,04	180.910.753,12	376.720.303,16

Anzahl der Beschäftigten bei der IH-Deutschland

Filialenanteil am IH-Schleppermarkt der BRD

(Stand jeweils am Ende des Geschäftsjahres)							
	Arbeiter	Angest.	Total		Hamburg	München	Neuss
1968	2.556	1.263	3.819	1967	19.5	46.5	34.0
1969	2.996	1.273	4.269	1968	19.5	48.0	32.5
				1969	20.5	47.0	32.5

Schlepper - Neuzulassungen in der BRD im IH - Geschäftsjahr 1969

Hersteller	Anzahl der Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1969	%-Anteil an Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1969	%-Anteil an Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1968	Hersteller	Anzahl der Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1969	%-Anteil an Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1969	%-Anteil an Schlepper-Neuzulassungen im Gesch. j. 1968
1. Deutz	14.504	20,5	18,6	6. Eicher	4.087	5,8	6,0
2. IH	11.419	16,2	15,8	7. J. Deere	3.973	5,6	5,5
3. Fendt	8.966	12,7	12,6	8. Güldner	3.481	4,9	5,6
4. MF	5.768	8,2	8,4	9. Ford	2.409	3,4	4,0
5. Hanomag	4.313	6,1	6,3	10. Fiat	1.431	2,0	1,5

Die Gesamtheit aller Schlepper-Neuzulassungen im Geschäftsjahr 1969 betrug 70.710 Einheiten (1968: 62.760)

Anzahl der Besucher im Werk Neuss im Geschäftsjahr 1969

Deutschland:	Filiale München	1.452	5.565
	Filiale Hamburg	1.062	
	Filiale Neuss	3.051	
		5.565	
Frankreich:			4.013
Belgien:			639
Holland:			888
Schweiz:			126
Italien:			5
Dänemark:			60
Asien:			4
Afrika:			3
Insgesamt:			11.303

Umsatzvergleich 1969 zu 1968 (in %)

I. Farm Equipment	II. Construction Equipment
Inland: + 34,57%	Inland: + 75,62%
Export: - 24,47%	Export: + 67,61%
Total: + 10,80%	Total: + 71,58%
III. Ersatzteile	IV. Collaterals + O.E.M. Engines
Inland: + 11,38%	Inland: + 109,18%
Export: + 75,63%	Export: + 26,47%
Total: + 29,28%	Total: + 27,47%
V. IH-Deutschland/alle Produktbereiche	
Inland: + 37,58%	
Export: + 15,54%	
Total: + 26,03%	

Rehwinkel's Nachfolger: Constantin Freiherr Heeremann von Zuydtwyck

Am Freitag, dem 19. 12. 69, hat das Präsidium des Deutschen Bauernverbandes Constantin Freiherr Heeremann offiziell zum Präsidenten gewählt.

Heeremann, der Nachfolger des langjährigen Präsidenten Edmund Rehwinkel, gilt als ein Mann, der sein neues Amt mit dem Ziel übernimmt, die Landwirte zu überzeugen, wie notwendig es ist, sich in der Erzeugung dem Markt anzupassen.

Aufwertungsausgleich verabschiedet Ab 1971 Finanzierungsbeteiligung des EWG-Agrarfonds

Der Bundestag hat am 10. Dezember 1969 das Gesetz über den Ausgleich für die Aufwertungsfolgen in der Landwirtschaft in zweiter und dritter Lesung verabschiedet.

Nach diesem Gesetz sollen der Landwirtschaft vier Jahre lang 920 Mill. DM aus dem Bundeshaushalt gezahlt werden und 780 Mill. DM durch eine Sonderregelung im Bereich der Mehrwertsteuer zufließen. Vom Jahre 1971 an wird sich der EWG-Agrarfonds degressiv an den Zahlungen beteiligen.

Was ist Marketing?

Die Erfindung des Cyrus McCormick

"Die Amerikaner schreiben die Erfindung des Marketing dem Mr. Cyrus McCormick zu, dem Erfinder der Mähmaschine, der schon um 1850 herum Marktforschung, Markterschließung, Preispolitik, Kundendienst und Zahlungsverleicherungen als unabdingbare Voraussetzungen für eine kontinuierliche Umsatzsteigerung ansah. Erst 50 Jahre später erkannten auch seine Wettbewerber die Bedeutung des Marketing."

Diese Worte entstammen, ebenso wie die Überschrift dieses Artikels, nicht einem geschichtlichen Überblick über die Unternehmenspolitik der International Harvester Company, sondern einem Artikel in der "Stuttgarter Zeitung" vom 21. November 1969, der die Funktionen des Marketing als erfolgreichem Instrument der Unternehmensführung darlegt.

Wenn wir heute das Marketing verstehen als das Planen vom Markt, speziell von den Absatzzielgruppen her und die Umsetzung empirisch gesicherter Informationen über den Markt in unternehmerisches Handeln, dann zeigt sich tatsächlich, daß diese angestrebte Haltung im Prinzip bereits von McCormick eingenommen wurde.

