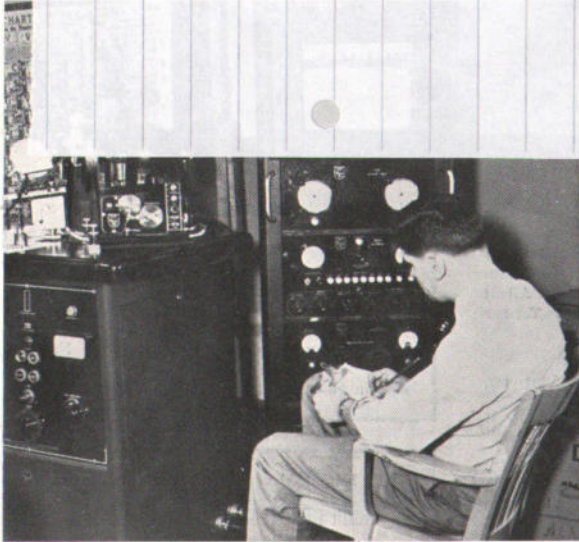


290 / 292

unter dem Zeichen



Diese komplizierten Apparate geben genauen Aufschluß über die Beschaffenheit jedes Metalles, wodurch es möglich wird, für jedes Werkstück das beste Härteverfahren zu ermitteln. Hier wird von einem IH-Ingenieur nach dem Härten mittels Röntgenaufnahmen und Gelgezähler die innere Struktur eines Kolbens für eine Einspritzpumpe geprüft.

Modernste Methoden der Materialprüfung



Von gehärteten Probestäben werden winzige Stücke abgetrennt und unter diesem Elektronenmikroskop (bis zu 100000fache Vergrößerung) untersucht. Dadurch sind die IH-Techniker in der Lage, die Bedeutung auch kleinster Teilchen in der Struktur des Metalles zu beurteilen.

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, Fäustlestraße 7, NEUSS a. Rhein, Industriest. 39, Postfach 256. Verantwortlich für den Inhalt: HORST KROTH, NEUSS. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht.


McCORMICK
INTERNATIONAL

ARCHIV

INFORMATIONSDIENST

AUSGABE 21 • APRIL 1952



Auf dem Marktplatz in Gerolzhofen/Unterfranken

sah man anlässlich eines viel beachteten IH-Kundentreffens zahlreiche FARMALL-Dieselschlepper auffahren. Lesen Sie den Bericht hierüber auf den Seiten 168 bis 171.

Was ist beim Zapfwellenantrieb zu beachten?

Die Vorteile des Zapfwellenantriebes sind heute allgemein bekannt. Und doch hört man des öfteren Klagen, daß der Zapfwellenantrieb nicht ordentlich arbeitet und vor allem, daß die Kreuzgelenke einen schnellen Verschleiß zeigen.

Für diese Mängel darf man aber nicht den Zapfwellenantrieb als solchen verantwortlich machen, sondern die Ursache liegt entweder an der fehlerhaften Konstruktion oder an der falschen Behandlung.

Bei dem Zapfwellenantrieb des McCORMICK-Zapfwellenbinders ist die Konstruktion nicht nur fehlerfrei ausgeführt, sondern sogar „narrensicher“, d. h. es können auch keine Fehler beim Anhängen des Binders an den Schlepper und beim Betrieb vorkommen.

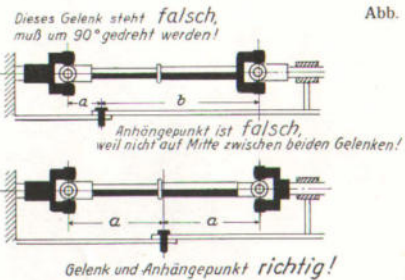
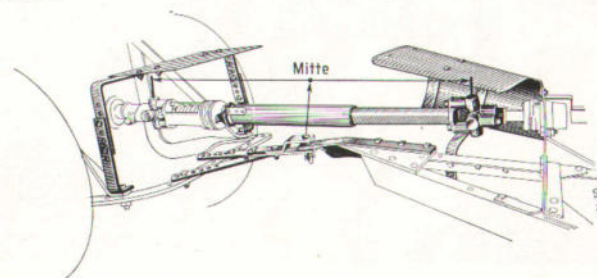


Abb. 1

Der eine Fehler (siehe Abb. 1), daß die beiden Teile der Zwischenwelle um eine Vierteldrehung versezt ineinandergesteckt werden, ist dadurch unmöglich gemacht, daß der Querschnitt der Zwischenwelle nicht quadratisch, sondern rechteckig ausgeführt ist.

