



Informationen

Verkäuferseminar an der Côte d'Azur

Besuch von Betty Dorsey... hatten 105 Baumaschinenverkäufer unserer Händlerorganisation, die vom 18. bis 24. Februar bei Nizza ein Seminar für berechnete Erdbewegung absolvierten. Wie man sieht, brachte die Dame nicht nur schweigsame Lehrgangsteilnehmer, sondern auch die IH-Verkaufsleitung zum „Singen“. Selbst Verkaufsleiter Lorenz konnte der Bitte nicht widerstehen, ein musikalisches Debut zu geben.



Das Seminar wurde in Zusammenarbeit mit unserer französischen Schwestergesellschaft veranstaltet und brachte — neben dem Zauber der Côte d'Azur — den Vorteil des vom Winter unbeeinflussten Maschineneinsatzes.

So war den Teilnehmern die Möglichkeit gegeben, sich einem praktischen Training auf 6 verschiedenen Arten von Baumaschinen (luftbereifte Schaufellader, Laderaupen, Planierdraupen,

Scraper, Baggerlader und Hydraulikbagger) zu unterziehen.

Die mit diesen Maschinen erzielten Leistungsergebnisse bildeten danach die Grundlage umfangreicher Kalkulationsaufgaben und Projektberechnungen.

Das Verkäuferseminar bei Nizza brachte den Teilnehmern also nicht nur „sonnige Erinnerungen“ sondern vor allem das notwendige Wissen für den Start in die neue Verkaufssaison.



IH-Europe gegründet

In Paris wurde die offizielle Gründung der „INTERNATIONAL

HARVESTER, EUROPE“, bekannt gegeben. Robert J. Wrath, vormals europäischer Generaldirektor der INTERNATIONAL HARVESTER, wurde zum Präsidenten der neuen Organisation ernannt.

In seiner neuen Position wird Mr. Wrath alle Aktivitäten der europäischen Tochtergesellschaften koordinieren, einschließlich der Tochtergesellschaften in Großbritannien, Deutschland und Frankreich, sowie der Verkaufsniederlassungen in Dänemark, Schweden, Belgien, Italien und Spanien. „In dieser Änderung unserer Organisation spiegelt sich das Bemühen wider, den rapide anwachsenden Markt innerhalb der EWG durch bessere Koordination schneller bedienen zu können“, erklärte Mr.

Wrath. Der Umsatz der europäischen IH-Niederlassungen belief sich im Jahre 1972 auf mehr als 160 Mio. Dollar. Außer Mr. Wrath zählen folgende Direktionsmitglieder zu der neuen Organisation: G. Llewellyn, Generaldirektor, Banque Nationale de Paris, G. C. D'Arcy Biss, Rechtsanwalt, Ashurst Morris Crisp and Company, London, Dr. W. Oppenhoff,

Rechtsanwalt, Boden, Oppenhoff & Schneider, Köln, O. G. Voss, geschäftsführender Vizepräsident, IH Chicago, R. D. Musgjerd, Vizepräsident, Overseas Division, IH Chicago, L. H. Weaks, Generaldirektor, IH of Great Britain Limited, B. G. Lasrich, Generaldirektor, IH Neuss, Deutschland, G. Beconnier, Generalsekretär, IH France, Paris.

Präsident B. McCormick in Deutschland



Angeregte Unterhaltung über wichtige Wirtschaftsprobleme oder ganz einfach Plauderei vor dem Essen? Präsident B. McCormick und Generaldirektor B. G. Lasrich beim Cocktailempfang auf Schloß Hugenpoet. Am 3. und 4. Mai besuchte der Präsident unseres Unternehmens begleitet von Vizepräsident R. D. Musgjerd und Herrn R. J. Wrath (Leiter des Pariser Europabüros) die deutschen Werke Neuss und Heidelberg. Neben den wichtigen Gesprächen und Werksbesichtigungen sollte auch das Angenehme nicht zu kurz kommen, so lud Herr Lasrich die Gäste und die Geschäftsleitung auf das Wasserschloß ins Ruhrtal ein.