Freilich hat sich bis heute nicht nur unser Unternehmen ausgeweitet; auch unsere Absatzzielgruppen sind größer und weiter gestreut als zu McCormicks Zeiten. Zwangsläufig muß daher das Planen vom Markt her und das unternehmerische Handeln ergänzt werden durch eine ständige Kommunikation mit dem Markt, die sich nicht nur auf die Erforschung dessel-

ben beschränken darf, sondern auch intensiven und andauernden Kontakt sichern muß. Auch McCormick wußte genau, daß die Erfindung seines Getreidemähers und dessen Zweckmäßigkeit für den Landwirt ihm allein noch nicht weiterhalf: Er mußte ihn den Bewohnern des Dorfes vorführen, erklären und vor deren staunenden Augen in das Kornfeld hineinfahren und Schwaden auf Schwaden mähen. Die heutigen Abnehmer sind allerdings zumeist etwas weiter vom Hersteller entfernt; Kundendienst, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Verkaufsförderung müssen hier die Brücke schlagen.

Hier zeigt sich die wichtigste Seite des Marketing für die einzelnen Unternehmensbereiche selbst: Kommunikation, genauer gesagt "Konzertierte Kommunikation" mit dem Markt ist nur möglich, wenn die Unternehmensbereiche untereinander eine informative Kommunikation pflegen.

Auf diesem Gebiet freilich werden wir größere Aufgaben lösen müssen als seinerzeit unser Unternehmensgründer. Es sei daher gestattet, an dieser Stelle auch einmal in eigener Sache für die "IH-Informationen" zu reden: Sie sind eine besonders günstige Möglichkeit, zwischen den verantwortlichen Stellen unserer Gesellschaft Informationen auf breiterer Basis auszutauschen. Daher nochmals unsere Bitte an jeden Empfänger dieses Informationsdienstes, sich zugleich als "Mitglied der Redaktion" zu betrachten und Informationen aus dem eigenen Arbeitsbereich beizutragen - und sei es nur telefonisch (Tel. IH/Neuss 363) oder auf einem Notizzettel an die Werbeabteilung (Stichwort: "IH-Informationen").

Die DM-Aufwertung aus der Sicht der landtechnischen Industrie

Die Folgen der DM-Aufwertung für die Landmaschinen- und Ackerschlepper-Industrie wurden dem Bundeswirtschaftsministerium vom LAV in einer eingehenden Besprechung vorgetragen. Auf der Grundlage einer ausführlichen schriftlichen Analyse der LAV-Geschäftsführung wurde die besondere Situation der Landmaschinen- und Ackerschlepper-Industrie, die in folgenden sieben Punkten zusammenzufassen ist, eingehend erörtert.

1. Eine Umlenkung von ausfallenden Exporten auf den Binnenmarkt ist nicht möglich. Darüber hinaus verschärft sich der Wettbewerb auf den westeuropäischen Märkten, weil sich hier ein Prozeß der Anpassung der Kapazitäten an einen sich verengenden Markt abspielt.
2. Starke Einengung der Erlöse und der Liquidität der Landmaschinen-Industrie durch eine lang andauernde und tiefgehende Rezession.
3. Intensive Verflechtung mit dem französischen Markt, auf dem die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie am stärksten durch die Änderung der Währungsparitäten belastet worden ist.

4. Große Abhängigkeit der Landmaschinen-Industrie in der Preisbildung durch hohen Materialanteil, insbesondere von Zulieferanten von Halb- und Fertigerzeugnissen.
5. Starke konjunkturelle Anfälligkeit der Landmaschinen-Industrie wegen der kritischen Lage der Landwirtschaft.
6. Große Bedeutung der Landwirtschaft für die Gesamtkonjunktur.
7. Die Betriebsgrößenstruktur der Landmaschinen- und Ackerschlepper-Industrie weist ein Schwergewicht bei den kleinen und mittelgroßen Betrieben aus, die zudem vielfach noch in ländlichen Regionen ihren Standort haben.

Obwohl über die Beurteilung der Lage der Landmaschinen-Industrie nach der DM-Aufwertung und der Franc-Abwertung weitgehend Einigkeit bestand, konnte sich das Bundeswirtschaftsministerium bis jetzt noch nicht entschließen, der Landmaschinen-Industrie, wie auch anderen Industriegruppen, besondere Hilfen (z.B. Exportförderung, Investitionsbeihilfen) zu gewähren. Es wurde jedoch vereinbart, Anfang Januar 1970 erneut die Lage mit dem Bundeswirtschaftsministerium in einer Verhandlung zu prüfen, weil bis dahin neuere Unterlagen über die Auswirkungen der DM-Aufwertung auf unsere Industrie vorliegen werden.

