



## Da liegt der Hase im Pfeffer!

**IH-Händler:** Um dieses Zeichen geht es, das hat schon manchem viel Geld gespart!

**Landwirt:** Ich weiß, du meinst das IH-Zeichen, das nur Original-Ersatzteile der Harvester Company tragen. In der letzten Ernte ersparte mir ein solches Teil 800 D-Mark!

**IH-Händler:** Wieso 800?

**Landwirt:** Ich hatte doch während der Ernte Pech, und hättest du damals das Teil nicht auf Lager gehabt, hätte ich meine Ernte nicht rechtzeitig hereingebracht und mindestens 800 Mark eingebüßt.

**IH-Händler:** Da hast du wirklich Glück gehabt. Sollte dir aber wieder mal so etwas passieren, kann ich dir sicher auch helfen.

### Moral der Geschichte . . . .

So oder ähnlich kann sich jeden Tag ein Gespräch abspielen. Denken Sie daher daran, Ihr Lager in Original-Ersatzteilen ausreichend zu ergänzen. Und unterstützen Sie in Ihrem Interesse unsere ständigen Bemühungen, die Landwirte dahin zu bringen, daß sie ihre Maschinen rechtzeitig und nur mit Original-Ersatzteilen reparieren lassen!

Ich habe immer genügend Original-Ersatzteile auf Lager. Nur sollten mich die Bauern auch besser unterstützen!

**Landwirt:** Wie meinst du das?

**IH-Händler:** Ich meine, alle sollten sich mal daran gewöhnen, ihre Maschinen in den ruhigen Monaten, am besten im Winter, zur Reparatur zu bringen. Da haben wir genügend Zeit und Ruhe zur gründlichen Reparatur. Und unser Ersatzteillager können wir dann rechtzeitig ergänzen.

**Landwirt:** Schön, morgen sollst du meinen McCORMICK-Binder in der Werkstatt haben! Aber nimm für mich nur die richtigen Ersatzteile, ich meine Original IH-Ersatzteile von McCORMICK!

**IH-Händler:** Das ist selbstverständlich. Für meine Kunden ist das Beste gerade gut genug!



**McCORMICK**  
INTERNATIONAL

# Informationsdienst

November 1951

Ausgabe 17

ARCHIV



### Oktoberfest und Zentrallandwirtschaftsfest

in München. Wir bringen in diesem Heft einen mehrseitigen Bildbericht.

## DIREKTOR J. K. LUDWIG †

Wie viele unserer Kunden schon wissen, ist der langjährige Leiter unseres Verkaufes, Herr Direktor J. K. Ludwig, am 3. Oktober 1951 nach schwerem Leiden im Alter von 63 Jahren verschieden.

Herr Ludwig hat 47 Jahre seines Lebens unserem Unternehmen und der Arbeit für die deutsche Landwirtschaft gewidmet. Schon vor dem ersten Weltkrieg war er, nach vorausgegangener Lehre und Bürotätigkeit, für uns als Reisevertreter tätig. 1927 wurde der Verstorbene zweiter Direktor unserer Filiale Berlin und im Jahre 1929 übernahm er, seinen Fähigkeiten und Kenntnissen entsprechend, die Leitung der neuen Filiale Leipzig. 1935 kehrte Herr Ludwig in die Reichshauptstadt als erster Direktor der dortigen Verkaufsniederlassung zurück. Im Verlaufe des zweiten Weltkrieges wurde ihm



die Gesamtleitung unserer deutschen Verkaufsorganisation übertragen, die er bis zu seinem Tode inne hatte.

Das ist in kurzen, nüchternen Worten der Werdegang eines verdienstvollen Mannes, der sich nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern in weiten Kreisen der Landmaschinenindustrie und des Handels, der Forschung und der Landwirtschaft höchste Achtung und allgemeiner Beliebtheit erfreuen konnte. Durch seine hilfsbereite, humorvolle Art hat sich der Verstorbene viele persönliche Freunde erworben. Seine Erfahrungen und Fachkenntnisse, sein Organisations- und Verhandlungstalent leisteten nicht nur uns unschätzbare Dienste, sondern machten ihn zu einer markanten Persönlichkeit der deutschen Landtechnik.