Der andere Fehler, daß die beiden Kreuzgelenke beim Durchrutschen der Rutschkupplung in unzulässiger Weise gegeneinander verdreht werden, wird dadurch vermieden, daß die Rutschkupplung jeweils nur eine halbe oder mehrere halbe Umdrehungen machen kann.

Abb. 2



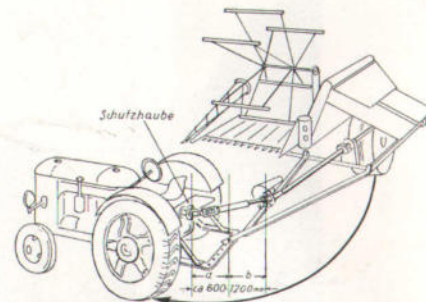
Wenn nun auch die Konstruktion so „narrensicher“ wie möglich ist, so gibt es doch einige Punkte, die man beim Anbau des Antriebes falsch machen kann. Auf diese Dinge soll nun im folgenden hingewiesen werden.

Die wichtigste Bedingung für ein einwandfreies Arbeiten des Zapfwellenantriebes ist, daß der Anhängpunkt genau in der Mitte der Zwischenwelle liegt (siehe Abb. 1 bis 3). Damit dies für alle Fälle sichergestellt ist, werden neuerdings besondere Laschen mitgeliefert, die so an den Zugrahmen des Schleppers angebracht werden müssen, daß der Anhängpunkt genau in der Mitte zwischen den beiden Kreuzgelenken liegt (siehe Abb. 2).

Die Laschen werden auch als Ersatzteil geliefert (Bestell-Nr. Z 1415). Für ältere Binder, bei denen diese Laschen nicht mitgeliefert wurden, empfehlen wir dringend, diese als Ersatzteil zu bestellen.

Als zweites muß man darauf achten, daß die Gesamtlänge der Zwischenwelle bei der Anhängung an die verschiedenen Schleppertypen richtig eingestellt ist. Diese Einstellung ist dadurch möglich, daß die innere Rechteckwelle an ihrem Ende vier Löcher hat, durch die sie über einen Gabelkopf mit der Rutschkupplung verbunden werden kann (siehe Abb. 2). Bei einer Verkürzung der Einstellung ragt das überstehende Ende der inneren Rechteckwelle in die Rutschkupplung hinein.

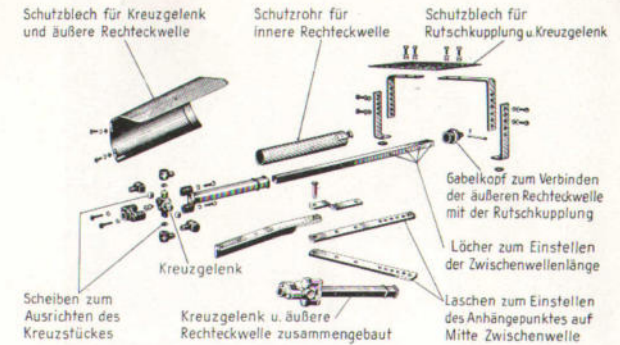
Abb. 3



Die Längeneinstellung wird zweckmäßigerweise so vorgenommen, daß man mit dem Schlepper den größten Einschlag vom Binder macht (etwa 80°, siehe Abb. 3). Jetzt wird die innere Rechteckwelle so weit wie möglich in die äußere Rechteckwelle geschoben, ohne daß sie auf das Gelenkkreuz stößt, und dann durch das entsprechende Loch mit dem Gabelkopf an der Rutschkupplung verbunden.

Beim Ineinanderschieben der beiden Rechteckwellen soll man darauf achten, daß diese gut gefettet sind, damit ein reibungsfreies Gleiten erfolgen kann.

Wenn man die wenigen angegebenen Punkte beachtet, wird der Zapfwellenantrieb unter allen Betriebsbedingungen, auch bei großem Einschlag, immer einwandfrei und zufriedenstellend arbeiten, und seine Teile werden eine lange Lebensdauer haben.



Zu nebenstehendem Bericht:

Diese Abbildung zeigt alle Einzelteile des Zapfwellenantriebes.



aus dem Neusser Schlepperwerk

Lieber IH-Freund!

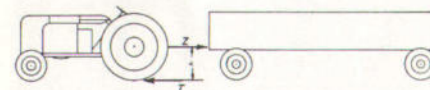
Es scheint angebracht, heute einmal über die Bedeutung des Anhängpunktes der Last am DF-Schlepper zu schreiben.