Ein wichtiges Planungsinstrument der International Harvester Company:

NETZPLANTECHNIK

Die Firmenleitung wird informiert, daß ein neues Produkt auf den Markt gebracht werden kann. Ein halbes Jahr später ist dieses Produkt noch immer im Entwicklungsstadium.

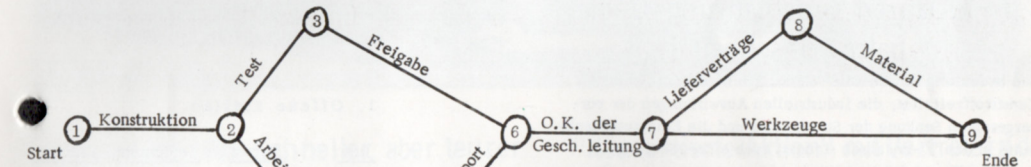
Der Verkauf setzt seinen Vertriebsapparat in Bewegung für das "Neueste, das der Markt je sah". Händler und Kunden sind voll Erwartung. Nach vielen Verzögerungen wird das Produkt angeboten; aber es kann die Enttäuschung über die Verspätung nicht wieder wettmachen.

Investitionsmittel für unser Produkt werden für einen geplanten Zeitraum bereitgestellt - und nicht, bzw. später benötigt. Andere Pläne müssen verschoben werden, weil sie organisatorisch oder technisch von unserem Produkt abhängen.

Abteilungen, die zusammen arbeiten sollten, beschuldigen sich gegenseitig.

Um diese Schwierigkeiten so weit wie möglich unter Kontrolle zu bringen, hat sich unsere Firma für die Einführung der Netzplantechnik (NPT) entschieden. Diese Planungsmethode zwingt einmal zum genauen Durchdenken des Projektes und zum (grafischen) Aufzeigen aller Schritte, die zum Ziel führen. Die grafische Darstellung ermöglicht eine schnelle Kontrolle und vermittelt eine optische Vorstellung über die relative Größe eines Projektes.

Die Abbildung zeigt einen stark vereinfachten Netzplan für die Einführung eines neuen Produktes.



Der nächste Schritt liegt auf der Hand: Der tätigkeitsorientierte Netzplan wird über eine Zeitachse gezeichnet, und damit werden die geschätzten Termine angegeben.

Vorläufig wird die NPT lediglich bei der Einführung neuer Produkte eingesetzt. Aber es ist gewiß, daß alle Bereiche, die ihre Arbeit sinnvoll planen wollen, von dieser Methode profitieren können.

In seiner einfachsten Form erfordert die NPT die folgenden Bearbeitungsstufen:

1. Alle Tätigkeiten, die erforderlich sind, um das Projekt rechtzeitig zu Ende zu führen, werden aufgezeichnet.

2. Jede dieser Tätigkeiten wird mit einer Zeitschätzung versehen.
3. Sämtliche Tätigkeiten werden in ihr logisches Abhängigkeitsverhältnis gebracht, d.h. nacheinander oder parallel angeordnet.
4. Für das gesamte Projekt läßt dann die Linie mit den am längsten dauernden Tätigkeiten den "kritischen Pfad" erkennen, d.h. es wird optisch ersichtlich, bei welchen Tätigkeiten ein Überschreiten der angesetzten Zeitspanne das Projekt am meisten gefährdet.

Wie die Aufstellung zeigt, müssen die betroffenen Abteilungen selbst aktiv werden, bevor sie einen Netzplan erhalten können, und zwar müssen sie eine Termschätzung ihrer eigenen Arbeit abgeben. Zwar liegen in den meisten Fällen vergleichbare Erfahrungswerte vor, aber es ist oft ungewiß, wie sich die Kapazität der Abteilung entwickeln wird und welche anderen Belastungen in der Zukunft hinzukommen. Hier ist ein wenig Fingerspitzengefühl erforderlich, damit nicht aus Sicherheitsgründen zuviel Pufferzeit eingebaut wird. Aber auch in der anderen Richtung können Fehlschätzungen fatale Folgen haben. Dann nutzt der schönste Netzplan nichts - im Gegenteil, dann bedeutet er eine Gefahr, weil er eine undurchsichtige Situation scheinbar klar darstellt.

Bewegen sich jedoch alle Schätzungen in einem vertretbaren Rahmen, so ist der Netzplan ein wertvolles Instrument, um

1. die Abteilungen schnell und genau zu informieren, wann sie in Aktion treten müssen,
2. einen wirksamen Änderungsdienst durchzuführen und
3. der Geschäftsleitung als Kontroll- und Entscheidungsmittel zu dienen.

Wenn man allein berücksichtigt, daß im Durchschnitt nur etwa 20% eines Projektes "kritisch" sind, so liegt es auf der Hand, daß große Einsparungen gegenüber konventionellen Planungsinstrumenten möglich sind: Es müssen eben nicht alle Tätigkeiten eines Projektplanes beschleunigt werden. Die Überwachung und bevorzugte Budgetierung kann sich auf einen gewissen Teilabschnitt beschränken (management by exception).