Wenn wir auch um die Schwere seines Leidens seit dem Sommer dieses Jahres wußten, so hat uns sein Tod doch schwer getroffen. Mit uns trauern um den Verstorbenen zahlreiche Freunde.



aus dem Neuen  
Schlepperwerk

Wohl niemand wird auf den Gedanken kommen, daß unser DF-Motor auch mit einer Kurbelwelle laufen könnte, die für einen anderen Motorentyp oder sogar für ein fremdes Fabrikat vorgesehen ist.

Leider wird aber die gleiche Selbstverständlichkeit bei einem so wichtigen Faktor wie dem Motorenöl nicht allgemein erkannt. Dabei ist für einen einwandfreien Betrieb das richtige Öl genau so wichtig wie die richtige Kurbelwelle.

Da hat einer einen guten Freund, dem er gefällig sein will oder von dem er Öl einige Pfennige billiger kaufen kann - und schon wird ein falsches Öl gefahren. Selbst die Versicherung des „guten Beraters“, es handele sich bei seinem Öl um etwas besonders Gutes, ist im allgemeinen sehr mit Vorsicht aufzufassen.

Wir brauchen für unseren DF-Motor kein „besonders gutes Öl“, wir brauchen das richtige Öl!

Die einzige Sicherheit liegt hier in der strikten Einhaltung unserer Vorschriften im Handbuch für den Schlepperfahrer.

Bekanntlich geben wir folgende Ölvorschrift für die Verwendung in unserem DF-Motor heraus:

Es eignet sich als

Motorenöl im Sommer und Winter:

SAE 20 HD-MOTORÖL

der Deutschen Shell A. G.

oder der Deutschen Vacuum Öl A. G.

oder der Esso A. G.

oder der Kohlenwerkstoff A. G.

Gruppe Benzin Benzol-Vertrieb (BV)

oder der BP „Olex“ Deutsche Benzin

und Petroleum G. m. b. H.

oder der „Nitag“ Deutsche Treibstoff A. G.

oder der Deutschen Gasolin A. G.

Mann achte darauf, daß verschiedene Marken nicht gemischt werden können. Wir warnen *dringend* vor minderwertigen Ölen!

Weshalb ist nun dieses Öl das richtige?

SAE 20 bezeichnet eine bestimmte Klasse der Dünnschichtflüssigkeit. Wir haben ein verhältnismäßig dünnes Öl erprobt und für richtig befunden.

Weshalb verwendet man im modernen Dieselmotor dünnes Öl?

Man muß sich vor allem von der veralteten Vorstellung befreien, daß ein besonders hoher Oldruck gut ist. Der angezeigte Oldruck dient nämlich nur dem Transport des Öls, nicht etwa als tragende Kraft des Schmierfilms. Oder sind Sie der Überzeugung, daß ein Mensch mit besonders hohem Blutdruck besonders gesund ist?

Ein dünnes Öl kann alle Schmieraufgaben - schnelles Aufbauen eines Schmierfilms, gute Wärmeabfuhr, Schutz gegen Korrosion - besser lösen als ein zähflüssiges.

Weiterhin spezifizieren wir ein HD-Öl.

Diese Bezeichnung ist eine Abkürzung des amerikanischen Ausdrucks „Heavy Duty“ und meint etwa „Für schwere Beanspruchung“.

Die HD-Öle unterscheiden sich von den gewöhnlichen Ölen durch chemische Zusätze, die folgendes bewirken:

Die Bildung von Harz und Asphalt im Öl wird vermieden; ein Verkleben der Kolbenringe, Ventile usw. wird dadurch verhindert.

Ruß und Ölkohle setzen sich nicht fest, kleine Schmutzteilechen werden in Schwebelage gehalten, können sich nicht zu größeren Brocken zusammensetzen und so keinen Schaden mehr anrichten. Der schädliche Schwefelgehalt der Dieselmotorenstoffe wird neutralisiert.

Das sind nur einige der wichtigsten Aufgaben, die durch HD-Öle besonders gut gelöst werden. Es ist immer wieder erstaunlich, wie sauber ein Dieselmotor, der mit HD-Ölen gefahren wurde, innen aussieht.

Freilich, das Öl selbst sieht schon nach ganz kurzer Zeit pechschwarz aus; man kann also nicht mehr, wie früher, an der Farbe des Öls sehen, ob es noch gut ist oder nicht, man muß sich auch beim Ölwechsel nach der Vorschrift richten und diesen alle 100 - 120 Stunden durchführen.