Bauma München setzte positive Konjunktur-Signale



Die 17. Internationale Baumaschinen-Messe ist gelaufen. Vom 10. bis 18. März 1973 traf sich die internationale Fachwelt zum 17. Male auf Münchens traditionsreicher Theresienwiese und in den Messehallen zu Füßen der Bavaria. Die BAUMA, größte internationale Fachmesse der Baumaschinen-Industrie, gilt in der Branche als zuverlässiges Konjunktur-Barometer. So kamen denn die 906 Aussteller aus 21 Ländern

Geschäftsleitung erweitert

Folgende Herren wurden am 26. 3. 1973 als Mitglieder der Geschäftsleitung ernannt:

H. Bruns
H. Schnass
W. P. Wasylosky
Dr. G. Welschof

In ihrer Eigenschaft als Staff-Members nehmen genannte Herren die Interessen der Bereiche Verkauf, Produktion, Finanzen und Konstruktion wahr, und zwar entweder jeweils zusammen mit den Herren G. K. Lorenz, P. Kamper, H. C. Snyder und G. W. H. Bolten oder

in Abwesenheit dieser Herren allein und stellvertretend für das betreffende Ressort.

Die Erweiterung der Geschäftsleitung läßt aber die Zuständigkeit und Zusammensetzung des Exekutivrates unseres Unternehmens unberührt. Der Exekutivrat setzt sich aus den alleinvertretungsberechtigten Ressortchefs der Bereiche Generaldirektion, Entwicklung, Materialwirtschaft, Produktion, Rechnungswesen/Finanzen, Unternehmensplanung/-politik und Verkauf zusammen.

mit besonders gespannten Erwartungen nach München. Zwar dämpfte die Aufwertung der DM die Zuversicht vor allem der deutschen Hersteller, dennoch war allgemein ein vorsichtiger Optimismus spürbar, der sich auf den zunehmenden Zwang zur Rationalisierung und auf die in westlichen Ländern bereits erkennbare Konjunkturbelebung gründete. Die Süddeutsche Zeitung nannte die BAUMA „das Milliardenpiel auf der Theresienhöhe“, denn weit über eine Milliarde DM betrug der Wert der hier auf 305.700 qm Ausstellungsfläche ausgestellten Baumaschinen, Fördermittel, Fahrzeuge und Hilfsgeräte.

Von den 906 Ausstellern (1971 = 824 Aussteller) kamen 715 aus dem Inland. Der Rest verteilte sich auf 21 Länder, wobei vor allem Italien, Frankreich, Schweden und Großbritannien am stärksten vertreten waren.

In Halle 19 – unmittelbar am besonders stark frequentierten Mittelgang zu den Hallen 18 und 20 – befand sich der Ausstellungsstand unserer Firma.

Mit einem repräsentativen 700 qm großen Ausstellungsstand hatte sich die INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY erstmals nach 16maliger Freigeländebeteiligung in der Halle etabliert. Von den ausgestellten Erdbewe-

Jubelhochzeiten

Großer Trubel bei Familie Wilms in Grevenbroich-Elsen. Die Gratulanten, darunter auch einige alte Kollegen, gaben sich die Klinke in die Hand. Blumen und Geschenke häuften sich; auch für das leibliche Wohl war reichlich gesorgt. Grund genug zum Feiern gab es nun auch: Das Ehepaar Wilms war am 3. 5. 73 60 Jahre verheiratet. Der Jubilar war 28 Jahre bei uns tätig gewesen; zunächst in der Maschinenabteilung, ab 1941, nachdem er im Krieg hier im Werk einen Arm verloren hatte, wurde er beim Werkschutz mit Überwachungsaufgaben eingesetzt bis zu seinem Ausscheiden im Jahr 1945.



Auch einige goldene Hochzeiten wurden in den letzten Wochen gefeiert. Das Ehepaar Josef Flore aus Holzheim beging am 30. 3. 1973 sein Jubelfest. Herr Flore arbeitete 15 Jahre in unserer Werkzeug-Abteilung. Am 14. 4. 1973 war das Ehepaar Ermbeter aus Neuss 50 Jahre verheiratet.