Maschinenbau im Sog der Nachfrage

Nach einer Meldung der Tageszeitung "Die Welt" hat die Auftragsentwicklung im Maschinenbau in den Monaten bis zur Aufwertung zu einer ungewöhnlichen Situation geführt: Die Reichweite der Auftragsbestände entspricht im Durchschnitt einer Auslastung von 8,3 Monaten. Auf Grund dieser Auftragslage führten Sprecher des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten (VDMA), Frankfurt a. M., aus, rechne man mit einer Zunahme des Umsatzes im Jahre 1969 um neunzehn Prozent auf rund 50 Mrd. DM. Der Produktionswert des Maschinenbaues könnte sich in diesem Jahr mit gleicher Zuwachsrate auf rund 47,8 Mrd. DM einspielen.

Zu diesem Wachstum, durch das der Maschinenbau seinen ersten Platz vor der Chemie unter den deutschen Produktions- und Investitionsgüterbranchen wieder zurückerobern dürfte, tragen die Exporte in erheblichem Maße bei. Man erwartet eine Zunahme der Ausfuhr um elf Prozent auf 23,5 Mrd. D-Mark. Mit diesem Volumen dürfte die Branche sich wieder den zweiten Platz im Maschinenwelthandel hinter den USA sichern. Die von Monat zu Monat länger werdenden Lieferfristen lösen auch einen steilen Anstieg der Importe ausländischer Maschinen aus; sie dürften sich 1969 um gut dreißig Prozent auf 6,6 Mrd. DM erhöhen.

Der Trend zu höheren Preisen hat sich im Maschinenbau verstärkt. Die Anhebung betrug im Vergleich September zu September bereits 5,3 Prozent, im Auslandsgeschäft allein um 8,5 Prozent. Bei den Maschinenbauunternehmen befürchtet man, daß das Wachstum der Selbstkosten in diesem Jahr um rund elf Prozent, die weiteren 1970 zu erwartenden Personalkosten und schließlich die Auswirkungen der Aufwertung per Saldo zu einer weiteren Anhebung der Preise im neuen Jahr um bis zu fünf Prozent führen müßten.

In 70 Jahren Kunstnahrung für die halbe Menschheit?

Die Bedeutung der Chemie-Werkstoffe im heraufziehenden Kunststoffzeitalter, die industriellen Auswirkungen der vorhergesagten Senkung der Strompreise und die Ernährungsprobleme in den 70-er Jahren standen nach einer Meldung der Zeitung "Die Welt" im Mittelpunkt eines Symposiums für Zukunftsfragen in München.

Professor Herbert Kölbel von der Technischen Universität Berlin erklärte: "Das Eisenzeitalter wird durch das Kunststoffzeitalter abgelöst." Den chemischen Werkstoffen komme eine immer größere Bedeutung zu, da die natürlichen Rohstoffe immer knapper und teurer würden.

Die Wichtigkeit der Chemie für die Erzeugung von Nahrungsmitteln wurde auf dem Kongreß in München herausgestellt. Futurologen rechnen damit, daß im Jahre 2040 die Hälfte der Menschheit mit künstlichen Lebensmitteln ernährt werden könne. Nach Ansicht von Kongreßteilnehmern liegen die kritischen Jahre für die Ernährung der Weltbevölkerung zwischen 1976 und 1980. Die Produktion und Verteilung der Nahrungsmittel werde dann weltweit noch nicht so entwickelt sein, daß der Bedarf der gerade in diesem Zeitraum um jährlich 2,1 Prozent wachsenden Bevölkerungszahl gedeckt werden könne. Die heutigen Regierungs- und Verwaltungsformen

Arbeitsmarkt der BRD weiter angespannt

Auf dem westdeutschen Arbeitsmarkt hält die Nachfrage nach Fach- und Hilfskräften trotz der fortgeschrittenen Saison unverändert an. Da die einheimischen Reserven weitgehend ausgeschöpft sind, greifen immer mehr Betriebe auf Ausländer zurück, deren Beschäftigtenzahl mit 1,5 Millionen einen neuen Nachkriegsrekord erreicht hat. Knappheit an Arbeitskräften besteht in nahezu allen Wirtschaftsbereichen und beeinflusst Produktion und Beschäftigung.

Nach Mitteilung der Nürnberger Bundesanstalt für Arbeit ist die Arbeitslosenquote im Bundesgebiet einschließlich Westberlins im September 1969 um ca. 3300 oder 3,2 Prozent auf etwa 100.500 (58.200 Männer, 42.300 Frauen) zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote blieb mit ca. 0,5 Prozent nahezu unverändert. Der noch niedrigere Stand der Arbeitslosigkeit, der Ende September 1962 mit 91.400 und Ende September 1965 mit 85.000 registriert wurde, ist damit noch nicht wieder erreicht.