Zum Schluß noch:

Die von uns empfohlenen Marken sind nicht deshalb in unserer Empfehlung erwähnt, weil andere Öle schlechter sind, sondern diese Öle sind von uns geprüft und für geeignet befunden worden, so daß nur bei ihrer Verwendung die Garantie einer einwandfreien Arbeit des Motors besteht.

Bitte, beachten Sie diese Hinweise, Ihr DF-Motor wird es Ihnen danken!

**Bitte vormerken!**

### Sendungen an die IH-Fabrik Neuss

Es liegt Veranlassung vor, auf die Notiz im „Informationsdienst“ Nr. 14, Seite 100, erneut hinzuweisen. Diese Mitteilung hatte folgenden Wortlaut:

„In letzter Zeit richten unsere Kunden manchmal Sendungen unmittelbar an die Fabrik in Neuss, ohne dazu von der zuständigen Verkaufsniederlassung aufgefordert zu sein.“

Wir bitten, solche Sendungen im allgemeinen an die in Frage kommende IH-Verkaufsniederlassung vorzunehmen und auch den Schriftwechsel nur mit unseren Verkaufshäusern zu führen.

Reparatur-Aufträge werden von unserem Werk und den IH-Verkaufshäusern nicht angenommen. Alle Maschinenbesitzer werden gebeten, Reparaturen nur durch die Fachwerkstätten durchführen zu lassen, die entsprechend eingerichtet und mit gutsortiertem Bestand an Original-IH-Ersatzteilen versehen sind.“

Künftig werden wir Sendungen an unsere Fabrik in Neuss, die ohne vorherige Vereinbarung mit uns erfolgen, an den Absender zurückgeben lassen.

## für Ihr Ersatzteilgeschäft

In der Eilausgabe 16 A des „Informationsdienst“ haben wir erwähnt, daß die Bindertuchpreise nicht erhöht werden. Eine genaue Prüfung der Preise für Bindertücher, komplette Schneidebalken und Messerrücken hat jedoch ergeben, daß neue Grundpreise erforderlich geworden sind, auf die der Aufschlag von 20% hinzuzurechnen ist.

Wir führen nachstehend diese neuen Bruttopreise auf und bitten unsere Kunden, die in der Ersatzteil-Preisliste Nr. 51 für Erntemaschinen, Düngerstreuer und Kulturgeräte enthaltenen Preise abzuändern:

### Schneidebalken mit je 2 Messern

#### Normalschnitt mit Reibungsplatten

	DM
M 19475, M 19476	3 1/2' 137.50
D 3310, M 19375, M 29643	4' 153.50
D 2874, D 3454, M 19341, M 29642	4 1/2' 163.50
M 19342, M 29644	5' 177.—

#### Normalschnitt mit Reinigungsplatten und Tempergüßingern M 9333

M 29339 T, M 29340 T	3 1/2' 169.25
M 29337 T, M 29338 T	4' 186.75
M 29289 T, M 29290 T	4 1/2' 200.—
M 29396 T	5' 212.50

#### Normal-, Mittel- und Tiefschnitt mit Reinigungsplatten u. Stahlhingern

DB 19101, DB 19103, MB 19176, MB 19205, M 29093, M 29094, M 29099, M 29100, M 29340	3 1/2' 180.—
DB 19089, DB 19094, DB 19097, MB 19177, MB 19195, M 29095, M 29096, M 29101, M 29102, M 29338	4' 197.50
DB 19087, DB 19096, MB 19178, MB 19193, M 29097, M 29098, M 29103, M 29104, M 29289, M 29290	4 1/2' 208.50

## Äußerst zufrieden . . . .

Ich bestätige Ihnen hierdurch gern, daß ich mit dem von Ihnen im zeitigen Frühjahr dieses Jahres gelieferten *DF-Umbau-Dieselmotor* äußerst zufrieden bin. Ich habe dem Motor schwerste Arbeit zugemutet und bin in etwa 600 Stunden Arbeit noch nicht einmal enttäuscht worden. Die Maschine springt einwandfrei an, verbrennt normales Dieselöl völlig rauch- und geruchsfrei, der Verbrauch ist erstaunlich gering. Bei leichterer Arbeit fährt der Schlepper mit einer Tankfüllung bis zu 3 1/2 Tagen, und bei schwerster Arbeit reicht er mindestens 17 Stunden ohne völlige Entleerung.