Der Jubilar war im ganzen 42 Jahre bei der IH tätig; die letzten 20 Jahre in der Personalabtei-

lung. Nachträglich möchten wir noch Herrn Rudolf Herbrand, Düsseldorf, gratulieren, der 38 Dienstjahre in den Gießereibetrieben, zuletzt als Vorarbeiter, aufzuweisen hat. Das Ehepaar feierte schon am 25. 11. 72 seine Goldene Hochzeit. Die jeweiligen Abteilungsleiter und Vertreter des Betriebsrates überbrachten die Geldgeschenke der IH und die Glückwünsche der Belegschaft.

Direktor Kamper feierte 65. Geburtstag



Am 26. 3. 1973 beging Direktor Peter Kamper im Rahmen einer kleinen Feier in der Werkskantine seinen 65. Geburtstag. Herr Kamper trat am 3. 10. 1933 in unsere Firma ein und kann dieses Jahr sein vierzigjähriges IH-Jubiläum feiern. Als Mitglied der Geschäftsleitung ist er seit 1967 für die Produktionsbetriebe unserer Werke in Neuss und Heidelberg verantwortlich.

Impressum: IH Informationen. Interner Informationsdienst für alle Mitarbeiter der deutschen IH-Gesellschaft, Neuss am Rhein, Industriestraße 39. Herausgegeben von der Werbeabteilung. Redaktion: G. Blaesser, Fotos: K. H. Deges, A. Grah, P. Gross, R. Kräwinkel, H. G. Voss, Agenturfoto, IH-Werksfoto.



Bericht über die wirtschaftliche Lage der International Harvester Company mbH, Neuss, per Ende Januar '73

Die wirtschaftliche Lage unseres Unternehmens wird nach Ablauf des ersten Quartals des Geschäftsjahres 1973 durch eine starke Nachfrage nach unseren Produkten gekennzeichnet, die große Anforderungen an die Lieferbereitschaft der Werke stellt. Die Umsätze liegen 4,1% über den für diesen Zeitraum geschätzten Werten, wobei sich der Umsatzzuwachs auf die Bereiche Ackerschlepper und Dieselmotoren konzentriert. Bei Ackerschleppern konnte auf dem Inlandsmarkt trotz einer Steigerung der Zulassungen im Vergleich zum Vorjahr die 1. Stelle im Markt nicht gehalten werden, obwohl der Marktanteil mit 20,9% für das erste Quartal nach wie vor zufriedenstellend ist. Der Gesamtmarkt hat sich in diesem Zeitraum auf 11.932 Ackerschlepper im Vergleich zu 10.827 Einheiten im Vorjahr erhöht. Landmaschinen, im wesentlichen Mähdräcker und Ballenpressen, lagen hinter dem geplanten Umsatzanteil, was auf Lieferschwierigkeiten der diese Maschinen produzierenden Schwestergesellschaften zurückzuführen ist. Baumaschinen konnten ebenfalls nicht den geplanten Anteil im Umsatz erzielen, da das Absatzergebnis trotz wesentlicher Steigerungen des Export-Geschäftes zu Jahresbeginn auf dem Inlandsmarkt zu wünschen übrig ließ. Auch auf den Gesamtumsatz bezogen, hat sich der Trend zum steigenden Export-Anteil weiter fortgesetzt.

Trotz der Steigerung des Gesamtumsatzes ist eine geringfügige Verringerung der Bilanzsumme im Vergleich zu den geplanten Werten festzustellen. Nach wie vor liegen die flüssigen Mittel aufgrund der Bardotgesetzgebung wesentlich über den geplanten Werten. Bei Forderungen an Schwestergesellschaften und dem Nettoanlagevermögen liegen die Ist-Werte etwas über dem geplanten Anteil an der Bilanzsumme. Demgegenüber konnte der Anteil der Bestände an den Aktiva erheblich gesenkt werden, was

in der oben erwähnten Verkürzung der Bilanzsumme resultierte. Die Verringerung der Bilanzsumme führte zu einem Abbau der kurzfristigen Verbindlichkeiten und einem prozentualen Anstieg des Eigenkapitalanteils.