Die Zahl der offenen Stellen verringerte sich im September saisonbedingt um ca. 22.300 oder 2,6 Prozent auf etwa 832.500 (504.400 für Männer, 327.100 für Frauen). Der neue Bestand lag um ca. 223.000 oder 36,6 Prozent höher als vor Jahresfrist. Der Schwerpunkt der Kräfteknappheit konzentrierte sich auf Metall- und Elektrikerberufe, wo allein etwa 223.500 offene Stellen zu besetzen waren.

Die Lohnkosten je geleistete Arbeitsstunde sind in der deutschen Industrie "an der 6-DM-Schallmauer" angelangt, erklärt das Deutsche Industrieinstitut. Von Januar bis August dieses Jahres betrugen sie im Durchschnitt 5,76 DM. Sie lagen damit um 8,7 Prozent über dem vergleichbaren Stand des vorhergehenden Jahres.

Die folgende Aufstellung veranschaulicht die Entwicklung des Arbeitsmarktes von 1966 bis 1969 (Stand am Ende des jeweiligen Zeitraumes in 1.000):

	1. Offene Stellen			
	Juli	August	September	Oktober
1966	618.687	594.244	536.105	436.187
1967	337.114	346.966	335.743	310.027
1968	586.868	604.425	609.459	582.054
1969	861.090	853.611	832.457	787.099

	2. Arbeitslose			
	Juli	August	September	Oktober
1966	101.476	105.743	112.726	145.804
1967	377.235	359.473	341.078	360.846
1968	202.689	187.778	174.457	180.223
1969	108.018	103.753	100.477	107.770

reichen nach Ansicht von Regierungsdirektor Menke-Gluckert von der OECD nicht aus, um den entstehenden Problemen Herr zu werden.

Wichtiges Bindeglied des deutschen Transport-Verkehrsnetzes:

Der neue Elbe-Seitenkanal

Im Jahre 1975 wird der Hamburger Hafen an das westdeutsche Binnenkanalsystem angeschlossen sein. Rund 113 km lang, verbindet dann der neue Elbe-Seitenkanal die Elbe vom Lübeck-Elbe-Kanal aus mit dem Mittellandkanal bei Wolfsburg. Dies bedeutet nicht zuletzt eine enge infrastrukturelle Verflechtung mit den Industrien des Zonenrandgebietes und sichert dort die Möglichkeiten zur Ansiedlung weiterer Herstellerwerke.

Das Kernstück dieses Projekts ist die Errichtung eines Doppelsenkrecht-Schiffshebewerks bei Lüneburg. Nach dem Bauabschluß des Kanals im Jahre 1975 werden die beiden unabhängig voneinander arbeitenden Schiffströge dieses größten Hebewerks der Welt in jeweils drei Minuten einen Höhenunterschied von ca. 38 m überwinden.

Wie in der Novemberausgabe der "IH-Informationen" bereits berichtet, hat die norddeutsche Firma R. Schmahl die Erdaus-

hub-Arbeiten für dieses Schiffshebewerk übernommen und für dieses Vorhaben mehrere Einheiten von IH-Großbaumaschinen eingesetzt (Unser Bild zeigt den Einsatz von zwei PAYHAULERN 180 und eines H-90 E).

Bis Ende März soll die Firma Schmahl 450.000 m³ Erdaushub bewältigen. Unsere INTERNATIONAL Baumaschinen wirklichen dieses Arbeitsvorhaben bei 11 Einsatzstunden und bis zu 6.000 m³ Erdschlag am Tag - bei 800 Metern Transportstrecke und winterlichen Arbeitsbedingungen.

Schon jetzt hat Schmahl den Zuschlag für ein weiteres, 14km langes Streckenlos beim Bau des Elbe-Seitenkanals erhalten. Für den dabei erforderlichen Erdaushub von 6 Millionen m³ plant das Bauunternehmen den Einsatz von weiteren INTERNATIONAL Baumaschinen (PAYHAULERN, PAYDOZERN und PLANIERRAUPEN).



Autobahnen 1985: Schneller, aber teuer

Nach dem Ausbauplan des Bundesverkehrsministeriums für Autobahnen und Bundesfernstraßen muß der Neu- und Ausbau in den Jahren 1971 - 1985 wesentlich schneller vorangetrieben werden. Der Ausbauplan für diesen Zeitraum sieht bei beiden Straßentypen Ausgaben in Höhe von 46 Mrd. DM vor. Das entspricht einem Jahresdurchschnitt von 3 Mrd. DM für zweibahnige Fernstraßen (1968: 1,2 Mrd. DM). Für Neubau und Ausbau zusammen rechnet man mit 94 Mrd. DM.