M 29557 für Pferdewäher (nur Mittelschnitt)	5'	231.—
M 29396, M 29528 für Zapfw.-Wäher	5'	283.50
MB 19221, M 29524 für Zapfw.-Wäher	6'	333.50

### Bindertücher

	Baumwolle	
	Leichtbinder HA u. 7-L	Bindemäher
	DM	DM
Oberes Elevator Tuch B 65, H 4382		74.25
Unteres Elevator Tuch B 66, B 835, H 2021		78.35
Oberes Elevator Tuch B 23864	66.—	
Unteres Elevator Tuch B 23865	67.50	
Plattformtuch 5'	B 466, H 2017	86.75
" 6'	B 467, H 2018	104.25
" 7'	B 468	120.—
" 8'	B 469	137.50

### Gummitücher für Zapfwellenbinder

	DM
Oberes Elevator Tuch B 14052	119.25
Unteres Elevator Tuch B 14051	125.—
Plattformtuch 6'	B 14079 158.50
" 7'	B 14050 184.25
" 8'	B 14053 211.—

### Messerrücken

JA 1504, MA 579 A, MA 1029 A	3 1/2'	3.15
JA 1505, MA 578 A, MA 1030 A	4'	3.35
DA 2360, MA 536 A, MA 1032 A	4 1/2'	3.60
B 1005 A, CA 1241, DA 2361, H 1919, L 278 A, MA 537 A	5'	4.20
B 1006 A, H 1920, MA 537 B, M 19225 A	6'	4.80
B 1007 A	7'	5.60
B 1008 A	8'	6.60

Gleichzeitig geben wir einige Preisänderungen für Traktorteile mit der Bitte bekannt, die Ersatzteil-Preisliste T 51 zu berichtigen:

26558 D	DM 120.—
31294 DX	" 220.—
Hinzuzufügen:	
34827 D	DM 22.— Satz Motordichtungen

Ich habe mich deshalb entschlossen, meinen zweiten FS-Vergaser-Schlepper aus dem Baujahr 1936, ebenso wie meine zwei Mährescher gleichfalls mit Ihrem neuen DF Diesel-Motor auszurüsten. Ich kann diesen Motor genau wie Ihre anderen Maschinen empfehlen.

gez. Georg Braun

Gut Braun, Langenerling, den 22. 6. 51.

## aus unserem Kundenkreis

### Herzlichen Glückwunsch

Am 17. Oktober d. J. hat HERR JAKOB WAGNER, Landmaschinenhändler in HOFHEIM/MAINFR., seinen 83. Geburtstag gefeiert. Wir konnten ihm zu diesem hohen Festtage unsere herzlichsten Glückwünsche darbringen und dabei auf eine nahezu 65jährige gute Geschäftsverbindung zurückblicken.

Die Firma Wagner, Hofheim, ist es gewesen, die im Jahre 1887 im dortigen Bezirk die ersten 3 IHC-Maschinen verkauft und sich seither mit besten Kräften für den Vertrieb unserer Erzeugnisse eingesetzt hat. Herr Jakob Wagner hat sich dabei dank seiner persönlichen Tüchtigkeit und Umsicht den Ruf eines ausgezeichneten Fachmannes erworben und seiner Firma einen ausgedehnten Kreis treuer Kunden gesichert.

Durch einen tragischen Unglücksfall verstarb am 13. Oktober 1951 in Ausübung seines Berufes

### HERR FRITZ GROSS

der Sohn unseres langjährigen Kunden Herrn Konrad Gross und Mitinhaber der gleichnamigen Firma in Brilon.

Wir sprechen unserem geschätzten Kunden zu diesem schweren Verlust die herzlichste Anteilnahme aus.

### Hundert Jahre Engelnb. Tollmann, Zülpich

Daß ein Landmaschinenhändler sein hundertjähriges Geschäftsjubiläum feiert, ist wahrlich noch ein seltenes Ereignis. Wenn es sich dazu um einen unserer Kunden handelt, der uns seit 50 Jahren die Treue hält, so denken auch wir eines solchen Tages mit Befriedigung und Freude.