Wie sicherlich jeder von uns schon durch eigene Erfahrung gemerkt hat, gibt es zwei Grenzen, die uns unter bestimmten Bedingungen daran hindern, die volle Leistung des Motors als Zugleistung an der Anhängervorrichtung oder am Zugbalken wirksam werden zu lassen.

Diese beiden Grenzen sind:
die Rutschgrenze und
die Steiggrenze.

Eine von diesen beiden Grenzen wird zwangsläufig erreicht, wenn nicht die verfügbare Leistung des Motors schon vorher zu gering ist. Da bekanntlich der DF über einen ganz besonders kräftigen Motor verfügt, müssen wir uns nun Gedanken machen, wie wir die Geräte oder den Anhänger mit dem Schlepper kuppeln müssen, um die Erreichung sowohl der Rutsch- wie auch der Steiggrenze möglichst weit hinauszuschieben.

Die Rutschgrenze ist - abgesehen von der Bodenbeschaffenheit, die wir ja in den meisten Fällen nicht ändern können, und dem Reifenprofil - vor allem von dem Gewicht abhängig, das auf der Treibachse zur Verfügung steht, denn selbst unter den günstigsten Umständen ist es unmöglich, eine größere Kraft zu übertragen als das Gewicht, das auf der Antriebsachse lastet.



Sehen wir uns nun einmal am Schlepperbild die Verhältnisse an, die durch die Zugkraft (Z) hervorgerufen werden.

Es ist ersichtlich, daß als Gegenkomponente zur Zugkraft eine entgegengesetzte gleich große Triebkraft (T) an den

Hinterrädern auftritt. Die Kräfte Z und T ergeben zusammen ein Moment, das die Vorderachse des Traktors zu heben sucht, also diese entlastet. Um den gleichen Betrag wird dann natürlich die Hinterachse belastet.

Dieses Moment ist, wie auf dem Bild leicht ersichtlich, bei gleicher Zugkraft und dadurch gleicher Triebkraft umso größer je höher die Kraft Z angreift. Mit anderen Worten: Bei Erhöhung des Anhängerpunktes wird die Vorderachse entlastet und die Hinterachse belastet.

Sollte man also im Schlepperbetrieb Schwierigkeiten haben, daß die Antriebsräder durchrutschen, kann man sich helfen, indem man den Anhängerpunkt höher legt, sei es durch die Verstellbarkeit des Zugbalkens oder dadurch, daß man die Anhängerkupplung benutzt.

Umgekehrt ist zu verfahren, wenn die Steiggrenze zuerst erreicht wird, ohne daß der Schlepper bereits durchrutscht, dann hilft nur eins: den Anhängerpunkt niedriger wählen.

Jubilare im Neusser IH-Werk

In den letzten Märztagen dieses Jahres konnten wieder einmal verdiente Angehörige des Neusser IH-Werkes als Jubilare geehrt werden. In einer stimmungsvollen Feier wurden drei Mitarbeiter für 40-jährige treue Dienstzeit und neunzehn mit 25 Dienstjahren bei der International Harvester Company ausgezeichnet. Damit hat sich die Gesamtzahl der Jubilare im Neusser Werk auf 407 erhöht. Über 19% der Belegschaft setzt sich aus Jubilaren mit mehr als 25 Jahren Dienstzeit zusammen. Dazu kommt eine größere Anzahl von IH-Jubilaren, die jetzt nicht mehr an ihrem Arbeitsplatz stehen, sondern pensioniert wurden. Seit der Gründung des Werkes im Jahre 1909 bis heute waren es 587 Jubilare, davon 16 mit 40 Dienstjahren, die für ihre Treue ausgezeichnet werden konnten.

Es gibt wohl kaum ein schöneres Zeichen der Verbundenheit zwischen Geschäftsführung und Belegschaft als eine so große Zahl alter, erfahrener Mitarbeiter. Sie sind es in erster Linie, denen das gleichbleibend hohe Qualitätsniveau der in Neuss fabrizierten IH-Maschinen zu danken ist, und zu ihren wichtigsten Aufgaben gehört es, die in einem ganzen Leben der Arbeit gesammelten Kenntnisse und Erfahrungen an den jungen Nachwuchs weiterzugeben.



Kundentreffen in Gerolzhofen

Im schönen Unterfranken, unweit von Würzburg, liegt in anmutiger Landschaft das Kreisstädtchen Gerolzhofen. Hier hat ein besonders rühriger IH-Händler, über den wir im „Informationsdienst“ schon einmal berichten konnten, seinen Sitz; wir sprechen von der Firma Suckfüll und Schönmeier. Herr Suckfüll, der alterfahrene Landmaschinenfachmann, und sein auf dem Sportplatz und im Geschäft gleich aktiver Schwiegersohn, Herr Schönmeier, bilden zusammen ein gutes Gespann.