Im Durchschnitt der Jahre von 1971 bis 1975 erwarten die Experten einen Aufwand von 6 Mill. DM pro Kilometer (1967 - 1970: durchschnittlich 3 Mill. DM). Dabei werde der Autobahnbau in erheblich stärkerem Maße als bisher durch Siedlungsgebiet und bautechnisch schwierige Strecken führen.

Für unser Unternehmen zeigen diese Nachrichten eine recht positive Seite: Im Straßenbau werden unsere Baumaschinen auch weiterhin ein wichtiges Einsatzfeld besitzen.

"Konzertierte Aktion" mit Vertretern der Landwirtschaft

Die "Konzertierte Aktion" der Sozialpartner, des Staates und der Wissenschaft ist am 24. November unter Leitung von Minister Schiller im Bonner Wirtschaftsministerium zu ihrer ersten Sitzung nach dem Regierungswechsel zusammengetreten.

Nach einer Meldung der "Frankfurter Allgemeinen Zeitung" hatte man im Wirtschaftsministerium eine Reihe von "Eckdaten" für die konjunkturelle Entwicklung des nächsten Jahres erarbeitet. Die Zunahme des Brutto-Sozialproduktes wird auf 8,5 bis 9 Prozent geschätzt, real sollen es 4 bis 5 Prozent sein. Die Zahlen des Wirtschaftsministeriums sehen eine Zunahme des Bruttolohns je Beschäftigten um etwa 11 Prozent und eine Steigerung des Bruttoeinkommens der Unternehmer um 4 Prozent vor. An der Sitzung der "Konzertierten Aktion", an der etwa 50 Persönlichkeiten teilnahmen, waren mit Baron von Feury und Generalsekretär Möws zum ersten Mal auch Vertreter der Landwirtschaft beteiligt.

Meisterschaftsgewinn auf IH-Schlepper

Bei der Qualifikation für die Teilnahme an der Weltmeisterschaft im Motorpflügen am 13. November 1969 in Nord-Irland gewann Mr. G. L. Musgrave auf einem in Deutschland hergestellten McCormick INTERNATIONAL 523. Mr. Musgrave hatte sich früher bereits den Meistertitel im Pflügen mit Pferden als Zugtieren gesichert.

Als Ergebnis dieses Wettbewerbs wird er im Oktober 1970 Nord-Irland bei der Weltmeisterschaft im Motorpflügen auf Jütland/Dänemark vertreten.

Fünf H-90 E nach Uttershausen

Nach einer Baumaschinen-Vorführung bestellte die Firma Kimm, Uttershausen, über unseren Baumaschinenhändler, Firma Scheuch, Kassel, fünf INTERNATIONAL PAYloader H-90 E aus dem Werk Heidelberg im Werte von 1,25 Mill. DM.

Die Firma Kimm ließ dafür drei "Caterpillar" in Zahlung nehmen und beabsichtigt jetzt die Umstellung ihres Fuhrparks auf INTERNATIONAL Baumaschinen; über die Lieferung von zwei weiteren Baumaschinen (PAYscraper und Planierdrape) wird noch verhandelt.

Esel contra Schlepper

Vierzig Millionen Tragesel stehen in der Welt immer noch etwa zwölf Millionen Schleppern gegenüber. Diese Zahlen stammen allerdings aus dem Jahre 1961, wie Landwirtschaftsminister Brüner (Baden-Württemberg) auf dem Internationalen Kongreß für Technik in der Landwirtschaft in Baden-Baden bekanntgab.

Es wurde nicht weiter geklärt, inwieweit sich inzwischen dieses Verhältnis zuungunsten der Esel verändert hat. Immerhin mag mancher Schlepper-Hersteller erstaunt gewesen sein, wie vielgestaltig doch das Angebot an Konkurrenz-"Fabrikanten" ist.

30 Jahre PAYloader

Vor 30 Jahren wurde dieser erste PAYloader HS (Hough smallest) bereits in Serie gefertigt. Er war der erste PAYloader, nachdem sich die F. G. Hough Company seit 1920 nur mit der Entwicklung und Konstruktion von hydraulischen Ladegeräten für Rad- und Raupenschlepper verschiedener Fabrikate befaßt hatte. Die F. G. Hough Company ist seit 1952 eine Tochtergesellschaft der International Harvester Company.



Otto A. Friedrich neuer Präsident der BDA

Mit 39 Stimmen bei 4 Enthaltungen hat der Vorstand der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) am 11. Dezember in München Dr. h. c. Otto A. Friedrich, Geschäftsführer der Friedrich-Flick-KG, Düsseldorf, zum neuen Präsidenten der Organisation gewählt.

Im Anschluß daran bestätigte die Mitgliederversammlung die für zwei Jahre gültige Wahl Friedrichs, der Professor Siegfried Balke nach dessen fünfjähriger Amtszeit ablöst. Professor Balke wurde einstimmig zum Ehrenpräsidenten gewählt.