Der Sohn des Gründers, Herr Engelbert Tollmann, vergrößerte das Geschäft bereits um die Jahrhundertwende zu einem angesehenen, gut eingerichteten Betrieb. Leider ist sein Nachfolger, der Enkel des Gründers, Herr Fritz Tollmann, am 16. März dieses Jahres aus dem Leben geschieden und konnte daher an der Jubiläumsfeier am 15. September nicht teilnehmen. Seine Gattin führt aber sein und seiner Vorfahren Werk umsichtig und erfolgreich weiter. Unsere herzlichsten Wünsche gelten ihr und ihrer Arbeit.

### Seit 50 Jahren IH-Kunde

Seit mehr als 50 Jahren steht die schon lange vor der Jahrhundertwende gegründete Landmaschinenhandlung WOLTERS & GILTJES in KALKAR mit uns in angenehmster Geschäftsverbindung. Wir freuen uns, diese Tatsache

auch einmal an dieser Stelle würdigen zu können und wünschen diesem treuen Kunden auch für die Zukunft Glück und Erfolg. Dem Mitinhaber, Herrn Wilhelm Wolters, der kürzlich seine Silberhochzeit feierte, gelten aus diesem Anlaß unsere besonderen Wünsche.

## allerlei NEUES

### Postwurfwerbung

Eine unserer Niederlassungen hat bei den von den IH-Händlern ihres Gebietes unter Benutzung unserer bunten Falblätter durchgeführten Postwurfwerbung eine Erfolgskontrolle veranlaßt. Die Auswertung dieser Kontrolle ergibt folgendes Bild:

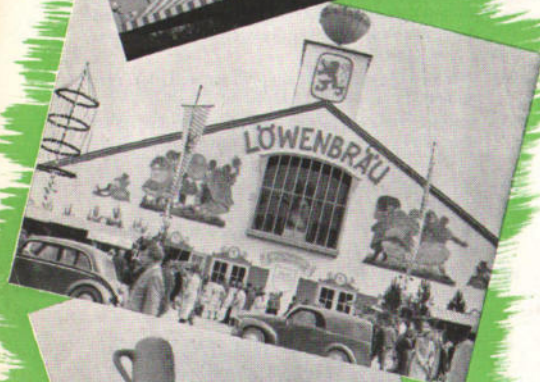
- 100% aller beteiligten IH-Händler waren mit der Verteilung der Falblätter zufrieden,
- 100% konnten feststellen, daß sämtliche Landwirte in den angegebenen Ortschaften mit je einem Falblatt bedient worden sind,
- 80% waren mit dem Erfolg der Postwurfwerbung zufrieden,
- 50% haben auf die durchgeführte Postwurfwerbung hin Anfragen oder sogar Aufträge erhalten,
- 80% beabsichtigen diese Werbung später einmal zu wiederholen.



Ein Hindiger Kopf im Münchener Gebiet hat seinen IH-Gespanntrasmäher motorisiert und mit Hilfe des Vorderwagens lenkbar gemacht. Keine Ideallösung . . . aber originell!

### Aus dem Inhalt dieses Heftes:

Brief aus dem Neusser Schlepperwerk . . . . .	Seite 125
Für Ihr Ersatzteilgeschäft . . . . .	126
Aus unserem Kundenkreis . . . . .	127
Bericht über das Münchener Oktoberfest . . . . .	128-130
Unter dem IH-Zeichen . . . . .	131
Nützliche Anzeigenvorschläge . . . . .	132-133
Public relations - ihre Bedeutung für den Landmaschinenhändler . . . . .	133



# OKTOBERFEST

und

# Bayerisches Zentrallandwirtschaftsfest in München

Wenn einem Volksfest von der Bevölkerung 140 Jahre lang die Treue gehalten wird, dann ist es ein guter alter Brauch geworden. Dies kann mit gutem Recht vom Münchener Oktoberfest gesagt werden, denn nur in Kriegs- und Notzeiten hat das Volk auf seine „Wies'n“ - wie es von den Einheimischen genannt wird - schweren Herzens verzichtet, um dann jeweils nach Besserung der Verhältnisse das Versäumte um so kräftiger nachzuholen.

So hat dieses größte deutsche Volksfest, das alljährlich Ende September in der bayerischen Landeshauptstadt zu Füßen der Bavaria gefeiert wird, noch nie zuvor einen solchen Massenbesuch aus Nah und Fern erlebt, wie 1951.