Veranstalter des erfolgreichen Kundentreffens war der IH-Händler Suckfüll u. Schönmeier in Gerolzhofen.



Am Sonnabend, dem 15. März d. J., einem schönen Vorfrühlingstag, hatten sie sich etwas ganz Besonderes ausgedacht. Ihrem weiten Kreis treuer und zufriedener Kunden wollten sie einmal eine Überraschung bereiten, gleichzeitig sollten durch ein paar schöne Stunden gemeinsamer Freude die freundschaftlichen Beziehungen zur Kundschaft vertieft werden. So ergingen also durch Karten und die Lokalpresse Einladungen zu einem Unterhaltungsnachmittag im Saal des am Markt gelegenen Gasthauses. Es war ein Experiment, das manches Risiko in sich schloß, aber es gelang. Der Erfolg übertraf sogar alle Erwartungen.

Am Vormittag des 15. März wurde in der Werkstatt zunächst eine Belehrung für Besitzer und Fahrer von Farmall-Dieselschleppern abgehalten.



Alle diese in letzter Zeit verkauften Farmall-Schlepper wurden im Rahmen des Kundendienstes kostenlos nachgesehen; die Besitzer und Fahrer wurden beraten.

Auch in diesem Falle hatten die Götter den Schweiß vor den Erfolg geseigt. Ohne geschickte Planung und richtige Vorbereitung wäre der Tag wohl nicht so harmonisch verlaufen. Doch wir wollen nur kurz den Ablauf der Ereignisse schildern und es dem Leser überlassen, sich seine eigenen Gedanken darüber zu machen, was alles dazu gehört, eine so große Gästeschar zufriedenzustellen, ja sogar zu begeistern.

Der Tag begann ganz nüchtern mit einer kostenlosen Inspektion aller durch die Firma Suckfüll & Schönmeier neu gelieferten McCORMICK FARMALL-Schlepper. Für die Fahrer wurde in der Werkstatt eine Belehrung abgehalten, die Maschinen wurden dann einzeln nachgesehen, um kleine Unstimmigkeiten beheben oder auf Behandlungsfehler aufmerksam machen zu können. Eine stattliche Anzahl Farmall-Schlepper der Type DF und ein alter Farmall FG mit neuerdings eingebautem Dieselmotor, dessen Besitzer die 1937 gekaufte Maschine begeistert lobt, waren zu diesem Zweck aufgefahren. Die Schlepper fuhren dann in geschlossener Kolonne durch die Straßen des Städtchens zum Festsaal am Marktplatz, wobei die leuchtend-roten Maschinen im strahlenden Sonnenschein kein geringes Aufsehen erregten.

Auch vor der Werkstatt unserer Freunde Suckfüll und Schönmeier steht bereits das neue Email-Kundendienstschild, das von den IH-Fillialen an unsere Schlepperhändler abgegeben wird.



Herr Wanka von der IH-Filliale München (rechts) im Gespräch mit Herrn Suckfüll.



Herr Schönmeier (rechts) gibt seinen Kunden fachmännische Ratschläge



Herr Joh. Dülk, Frankenwinheim, und Sohn, mit seinem 1937 gekauften Farmall FG, den er mit begeisterten Worten lobt. Die Maschine erhielt jetzt einen neuen IH-Dieselmotor.



Die vor der Werkstatt aufgefahrenen Farmall-Dieselschlepper erregten allgemeines Aufsehen.



Die Kolonne von FARMALL-Schleppern auf der Fahrt von der Werkstatt in die Stadt.



Die leuchtendroten Maschinen fanden in den engen Straßen des Städtchens viel Beachtung.

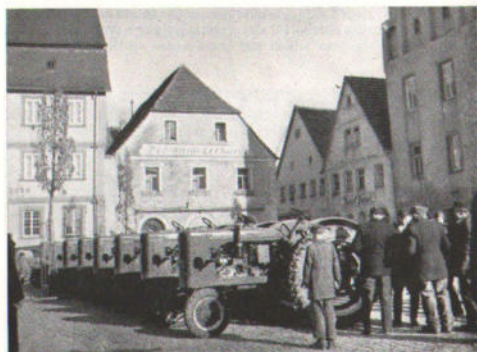
Der Saal hatte sich gegen 16.30 Uhr restlos gefüllt. Mindestens 400 Gäste, darunter viele mit ihren Frauen und den größeren Kindern, harhten der kommenden Dinge. Zwei Omnibusse waren eingesetzt worden, um die Besucher aus den umliegenden Dörfern heranzuschaffen.