In den Werken und in der Materialbeschaffung wurden erhebliche Anstrengungen unternommen, den Fertigungsanstieg der stark gestiegenen Nachfrage anzupassen. Obwohl die Ackerschlepper-, PAYloader- und Industrieladerproduktion teilweise über Plan gesteigert werden konnte, reichte dies besonders bei Ackerschleppern nicht aus, ein erhebliches Ansteigen unserer Lieferfristen zu verhindern. Die Motorenfertigung lag per Ende Januar hinter Plan, was zu einem auf den erhöhten Krankenstand und zum anderen auf Probleme in der Kurbelwellenfertigung zurückzuführen ist. Inzwischen ist es gelungen, den Engpass in der Kurbelwellenfertigung durch den Bezug von fertig bearbeiteten Kurbelwellen zu beseitigen.

Um der gesteigerten Nachfrage nach unseren Produkten nachzukommen, sind für das Geschäftsjahr 1974 wesentliche Steigerungen des Fertigungsprogrammes bei praktisch allen Produktlinien vorgesehen. Der Steigerungsfähigkeit unseres Produktionsprogrammes sind durch die Fertigungskapazität für Motoren Grenzen gesetzt. Z. Zt. wird untersucht, wie der in Angriff genommene Ausbau der Motorenkapazität so gestaltet werden kann, daß er als 1. Stufe eines späteren 3-stufigen Erweiterungsprogrammes in Betracht kommt. Damit wären die Voraussetzungen geschaffen, die erwartete Zunahme des Absatzes an unseren Maschinen abdecken zu können. Neben den geplanten Investitionen im Fertigungsbereich ist das Unternehmen nach wie vor bestrebt, Zug um Zug die Arbeitsbedingungen im Arbeiter- sowie im Angestelltenbereich weiter zu verbessern.

PAYloader-Safari



Zur Unterstützung der Verkaufsbemühungen für Heidelberger PAYloader veranstaltete unsere Firma eine PAYloader-Safari nach Südafrika, zu der potentielle Käufer für PAYloader eingeladen wurden. Die Organisation dieser Safari oblag unserer Werbeabteilung in Zusammenarbeit mit C.M.E., unserer südafrikanischen Generalvertretung in Johannesburg. Die Teilnehmer mußten für die zehntägige Safari, die von Johannesburg über Durban, Swasiland zum Krüger Nationalpark führte und bei der gleichzeitig verschiedene Baustellen mit vornehmlich Heidelberger PAYloadern besichtigt wurden, eine Schutzgebühr entrichten, die bei Kauf eines PAYloaders innerhalb einer bestimmten Zeit vom zuständigen Händler gutgeschrieben wird. Ursprünglich war eine



Reise mit ca. 50 Teilnehmern geplant; daraus wurden über 200 Teilnehmer, so daß die Safari in 4 Gruppen aufgeteilt werden mußte.



Außer Baumaschinen begegneten uns in Südafrika auch sehr oft Dieselschlepper aus dem Neusser IH-Werk. Für uns alle immer ein erfreulicher Anblick.

Hauptziel dieser Verkaufsförderungs-Aktion war es, möglichst vielen Kunden — und solchen die es werden sollen — zu zeigen, daß die INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY ein weltweites Unternehmen ist, und daß IH-Maschinen aus Deutschland sich auch unter extremen Einsatzbedingungen bewähren.

Am Anfang der Reise stand für alle Gruppen ein Besuch bei unserer Südafrikanischen Baumaschinenvertretung der Fa. C. M. E. in Johannesburg auf dem Programm. Dieses Unternehmen gilt im Rahmen der IH-Organisation als eine der tüchtigsten und erfolgreichsten Baumaschinenvertretungen in der ganzen Welt. Es zählt auch zu den besten Kunden der deutschen IH-Gesellschaft.