Es wäre müßig, untersuchen zu wollen, wieviele Besucher wegen des in diesem Jahre wieder gleichzeitig damit abgehaltenen Bayerischen Zentrallandwirtschaftsfestes auf die „Wies'n“ gegangen sind, und wieviele umgekehrt wegen des Oktoberfestes auch das Zentral-Landwirtschaftsfest besucht haben, denn allzusehr sind beide schon zu einer Einheit verschmolzen. Das Erfreuliche dabei ist, daß auch die Stadtbevölkerung für „ihr“ Zentrallandwirtschaftsfest Interesse zeigt und so an die Probleme herangeführt wird, mit denen sich heute die Landwirtschaft beschäftigen muß. Freilich, den praktischen Gebrauchswert der ausgestellten landwirtschaftlichen Maschinen konnten am besten die Bauern selbst ermesen, und sie haben sich auch bei dieser Gelegenheit wieder besonders für die IH-Erzeugnisse interessiert, die auf dem schmunken Ausstellungsstand der Firma GRUBER & MAYR, MÜNCHEN-LANDSHAM, gezeigt wurden. Selbstverständlich standen hierbei die FARMALL-Dieselschlepper im Mittelpunkt, und neben der nun schon viele zufriedene Besitzer zählenden Type DF, die in München auch mit Hydraulik und Anbaupflug sowie seitlichem Mähbalken gezeigt wurde, war es der 18 PS FARMALL-Dieselschlepper, der stärkste Beachtung fand. Es ist wohl nicht zuviel behauptet, daß dieser Type in der Klasse der Bauernschlepper noch eine gewichtige Rolle zufallen wird. Leider wird sich ihre Serienfabrikation infolge der ungemein schwierigen Rohstofflage verzögern.

Auch der Rundfunk kam auf den Stand der Firma Gruber & Mayr, um über die ausgestellten IH-Maschinen zu berichten. Der Reporter im Gespräch mit Herrn Mayr (Mitte) und Herrn Jurs von der IH-Niederlassung München (vorn).



Der Eingang zu dem sauberen und geschmackvollen Stand des IH-Vertreters, der Firma Gruber & Mayr, München-Landsham. In der Mitte auf dem Podest der 18 PS FARMALL.

Das Titelbild dieses Heftes zeigt eine Karawane von FARMALL-Schleppern auf der Münchener Festwiese. Im Vordergrund auf einem FARMALL-Cub Herr Mayr von der Firma Gruber & Mayr.

Das Interesse der Besucher des Standes für die gezeigten IH-Erzeugnisse war groß.





Wer die Wahl hat, hat die Qual. Überall gab es was zu sehen.



Wie funktioniert das eigentlich? - war die Frage vieler Besucher an der McCORMICK-International Kartoffellegemaschine.

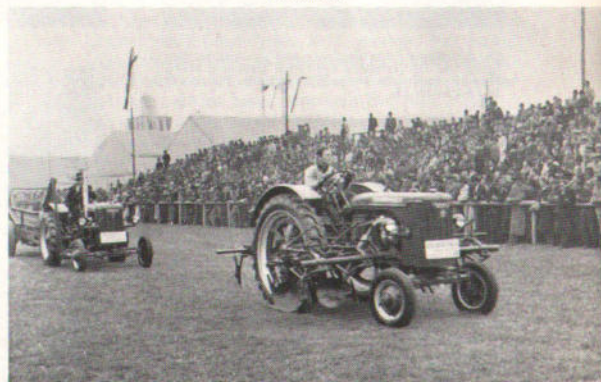


Monteur Lüdtko von der IH-Niederlassung München gibt sachverständige Auskünfte.



Hier wird der Streumechanismus des McCORMICK-International Düngerstreuers erklärt.

McCORMICK FARMALL-Schlepper passieren die Tribüne im großen Vorführung.