Als ein besonders wichtiges Anliegen bezeichnete Herr Friedrich nach seinem Amtsantritt die Wiederherstellung des Vertrauens der Sozialpartner in die Tarifverträge. In einem Interview mit der Tageszeitung "Die Welt" bejahte er einen weitgehenden Ausbau der Mitbestimmung, die allerdings nicht mit paritätischer Mitbestimmung verwechselt werden dürfe.

Seine Antwort auf die Frage nach dem künftigen Verhältnis der Sozialpartner zueinander: "Ich bin optimistisch genug zu glauben, daß sie eher aufeinander zu- als aufeinander losgehen werden."

Da die Arbeitskraft des Menschen nach Meinung Friedrichs auch in Zukunft der knappste Produktionsfaktor sein werde, müsse die Effizienz des Bildungs- und Berufs-Ausbildungswesens gesteigert werden. Hinsichtlich der Bildungspolitik würden sich auch die Aufgaben der Arbeitgeberverbände wandeln. Der verabschiedete bisherige Präsident der BDA, Professor Balke sieht ihre Funktion darin, als Informations- und Kommunikationsträger tätig zu sein und als Anreger von Lehr- und Lernprozessen gegenüber ihren Betrieben, deren verschiedenen Funktionsgruppen, insbesondere den Personalleitern, wie aber auch gegenüber den Meinungsträgern der Gesellschaft. Die Bedeutung der Gesellschaftspolitik in der Zukunft zwingt dazu, gerade an der Basis, das heißt in der regionalen Ebene, organisatorisch schlagkräftiger zu werden.

Ursachen für die Fluktuation auf den Arbeitsplätzen leitender Angestellter

Die starke Fluktuation von Arbeitskräften hat schon so manchem Unternehmen spürbare Lücken in seiner Verwaltungs-, Entwicklungs- und Produktionsplanung aufgebrochen. Besonders hart kann sich dabei das Ausscheiden von leitenden Angestellten auswirken: Eine Abteilung, oft sogar mehrere Arbeitsbereiche, werden gezwungen zu allerlei Umstellungen und zur Suche nach einem Ersatz, der wieder mühsam eingearbeitet und auf seine Brauchbarkeit überprüft werden muß.

Eine Fachzeitschrift hatte sich in den USA in einer Untersuchung nach den Gründen umgesehen, die zu einigen hundert Stellungswechseln von aufstrebenden, für leitende Stellen geeigneten Angestellten angegeben wurden. Unter Zugrundelegung dieses Schemas hat die "Arbeitsgemeinschaft für Werbung, Markt- und Meinungsforschung" im Oktober 1967 zweihundert leitende Angestellte befragt, die sich im Laufe der letzten sechs Monate "verändert" hatten

Als Gründe gaben an (da einige Befragte mehrere Gründe nannten, ergaben sich mehr als 100 %):

- 26 % Unzulängliche Vergütung
- 24 % Hoffnung auf rascheren Aufstieg
- 19 % Wunsch nach größerer Sicherheit
- 17 % Übermaß von Überstunden
- 14 % Fehlen persönlicher Wertschätzung
- 13 % Intrigen und Angeberei
- 10 % Anreiz eines netteren Milieus
- 9 % Persönliche Verärgerung
- 8 % Mangel an Fortschrittlichkeit
- 8 % Bevorzugung von Vettern
- 8 % Unzuverlässigkeit des Chefs
- 5 % Launenhafte Geschäftsführung
- 20 % Sonstige Gründe

Zwar steht die Begründung "unzulängliche Vergütung" an der Spitze der Argumentation und darf gewiß auch nicht unterschätzt werden. Dennoch ist es recht aufschlußreich, wie hoch einige Austritts-Gründe bewertet werden, die nicht durch Gehaltsfragen geregelt werden können. In vielen Fällen können die Kündigungs-Ursachen auch nur durch tatkräftige Mitarbeit aller Verantwortlichen in den "Unternehmens-Keimzellen", den Arbeitsgruppen und Abteilungen, vermindert werden - was ohne den Blick über den eigenen Schreibtisch hinaus nicht zu verwirklichen ist.

Aktion gegen den Unfall '70

"Stopp den Unfall". Unter diesem Motto starten die gewerblichen Berufsgenossenschaften eine "Aktion gegen den Unfall '70" im Lande Nordrhein-Westfalen, die am 9. Januar 1970 mit einer repräsentativen Veranstaltung in Düsseldorf eröffnet wurde. Die Aktion läuft bis einschließlich Juni 1970. Sie wird von der Landesregierung und zahlreichen Organisationen gefördert, vor allem von Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Verbänden.

PERSONELLES

Herr H. D. Hueck wurde am 1. 12. 1969 zum "Public Relations Manager" ernannt.

Herr H. Thelen übernahm am 1. 12. 1969 die Aufgaben des "Supervisor Supply & Inventory".

Herr U. Giersberg wurde am 1. 12. 1969 zum "Assistant to the Manager of Purchasing" ernannt.

Herr P. Poensgen übernahm am 1. 12. 1969 die Aufgaben des "Assistant Credit Manager".

Herr W. Neuwald ist seit dem 1. 12. 1969 stellvertretender Leiter der Abteilung "Methoden und Zeitstudien", Werk Neuss.

Herr W. Zwickardt (Verwaltung) ging nach Vollendung des 66. Lebensjahres und nach 50 IH-Dienstjahren zum Jahresende 1969 in den Ruhestand. Auf unserem Bild übermittelt der Direktor der Werbeabteilung, Herr R. Kräwinkel, dem "Geburtskind" am 15. Dezember 1969 seine Glückwünsche.



Herr E. Müller (Filiale Neuss) trat nach Vollendung des 65. Lebensjahres und 44 IH-Dienstjahren ebenfalls am 31. 12. 1969 in den Ruhestand.

Die Herren K. Lendorf und K. Tuma (Filiale München) feierten am 28. 11. 1969 ihr 40-jähriges Dienstjubiläum bei der International Harvester Company.

Ziel der Aktion ist es, darauf hinzuwirken, daß die Bewohner des Landes Gefahrenquellen bei der Arbeit und im Straßenverkehr erkennen und zu ihrer Beseitigung aktiv beitragen.

Alle modernen Mittel der Kommunikation und der Information werden für dieses Ziel aufgeboten. Sie werden so engmaschig und gleichzeitig so gezielt auf verschiedene Bevölkerungsgruppen eingesetzt, daß es niemand im Lande geben wird, den die Aktion nicht erreichen wird.

Nicht zuletzt bietet ein großzügiges Verkehrspreisaußerschreiben einen ganz besonderen Anreiz zum Mitmachen bei der Aktion. Mehrere Autos stehen als Hauptgewinne zur Verfügung.

Der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Heinz Kühn, hat die Schirmherrschaft für diese Aktion übernommen und fordert in seinem Geleitwort: "Bitte, machen Sie mit!"

DIE "GOLDEN BOYS" DER INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY

Jeder dieser Jubilare arbeitete 50 Jahre in unserem Unternehmen. Zusammen erreichen sie 300 schaffensreiche IH - Dienstjahre. Über zwei Drittel dieser Zeit wurden bei der IH - Deutschland verbracht.



F. J. BROWN
CENTRAL EUROPEAN DIVISION MANAGER
1952



C. C. RODRIAN
FINANCIAL MANAGER
1957



E. W. CLASSEN
INTERNAL AUDITOR
1962



A. FREYALDENHOVEN
WORKS FOREMAN
1963



J. CALEFICE
DEPT. CHIEF
1968



F. W. ZWICKARDT
OFFICE MANAGER
1969

Name
Letzte Position
50-jähriges IH-Dienstjubiläum

Name
Letzte Position
50-jähriges IH-Dienstjubiläum

Name
Letzte Position
50-jähriges IH-Dienstjubiläum

Die Geschichte und Entwicklung der International Harvester Company

- Fortsetzung -

Der geschichtliche Rückblick auf unser Unternehmen schloß in den 'IH-Informationen' vom März 1969 mit dem Ende des Zweiten Weltkrieges - einer Zeit also, in der die Wiederaufnahme der Produktion auf große Schwierigkeiten stieß: 70 % der Werksanlagen in Neuss waren zerstört! Und doch wurde durch Einsatz aller Kräfte bald ein neuer Aufschwung erreicht

1947

Schon zwei Jahre nach Ende des Krieges verlassen 250 Schlepper das Werk Neuss.

1953

Einführung des Schleppers DED 3

1954

Einführung der Schlepper DGD 4 und DLD 2

1957

Das Agromatic-Getriebe wird eingeführt. Dies bedeutet eine entscheidende Bedienungserleichterung.

1958

50-jähriges Jubiläum der International Harvester Company m.B.H. in Neuss am Rhein. Die neuen Schleppermodelle D-214 und D-217 werden vorgestellt.

Ankauf des Werkes Heidelberg

1959

Die ersten in Heidelberg hergestellten Mähdrescher verlassen das Fließband.

1962

Vorstellung der neuen McCormick-Schlepper D-215, D-219, D-322, D-326, D-432 und D-439

Einführung der 'exact' - Regelhydraulik

1963

Das Werk Heidelberg wird auf die Produktion von Erdbewegungsmaschinen umgestellt.

1965

Vorstellung und Einführung der neuen McCormick-Schlepper 523 und 624

1966

Erweiterung der neuen Schlepperlinie: McCormick 323 und 423 werden eingeführt.

1967

Aufnahme des McCormick 353 in die neue Schlepper-Linie.

1969

Einführung des stärksten Schleppers der McCormick INTERNATIONAL-Star-Serie: 724 mit 67/72 PS. Gleichzeitig wird die neue Ballenpresse 420 in das Verkaufsprogramm aufgenommen.