Und dann wickelte sich das Programm ab, nachdem jeder Gast einige Gutscheine für Getränke und andere Erfrischungen erhalten und Herr Suckfüll ein paar herzliche Begrüßungsworte gesprochen hatte.

Eine kleine Musikkapelle spielte eifrig, Kinderluftballons mit dem Aufdruck FARMALL wurden verteilt (am Vormittag hatten sämtliche Familienmitglieder unseres Händlerkunden ihre ganze Lungenkraft zum Aufblasen hergeben müssen), kleine Farmall-Modellschlepper wurden verlost und dazwischen wurden zwei interessante Kurztonfilme vorgeführt, die von der IH-Niederlassung München beschafft worden waren. Der erste Film zeigte den

Die Kinder von Herrn Schönmeier waren eifrig bei der Sache. Der Älteste half fleißig beim Aufpumpen der Luftballons mit dem Aufdruck FARMALL, die in großer Zahl verteilt wurden. (rechts)

FARMALL-Dieselschlepper „In Reih und Glied“ auf dem Marktplatz. Die Fahrer nehmen im Saal an dem „Bunten Nachmittag“ teil, zu dem auch sie eingeladen waren.



Besuch zweier hessischer Bäuerinnen in Amerika, der zweite moderne Methoden der Heuwerbung in den USA; dieser Film wurde besonders beifällig aufgenommen und beklatscht.

Zu Beifallsstürmen und immer neuen, mit erheblicher Lautstärke vorgebrachten Wünschen nach Zugaben begeisterten aber „Rita und Hansi aus München“ die Gäste mit ihren entzückenden Musik- und Gesangsvorträgen. Es sei an dieser Stelle verraten, daß Rita ansonsten im Büro der Münchener IH-Niederlassung mit Bleistift und Schreibmaschine hantiert.

Als Herr Suckfüll gegen 20 Uhr den offiziellen Teil der Veranstaltung mit nochmaligem Dank an die Erschienenen schloß, war das versammelte Völkchen noch überaus munter, und es geht das Gerücht, daß mancher die Feier auf eigene Kosten ziemlich lange fortsetzte. Alle Teilnehmer waren jedenfalls des Lobes voll und versprochen, das nächste Mal wieder da zu sein.



400 Landwirte, viele davon mit ihren Frauen und Kindern, folgten interessiert und begeistert den Musikvorträgen und Filmvorführungen.



Sonderomnibusse holten die Kunden aus den benachbarten Dörfern ab.



Auch die IH-Niederlassung München war würdig vertreten. Von links nach rechts: Herr Zoeltsch, Fräulein Luft (gleich tüchtig als Künstlerin und als Bürokrati), Direktor Jörs und Herr Wanka. Ganz rechts Herr Hirschmann (der singende Hansi aus München).



„Rita und Hansi aus München“ erfreuten die Anwesenden mit Musik und Gesang und ernteten riesigen Beifall.



Drei neue Kundendienstwagen

wurden bei den IH-Filialen in Dienst gestellt, um unseren Schlepperhändlern beim Aufbau eines vorbildlichen Kundendienstes zu helfen.



Das große Ersatzteillager im Neuber Haten. Von hier aus gehen die Ersatzteile per Bahn, Schiff oder Lastwagen in alle Himmelsrichtungen.

Ein wichtiges Verkaufsargument

Ein wichtiges, leider manchmal vernachlässigtes Verkaufsargument ist die Ersatzteilfrage. Für viele Bauern war schon oft der als vorbildlich erkannte IH-Ersatzteil- und Kundendienst beim Kauf einer Maschine von entscheidendem Einfluß. Die International Harvester Company hat diesem wichtigen Faktor von jeher die nötige Beachtung geschenkt. Reichhaltige Ersatzteillager mit einer gut eingespielten Organisation sorgen bei jeder IH-Niederlassung für reibungslose und prompte Erledigung aller eingehenden Ersatzteilbestellungen. Selbst während der „Saison“, wenn