Viele Besucher umlagerten stets die im Betrieb gezeigte zweireihige McCORMICK-International Kartoffellegemaschine mit Fehlstellenausgleich sowie den Grünfütterler (die Ausstellungsmaschine wurde an das Bayerische Staatsgut Grub verkauft), denn beide Maschinen bedeuten für den landwirtschaftlichen Betrieb eine ganz erhebliche Arbeitsvereinfachung. Auch der Stalldüngerstreuer sowie die Anhäng- und Anbaupflüge wurden neben den bekannten IH-Erzeugnissen aus dem Neusser Werk, unter denen der Gespanngrasmäher Type D-10 mit neuartigem Getriebe eine Neukonstruktion darstellt, stark beachtet. So kann wohl gesagt werden, daß die Besucher des Bayerischen Zentrallandwirtschaftsfestes mit vielen neuen Anregungen nach Hause gegangen sind.



unter dem Zeichen



Zu ihren Einsatzorten in unwegsamen arktischen Gebieten wurden IH-Raupenschlepper des Typs TD-14A als „Luftfracht“ befördert. Die hierfür benötigten mächtigen Flugzeuge wurden von der US-Luftwaffe geliehen.

Diese schweren IH-Raupenschlepper helfen bei der Erschließung neuer Erzminen in unwegsamen Gebieten Labradors, zu denen bisher weder Straßen noch Bahnen führen.



Dieses Bild zeigt IH-Raupenschlepper des gleichen Typs beim Bau eines großen Wasserreservoirs im Staate Alabama.

1-B

**Es ist Zeit!**

Bringen Sie Ihre Maschinen  
jetzt zur Reparatur —



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETUNG:

**Nützliche Anzeigen-Vorschläge**

aus unserer Maternserie 1952

Wie in den vergangenen Jahren, so haben wir auch zur bevorstehenden neuen Verkaufssaison wirksame Kleinanzeigen für unsere IH-Händler ausgearbeitet, von denen wir Matern kostenlos zur Verfügung stellen; nach vorheriger Vereinbarung beteiligen wir uns auch weiterhin mit 50% an den Kosten dieser Anzeigen.

Es mag unter den heutigen Verhältnissen, angesichts der so schwierigen Rohstofflage und der beschränkten Liefermöglichkeiten, oft überflüssig erscheinen, sich noch durch Anzeigenwerbung um Kunden zu bemühen, doch die Vergangenheit hat bewiesen, daß eine solche Pflege der guten Beziehungen später ihre Früchte trägt. Und wir hoffen ja alle, daß die gegenwärtigen Materialschwierigkeiten in absehbarer Zeit überwunden werden können!

Heute bringen wir an dieser Stelle nur einige Vorschläge. Unsere Reisevertreter geben Ihnen über die gesamte Maternserie gern jede gewünschte Auskunft.

2-B

**Werte erhalten**

durch  
rechtzeitige  
Reparatur Ihrer  
Maschinen mit  
Originalersatzteilen



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETUNG:

2-B

10-B



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETER:

10-B

11-B



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETER:

11-B

50-B

**Es ist Zeit!**

Bringen Sie Ihre **MCCORMICK-DEERING**-Maschinen  
in den ruhigen  
Monaten zur  
Reparatur —  
es lohnt sich!



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETUNG:

50-B

51-B

**Werte erhalten**

durch rechtzeitige  
Instandsetzung Ihrer  
**MCCORMICK-DEERING**-Maschinen!  
Bringen Sie Ihre  
Reparaturen jetzt —  
Original-Ersatzteile  
sind am Lager.

**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
Vertretung:

51-B

61-B



61-B

im  
Neuen Jahr  
wünscht  
Ihnen  
Ihr



**MCCORMICK-INTERNATIONAL**  
VERTRETER:

62-B



**Herzliche  
Glückwünsche  
für 1952**

allen Kunden  
und Freunden  
vom



**MCCORMICK-INTERNATIONAL-VERTRETER:**

62-B

**Public relations —**

ihre Bedeutung für den Landmaschinenhändler.

Überall lesen und hören wir heute von public relations, aber mancher ist sich über die wahre Bedeutung dieses aus Amerika übernommenen Begriffes noch nicht klar.