Erst kürzlich bestellte man bei uns vierundzwanzig H-60-B PAYloader aus Heidelberg.

Die Fa. C. M. E. hat eine ausgezeichnet funktionierende Verkaufs- und Service-Organisation und arbeitet mit den modernsten Hilfsmitteln.

Unsere Besucher wurden durch die Anlage geführt und mit Erfrischungen bewirtet. Im weiteren Verlauf der Reise ging es nach Newcastle, wo ein großes Stahlwerk gebaut wird. Die umfangreichen Erdbearbeitungsarbeiten wurden hauptsächlich von IH-Maschinen ausgeführt — waren aber zum Zeitpunkt unseres Besuches praktisch abgeschlossen. Trotzdem war dies eine interessante Besichtigung.

Nach dem Urteil unserer Gäste war die PAYloader-Safari eine großartige Sache. Wir sind überzeugt, daß diese Aktion ein guter Beitrag zur Schaffung enger Kontakte zu unseren Kunden — und denen, die es noch werden sollen — war.

Schüler besuchen Neusser Werk

„Wer kann bei der bevorstehenden Berufswahl bessere Entscheidungshilfe geben als die Praxis?“... Und so lud die IH Endklassen verschiedener Schulen aus den Kreisen Neuss und Grevenbroich zu einem Werksbesuch ein.

Angefangen in der Gießerei über die Schmiede zur Motorenfertigung und modernen Transferstraßen verfolgten Jungen und Mädchen den Schlepper „im Werden“. Besondere Aufmerksamkeit schenkte man den Ackerschienen beim Prozeß des Vergütens von ca. 20° auf 60° Rockwell (Härtegrade) und



dem Entstehen einer Pleuelstange. Gespannt beobachteten die jungen Besucher die vielen Einzelteile beim Passieren der verschiedensten Kontroll- und Prüfstände bis hin zur Endmontage. Auch das technische Zeichenbüro fand sowohl bei den Jungen als auch bei den Mädchen großes Interesse.

„Auf in die Lehrwerkstatt!“ hieß es später. Hier hatten die Jugendlichen Gelegenheit, ihre Fingerfertigkeit zu testen, als es galt, einen Draht nach Vorlage zu biegen. Doch damit nicht genug: Die Jungen zeigten, daß sie auch feilen konnten, indem sie ein Stück Flachstahl nach „Maß“ bearbeiteten. Aber auch einige junge Damen

standen den Jungen in der Werkstatt nicht nach.

In einer anschließenden Diskussion wurden die Herren der IH lebhaft mit Fragen bombardiert. Ausbildungsleiter W. Kisters erklärte Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten, denn es war den interessierten Jugendlichen klar, daß dauerndes Lernen notwendig ist, um auf dem Laufenden zu bleiben und voranzukommen.

Plötzlich war es 14.30 Uhr. Wo war die Zeit geblieben? — Der Ausspruch der Lehrer, dem Gesichtsausdruck der Schüler und der allgemeinen Stimmung konnten wir entnehmen, daß dieser Besuch im IH-Werk „groß“ angekommen war.

Es steht ein Hochhaus an der Furth

Natürlich weiß jeder Mitarbeiter, daß Werk und Verwaltung der IH in der Neusser Industriestraße angesiedelt sind und das Entwicklungszentrum in der Hansastraße kennen auch die meisten. Daß aber eine Abteilung davon an der Neusser Furth arbeitet, ist offenbar bei weitem nicht allen bekannt. Dabei sollte man das „Hochhaus“, wie es meist kurz genannt



wird, wirklich nicht so stiefmütterlich behandeln; denn die Abteilung Engineering Services (das ist die offizielle Bezeichnung) ist Bindeglied zwischen Werk, Verwaltung und Entwicklungszentrum.

Die 60 Mitarbeiter der Abteilung bearbeiten verschiedene Gebiete, die wir hier kurz aufzählen möchten: Im kaufmännischen Bereich sind das die Budget- und die Beschaffungsgruppe. Wie die Namen schon sagen, obliegen ihnen die Etatverwaltung und der Einkauf von Arbeitsmitteln für das gesamte Entwicklungszentrum. Der größte Teil der Abteilung allerdings arbeitet auf technischem Gebiet: die Normengruppe — Aufgaben: u. a. Normenprüfung von Konstruktionszeichnungen, Erstellung und Einführung von Werknormen; das Team der Spezifikations- oder Stücklistengruppe bearbeitet die Freigabebriefe (Release letters) und Manuskriptlisten entsprechend den Regeln der Engineering Standards und bereitet die Stücklisten für die Datenverarbeitung vor. Die Aufgaben der Mikrofilm- und Vervielfältigungsgruppe gehen auch schon klar aus dem Namen hervor: Verfilmung und Lichtpausen von Konstruktionszeichnungen, Erstellung von Kopien der Stücklisten, Rückvergrößerungen der Mikrofilme, Datenerfassung auf Lochkarten u. a. Die technischen Übersetzer, hauptsächlich für technische Korrespondenzen und Versuchsberichte, bilden eine weitere Gruppe.

Einen Arbeitsbereich wollen wir als Beispiel herausgreifen und etwas genauer beschreiben: Die Service-Literatur. Hier werden nämlich die Betriebsanleitungen, Werkstatthandbücher und Ersatzteilkataloge geschrieben. Eine nicht ganz einfache Aufgabe.

Faktisch werden die Maschinen dabei noch einmal auseinandergenommen (geistig versteht sich). Die Gedanken, die sich die Ingenieure bei der „Geburt“ unserer Produkte gemacht haben, müssen aufgespürt und nachempfunden und für den Benutzer verständlich dargelegt werden. Auf Grund der so entstandenen Fachliteratur muß sich der Kunde oder Werkstattfachmann zuver-

lässig informieren können, wie alles funktioniert und zusammen greift, wie — was — wo bedient und gewartet werden muß; es soll also das ganze „Innenleben“ auf dem Tisch liegen. Man kann sich gut vorstellen, daß für diese Arbeit eine ganz spezielle Eignung notwendig ist. Zu einer fundierten technischen, möglichst auch praktischen Ausbildung müssen sprachliches Ausdrucksvermögen und bildhafte Vorstellungskraft kommen. Einfühlungsvermögen, wo Illustrationen notwendig werden und wie sie beschaffen sein sollen, sowie layouttechnische Grundkenntnisse sind erforderlich, um die Broschüren so anschaulich wie möglich zu machen.

Den Arbeitsaufwand kann man vielleicht auch an den Zeiten messen, die für die Erstellung benötigt werden. Eine Bedienungsanleitung für ein neues Modell, d. h. das Druckmanuskript einschließlich Bilder und Zeichnungen, liegt etwa nach 6-8 Wochen vor. Für ein Werkstatthandbuch über einen Maschinenbereich (Motor, Getriebe oder Hydraulik) wird etwa 1/2 Jahr benötigt. An einem Ersatzteilkatalog arbeiten oft sogar 2 Personen 1/2 Jahr. Außer den Neuerstellungen werden die Handbücher für die auf dem Markt befindlichen Maschinen ständig überarbeitet und so immer auf dem neuesten Stand gehalten.

Mit diesem Bericht soll nun nicht etwa eine Abteilung in ein besonders helles Rampenlicht gestellt werden, wir wollen nur einmal hervorheben, daß „die da vom Hochhaus“ kein Anhängsel der IH, sondern ein wichtiger Bestandteil unserer Firma sind, der nicht vergessen werden sollte. Verantwortliche und wichtige Arbeit leistet freilich jede Abteilung unseres Unternehmens — aber



Mit dieser fototechnischen Anlage werden Mikrofilme von Konstruktionszeichnungen erstellt.



Die Anfertigung von Exploded-View-Zeichnungen für die Ersatzteilkataloge erfordert außer Begabung für perspektivisches Zeichnen auch technische Kenntnisse.

durch die räumliche Entfernung (immerhin 7 km) hat die Abteilung Engineering-Services noch ein spezifisches Standortproblem. Einige wichtige Arbeitsmittel befinden sich außerhalb, wie z. B. das Lichtpausgerät in der Hansastraße und der Computer in der Industriestraße. Auch Mitarbeiter, wie Konstrukteure und Ingenieure, mit denen eng zusammengearbeitet werden muß, sitzen dort. Probleme, die von Tisch zu Tisch ganz einfach zu erledigen wären, müssen vorläufig noch immer telefonisch oder schriftlich behandelt werden, was einfach mehr Zeit und

oft viel Geduld kostet. Hinzu kommt der Hin- und Hertransport von Unterlagen, Zwischenfahrten der Mitarbeiter und nicht zuletzt die ungewollte Isolierung vom Gros unserer Firma im Neusser Hafen.

Wollen wir unseren Kollegen wünschen, daß der geplante Neubau im Entwicklungszentrum recht bald begonnen wird, damit die Abteilung umziehen und ihren Aufgaben ohne die erwähnten Schwierigkeiten noch effektiver nachkommen kann. Verdient haben sie es bestimmt... die Kolleginnen und Mitarbeiter vom „Hochhaus an der Furth“.

IH-Zeichen im Wandel der Zeiten

Als im Jahre 1909 die International Harvester Company in Deutschland mit dem Neusser Werk die Landmaschinenproduktion aufnahm, sah unser Firmenzeichen noch deutlich anders aus als heute. Unsere Väter und Großväter — sofern sie der Landmaschinenbranche verbunden waren, kannten es noch in seiner ursprünglichen Gestalt, die bis in den zweiten Weltkrieg hinein ein Begriff für erstklassige Landmaschinenqualität wurde (1).



Für Ersatzteilefleute freilich ist es auch jetzt noch nicht „gestorben“, denn unser Ersatzteil-Zentrallager ist ja bekanntlich in der Lage, auch heute noch manches Teil für IHC-Maschinen zu liefern, die schon lange nicht mehr in Produktion sind.

Ab 1949 (in Amerika bereits ab 1944) wurde dann das jetzt in Gebrauch befindliche IH-Emblem eingeführt (2). Amerikanische Werbefleute hatten es „für die Zukunft“ entworfen, und man kann nicht umhin, festzustellen, daß sie mit ihrer künstlerisch-werblichen Voraussicht richtig lagen.



Über 25 Jahre erfüllte das IH-Emblem alle publizistischen Anforderungen und wurde ein im wahrsten Sinne des Wortes internationales Markenzeichen. Ein Vierteljahrhundert ist eine lange Strecke, und da nimmt es nicht Wunder, wenn Werbepsychologen zur Anpassung an den graphischen Trend der Zukunft mahnen. So wird von nun an auch das IH-Zeichen in leichter Abänderung erscheinen (3). Dabei ist eine auf die Zukunft gerichtete Modernisierung im ersten Augenblick kaum erkennbar, denn auch die Farbgebung wird praktisch beibehalten. Lediglich der Aufwärtsschwung am Querbalken des „H“ ist ein deutliches Merkmal und sicher ein gutes Omen für die Zukunft.



Für den Autofahrer

Hier sind Sie Mensch; hier dürfen Sie's sein.



Tagtäglich fallen besonders während der Reisezeit Unmengen Müll an. Im Jahre 1972 waren es pro Raststätte und

Tankstelle ca. 150.000 kg. Viele bequeme Motorisierte schmeißen den Abfall nach einer Rast einfach auf die Erde. Wirklich — kein feiner Zug. Der Weg bis zum nächsten Mülleimer ist bestimmt nicht weit, zumal diese Tonnen den Hals nicht vollkriegen können. Der Autobahnfink zwitschert: „Bitte an die Sauberkeit denken!“ Weitere Tips und Ratschläge für die Urlaubsfahrt mit dem Auto finden Sie in der Broschüre des Bundesverkehrsministers: „Urlaub '73... wer plant, gewinnt“, die dieser Ausgabe der IH-Informationen beiliegt.