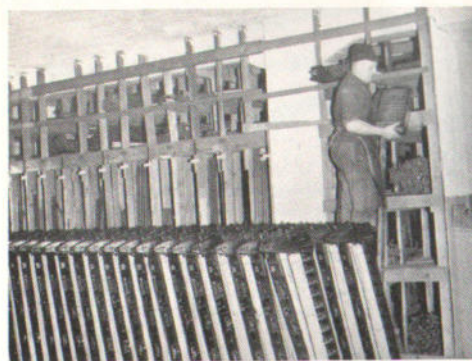
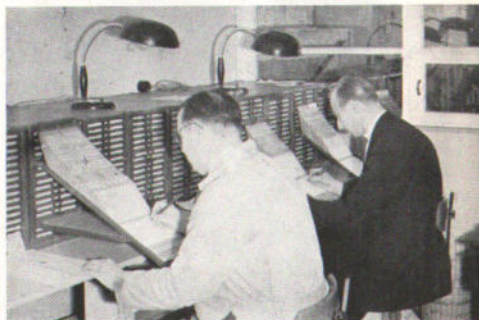
sich die Bestellungen häufen, gibt es keine Stockungen. Beispielsweise kann mit Sicherheit angenommen werden, daß bis Nachmittag 16 Uhr bestellte Ersatzteile noch am gleichen Tag die Fabrik verlassen. Gute Zusammenarbeit mit der Post, Bundesbahn, anderen Transportunternehmen und dem Zoll trägt zur schnellen Abwicklung der Aufträge bei. Besonders dringende Fälle werden noch bevorzugt behandelt, so daß der Besteller innerhalb kürzester Frist mit dem Eingang der Ersatzteile rechnen kann.



Der Sachbearbeiter der Verkaufsabteilung sorgt für schnelle Weitergabe der eingehenden Bestellungen. Gute Zusammenarbeit mit der Ersatzteilabteilung ermöglicht es ihm, die manchmal dringend benötigten Ersatzteile in kürzester Frist in die Hand des Kunden zu bringen.

Der Leiter der Ersatzteilabteilung kennt sich in den Versandbestimmungen genau so gut aus wie in seinem großen Lager. Schwierigkeiten weiß er immer zu überbrücken. Auch während der Saison geht der Versand schnell und reibungslos vonstatten.

Die übersichtliche Kartell ermöglicht flottes und exaktes Arbeiten; sie gibt jederzeit Auskunft über die vorhandenen Bestände. Von hier aus geht die Bestellung ans Lager.



Mustergültige Ordnung im vierstöckigen Lager ist die Grundlage des vorbildlichen Ersatzteildienstes.



Sorgfältige Verpackung erspart allen Beteiligten Ärger und Verdruß.



In wendigen Karren werden die Ersatzteile vom Lager zur Packerei transportiert. Ein geräumiger Fahrstuhl, den unser Bild zeigt, verbindet die einzelnen Stockwerke.

Dieser prompte IH-Ersatzteildienst hat schon manchen Händler in die Lage versetzt, seinen Kunden während der Ernte oder während anderer Arbeitszeiten aus dringender Verlegenheit zu helfen. Der sicherste Weg aber, den Bauern schnell und wirksam zu bedienen, ist ein reichhaltiges und gut sortiertes Lager von Original-Ersatzteilen. Zu guten Maschinen gehört eben ein guter Ersatzteil- und Kundendienst!



In der Zwischenzeit sind die Versandpapiere vervollständigt und die Ersatzteile können ihren Weg zum Kunden antreten.

Lastwagen pendeln dauernd zwischen Ersatzteillager und der Express- oder Güterabfertigung der Bundesbahn, um die Sendungen so schnell wie möglich in die Hände der Kunden zu bringen.





Diese Lehrlinge werden nach bestandener Prüfung von den Meistern übernommen. Herr Feiser und Herr Meier von der Betriebs-Abt. (1. u. 2. von links) betreuen und schulen den Nachwuchs.

Nachwuchs für das Neusser IH-Werk

Wie in jedem Jahr, so wurde auch diesmal wieder aus den Reihen der Jungen, die Ostern aus der Schule kommen und sich einem technischen Beruf widmen wollen, eine größere Anzahl geeigneter Bewerber ausgewählt und zur Facharbeiterausbildung in das Neusser IH-Werk aufgenommen. Diese Jungen sollen eines Tages die alten, bewährten Fachkräfte, deren Qualitätsarbeit unseren Maschinen ihren Ruf mit geschaffen hat, voll ersetzen können, und es ist deshalb notwendig, schon vor Abschluß des Lehrvertrages alle ungeeigneten Bewerber auszuschalten. Die IH vertritt hierbei den Standpunkt, lieber einige offene Stellen unbesetzt zu lassen, als Jungen einzustellen, die voraussichtlich den hohen Anforderungen ihres zukünftigen Arbeitsbereiches nicht gewachsen sein werden.

Die Prüfung der jungen Bewerber geht nach einem Verfahren vor sich, das sich in der Vergangenheit außerordentlich bewährt hat. Es hat sich nämlich herausgestellt, daß die in diesem Prüfungsverfahren als überdurchschnittlich befähigt befundenen Jungen später fast immer auch in der Berufsschule und bei der nach Abschluß der Lehrzeit stattfindenden Facharbeiterprüfung der Industrie- und Handelskammer überdurchschnittlich abschneiden und somit tüchtige, zuverlässige Facharbeiter werden. Die Auswahlprüfung besteht aus Diktaten, Rechenaufgaben verschiedenster Art, Aufmerksamkeits- und Konzentrationsaufgaben, Prüfung der Handfertigkeit, des Allgemeinwissens und einer Beurteilung des Charakters. Die Bewertung erfolgt nach einem Punktsystem in 3 Stufen: überdurchschnittlich, durchschnittlich und unterdurchschnittlich. Wer nicht mindestens den mittleren Durchschnitt erreicht, wird als Lehrling nicht aufgenommen. So waren bei der diesjährigen Prüfung höchstens 260 mögliche Punkte zu erreichen. Der beste Bewerber erzielte 252 Punkte, der schlechteste nur 90. Von 58 geprüften Jungen wurden 21 als geeignet befunden. Wenn die Auswahl auch streng ist, so spielt sich doch der ganze Prüfungsvorgang in menschlichem, kameradschaftlichem Ton ab, um die Jungen nicht einzuschüchtern. Es wird im Gegenteil versucht, durch ungezwungene Unterhaltung eine gelockerte Atmosphäre zu erreichen, und gerade während dieser Unterhaltungen kann sich der Prüfende über Veranlagung und Eigenheiten der einzelnen Bewerber seine Notizen machen.

Besonders interessant ist, daß die mit der Prüfung beauftragten Herren keinen der Jungen mit Namen kennen, um von vornherein größte Objektivität zu gewährleisten und eine Bevorzugung irgendwelcher Bewerber - z. B. solcher, deren Väter im Werk angestellt sind - auszuschalten. Jeder Prüfling hat eine Nummer, die mit Kreide auf seinen Tisch geschrieben ist, und nur seine Nummer, nicht der Name, tritt während der Prüfung in Erscheinung. Daß in den Nachkriegsjahren die aus ländlichen Gemeinden stammenden Jungen im Durchschnitt besser abschneiden als die von städtischen Schulen abgehenden, sei hier nur am Rande vermerkt.

Wenn manche Prüflinge völlig versagen und ihnen das selbstverständliche Allgemeinwissen fehlt, so daß geradezu groteske Antworten auf einfache Fragen gegeben werden, liegt das ohne Zweifel in vielen Fällen auch an den ungünstigen Wohn- und Schulverhältnissen der Nachkriegsjahre. Sonst dürfte es z. B. nicht vorkommen, daß als Hauptstadt von Bayern unter anderem genannt werden: Schlesien, Württemberg und Leverkusen.

Nun haben also die angenommenen Bewerber Anfang April das Tor des Neusser IH-Werkes zum ersten Mal als Werksangehörige durchschritten und damit einen neuen Lebensabschnitt begonnen. Im Schulraum des Werkes wurden sie den einzelnen Meistern ihrer Abteilung vorgestellt und von diesen übernommen. Zuvor aber hatte man ihnen nochmals mahnende und verpflichtende Worte über ihre kommenden Aufgaben gesagt. „Wir wollen mit Euch einen Vertrag machen“, . . . so hatte Ihnen der Leiter der Betriebs-Abteilung, Herr Feiser, zugerufen. . . . „Wir bieten Euch eine erstklassige Fachausbildung durch erfahrene Meister - Ihr verspricht uns dafür Eifer und anständiges Verhalten als Gegenleistung!“

Aus dem Inhalt dieses Heftes:

Was ist beim Zapfwellenantrieb zu beachten?	Seite 166
Brief aus dem Neusser Schlepperwerk	167
Kundentreffen in Gerolzhofen	168/171
Ein wichtiges Verkaufsargument:	
Die Ersatzteilfrage	172/173
Nachwuchs für das Neusser IH-Werk	174
Aus unserem Kundenkreis	175
Modernste Methoden der Materialprüfung	176

aus unserem Kundenkreis

Am 22. März sind es 40 Jahre, daß

Herr Rudolf Hichert, Göttingen

als Inhaber der vom Vater übernommenen Firma Wilh. Hichert seine Meisterprüfung im Landmaschinenfach ablegte und die Geschäftsführung übernahm. In all diesen Jahren hat uns Herr Hichert die Treue im Erntemaschinen-Geschäft gehalten und sein Unternehmen zu einem bedeutenden Fachbetriebe im Göttinger Gebiet entwickelt.

Seine Devise war immer: Vom Guten das Beste, und Kundendienst an erster Stelle mit Original-Ersatzteilen! Herr Rudolf Hichert wird heute tatkräftig unterstützt von seinem Sohn, Herrn Wilhelm Hichert.

Wir wünschen dem Unternehmen, dessen Name einen guten Klang im Landmaschinen-Fachhandel hat, weiterhin die besten Erfolge, dem verehrten Chef-Jubilare aber Gesundheit und persönliches Wohlergehen. Möge es ihm vergönnt sein, noch lange Jahre seinem mit viel Arbeit und Mühe aufgebauten Geschäft durch Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Am 1. März d. J. konnte unser langjähriger Vertreter,

Herr Heinrich Schmidt,

Gr. Offenseth bei Barmstedt/Holst., sein 50-jähriges Geschäftsjubiläum begehen.

In guten wie in schlechten Zeiten hat Herr Schmidt sich an McCORMICK-Erzeugnisse gehalten. Wir danken ihm für seine Treue und wünschen aufrichtig, daß sich das von ihm gegründete Landmaschinen-Geschäft weiter gesund und fortschrittlich entwickeln möge. Dem Jubilar persönlich wünschen wir noch viele Jahre Gesundheit und Wohlergehen.

Am 16. Februar d. J. beging die Firma

Adolf Sebald, Königshofen i. Grbf.

ihr 25-jähriges Geschäftsjubiläum. Daß der Begriff „Treue“ auch im Geschäftsleben seinen Platz hat, das hat uns die Firma Sebald in diesem Vierteljahrhundert bewiesen.



Herr Adolf Sebald hat es unter tatkräftiger Mitwirkung seiner Gattin verstanden, das von ihm gegründete Geschäft aus kleinsten Anfängen heraus zu einem führenden Landmaschinenfachgeschäft des dortigen Bezirkes

zu entwickeln, das heute für mehrere Angestellte und Arbeiter eine Existenz bietet. Wie kameradschaftlich-freundschaftlich dieses Verhältnis mit den zum Teil langjährigen Mitarbeitern ist, das wurde am Jubiläumstag deutlich, der Inhaber und Mitarbeiter am gemeinsamen Festisch vereinte.

Herr und Frau Sebald stammen selbst aus landwirtschaftlichen Betrieben und kennen dadurch die Belange, Sorgen und Nöte der Landwirtschaft. Besonders freuen wir uns darüber, daß Herr Sebald, der in seinem ganzen Kundenkreis den Ruf eines ausgezeichneten Fachmannes genießt, nun auch die ersten Erfolge bei der Einführung des McCORMICK-FARMALL-Dieselschleppers der Type DF erzielen konnte.

Für das nächste Vierteljahrhundert wünschen wir ihm und seiner Gattin von Herzen persönliches Wohlergehen und die Fortsetzung der bisher erzielten Erfolge.

Unser langjähriger Vertreter,

HERR LOUIS LÖSEKRUG,

Bühren, Krs. Hann.-Münden, ist am 19. Februar d. J. im Alter von 72 Jahren unerwartet gestorben, nachdem ihm seine Lebensgefährtin vor etwa einem halben Jahr vorausgegangen war.

Wir haben in Herrn Lösekrug einen treuen Geschäftsfreund verloren, bei dem der Name McCormick stets an erster Stelle stand und dem wir ein gutes Gedenken bewahren werden.

Am 5. März 1952 verschied plötzlich und unerwartet unser langjähriger Geschäftsfreund,

HERR REINER KALSCHUEER, KERPEN,

im Alter von 57 Jahren. Wir bedauern den Tod dieses aufrechten Mannes, der trotz seines langjährigen Leidens unermüdet tätig war.

Sein offenes Wesen und sein ehrlicher Charakter sichern ihm ein ehrendes Gedenken.

Am 22. März verschied

HERR HANS SCHMOTZER jr.

Inhaber der Firma Leonhard Schmöger, Windsheim (Mfr.), im Alter von 45 Jahren nach einem langen und schweren Leiden.

Nach dem Tode seines Vaters hat der nunmehr Verstorbene die Firma Leonhard Schmöger übernommen, die zu den ältesten Fachgeschäften unserer Branche zählt. Unsere Geschäftsverbindung mit ihr reicht auf das Jahr 1907 zurück, so daß wir sie zum alten Stamm unserer treuen Kunden rechnen können.

Herr Hans Schmotzer jr. hat sich infolge seiner menschlichen und fachlichen Qualitäten überall großer Beliebtheit erfreut, so daß sich seiner Witwe und Tochter allgemeine Anteilnahme zuwendet. Wir selbst verlieren in dem Verstorbenen einen geschätzten Freund unserer Firma, dem wir stets ein ehrendes Andenken bewahren werden.