*Was sind eigentlich public relations, die in den USA eine so ungeheure Bedeutung gewonnen haben und für deren Pflege man auch in Deutschland in zunehmendem Maße Geldmittel aufwendet?*

Bei den public relations handelt es sich, kurz und einfach ausgedrückt, darum, den Ruf und das Ansehen eines Geschäftsunternehmens in der Öffentlichkeit und im Kreis der Mitarbeiter zu stützen und nach Möglichkeit zu verbessern. Public relations zu betreiben bedeutet für ein Geschäft, durch allgemeine Aufklärung des Publikums und der Belegschaft über die Bedeutung, die Arbeit und die Geschäftspolitik des Unternehmens eine ihm günstige Atmosphäre — die Amerikaner sprechen von goodwill (guten Willen) — zu schaffen. Die public relations sind keiner auf Umsatz oder Verkauf gerichteten Werbung gleichzusetzen. In der Werbung gibt ein Unternehmen bekannt, was es an Leistungen und Waren anzubieten hat. Wie die Allgemeinheit, die Kunden, die Mitarbeiter, kurz alle, auf deren guten Willen ein Geschäftsmann angewiesen ist, über das Geschäft und seinen Inhaber denken, das hängt von den public relations ab. Man kann public relations also auch als „Werbung um öffentliches Vertrauen“ bezeichnen.

Sind nun public relations nur für Großunternehmen wichtig? Keineswegs! Der mittlere oder kleinere Geschäftsmann bedarf ihrer genau so, nur pflegt er sie meistens nicht planmäßig und nützt nicht alle Chancen, die sich ihm tagtäglich bieten. Für einen Unternehmer, dessen Geschäftsbereich lokal begrenzt ist — nehmen wir als Beispiel einen Landmaschinenhändler, zu dessen Verkaufsbezirk einige Landgemeinden gehören — ist eine ständige, gute Verbindung zur Lokalpresse unerlässlich. Man muß den Redakteuren Gelegenheit geben, sich ihr eigenes Urteil über die Per-

sönlichkeit, das Geschäftsgebaren und die Leistungen des ortsansässigen Landmaschinenhändlers zu bilden. Das Eintreffen einer Ladung neuer Maschinen, Vorführungen von Neukonstruktionen, die Erweiterung des Kundendienstes, Modernisierung des Ersatzteillagers, der Ansturm der Bauern zur Werkstatt zum Erntebeginn, die Möglichkeit, die ruhigen Wintermonate für sorgfältige Maschinenüberholungen auszunützen, das alles sind z. B. Themen, für die man die Lokalpresse interessieren sollte. Der planmäßige Ausbau guter Beziehungen zu Schulen, Vereinen und Organisationen gehört ebenfalls hierher. Warum sollte man nicht hin und wieder für Lehrer und Schüler einen Lichtbildvortrag oder eine Vorführung neuer Maschinen arrangieren? Kinder von heute sind Kunden von morgen! Und wie wäre es, wenn Sie mal für die Mitglieder eines Vereins, der in Ihrem Verkaufsgebiet eine Rolle spielt, eine Filmvorführung veranstalten oder die Familien Ihrer Kunden zu einem netten Unterhaltungsabend einladen würden? Viele Tausende von Landmaschinenhändlern in den USA veranstalten Jahr für Jahr solche Familienabende — man nennt sie dort family parties — auf die sich Jung und Alt lange freuen.

Notwendig ist es, sich darüber klar zu werden, wer zu den für das Geschäft am wichtigsten erscheinenden Kreisen gehört, und bei diesen müssen die Bemühungen in erster Linie ansetzen. Wer einmal in Ruhe und systematisch darüber nachdenkt, findet zahlreiche ungenutzte Möglichkeiten für public relations.

Man hat also heute erkannt, daß es nicht genügt, die herkömmliche Verkaufswerbung zu betreiben, sondern daß es daneben gilt, die menschlichen und persönlichen Beziehungen zu allen Kreisen planmäßig zu pflegen, deren Meinung für ein Geschäftsunternehmen und seine Weiterentwicklung direkt oder indirekt, in der Gegenwart oder zukünftig irgend eine Bedeutung haben kann. Von diesen Erkenntnissen ist niemand, der dem zunehmenden Konkurrenzkampf gewachsen sein will, ausgekommen.

MCCORMICK-INTERNATIONAL Informationsdienst. Herausgegeben für ihre Händlerkundschaft von der INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M. B. H., Verkaufsverwaltung, Neuss a. Rhein. Anschriften der Verkaufsniederlassungen: BERLIN-TEMPELHOF, Ringbahnstraße 26, HAMBURG 27, Großmannstraße 114, MÜNCHEN 12, Fünstlestraße 7, NEUSS a. Rhein, Industriestr. 39, Postfach 256. Verantwortlich für den Inhalt: HORST KROTH, NEUSS. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht.