

OLDTIMER

7-8/2007 Juli-August

70178

Traktor



Deutschland € 5,00

Österreich € 5,30 · Schweiz CHF 9,80

Belgien / Luxemburg € 5,90

Niederlande € 6,00 · Frankreich € 6,20

Italien € 6,30 · Spanien € 6,50

Zeitschrift für historische Landmaschinen

Aus der Werkstatt

**Schlepper-
Elektrik,
Teil II**

Schwermetall

**Lister-
Motor,
Typ 9 N**

Paukenschlag und Schwanengesang

Hanomag-Sechszylinder



Land & Leute

**St.-Tropez am Baggersee:
Ein Tag in Vennikel
am Niederrhein**

**NEU VON
OLDTIMER
MARKT**
Europas größte Zeitschrift für klassische Autos und Motorräder



In erster Hand:
Eicher EKL 15/II, Baujahr 1953



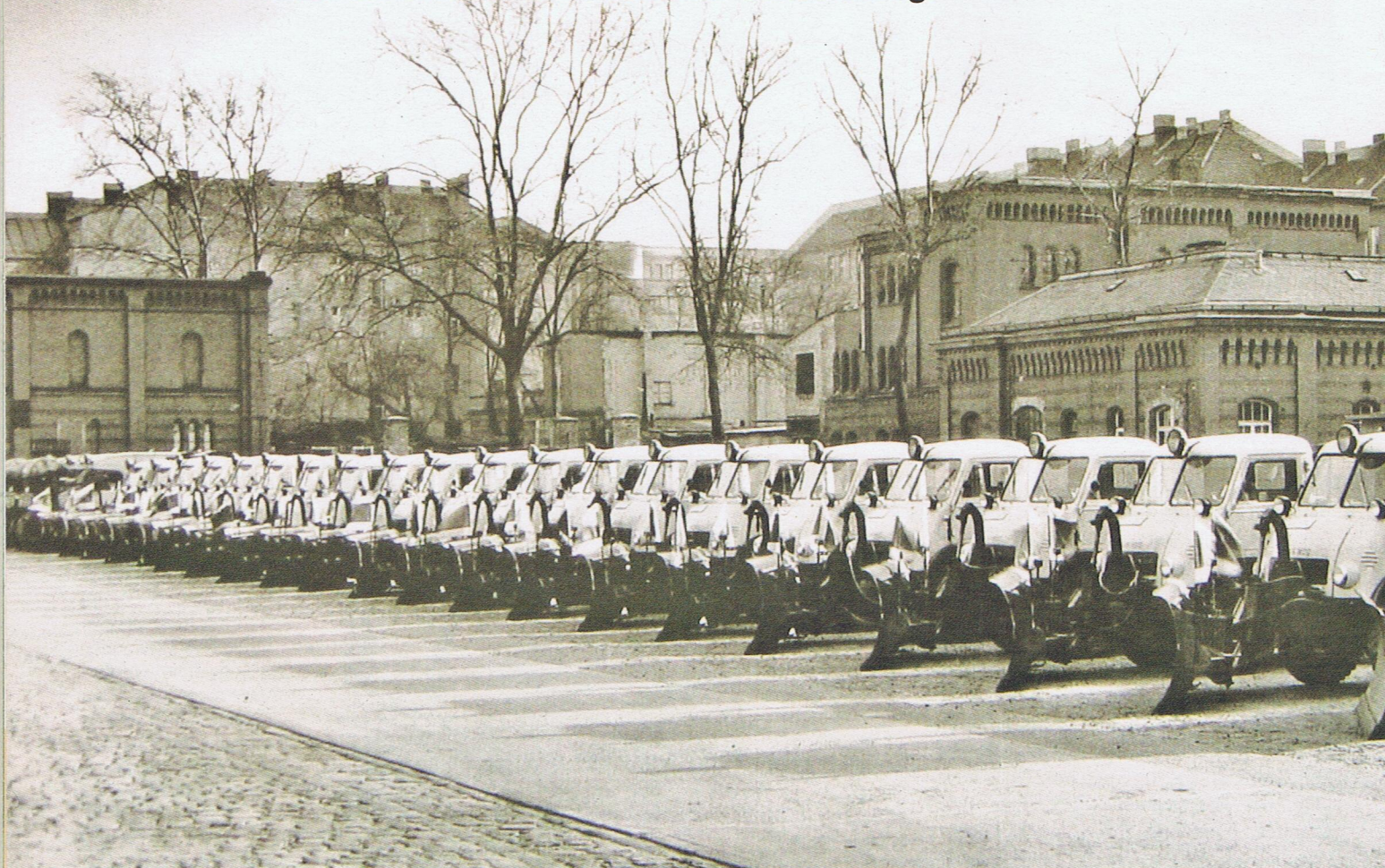
Unimog-Spezial:
U 25 Berliner Stadtreinigung



Es ist angeheizt:
1911er Lanz Dampflokomobile

Wir fahren nach B

Die Geschichte eines Unimog-Vertreters der ersten Stunde und seines kommunalen Großauftrags



Hinterhöfe und Straßenschlachten, Mauerbau und Mauerfall – im Berlin der Nachkriegszeit konnte man deutsche Geschichte besonders intensiv erleben – vor allem im später umzäunten Westteil der Stadt. Hier gab es allerlei Sonderregelungen, die einschränkten, aber auch Chancen boten. Hans-Henning Endres, ein Unimog-Vertragshändler der ersten Stunde, erkannte die Möglichkeiten und setzte mit dem Allradler aus Gaggenau den Grundstein zu einem Familienunternehmen, das heute, in zweiter Generation, in einem Atemzug genannt wird mit Mercedes – jedenfalls in Berlin.

Wie der Unimog in die Welt kam, ohne Vorbild, ohne Parallele – ist eins der interessantesten Kapitel der Fahrzeuggeschichte (siehe OLDTIMER TRAKTOR 7-8 und 9-10/06). Als der Unimog 1950 in den Verkauf kam, stand das Werk, damals noch Boehringer, vor der nächsten großen Hürde: Vertrieb und Wartung zu organisieren. Währungsreform und die Gründung zweier deutscher Staaten hatten zwar das Chaos der unmittelbaren Nachkriegsjahre beendet, die Wirtschaft musste jedoch ihre neuen Bahnen erst finden.

Solche Perioden des Übergangs bergen große Chancen für Neustarts. Dies hatte ein Ingenieur erkannt, der schon im Oktober 1945 einen Vertrieb für Landmaschinen gründete: Hans-Henning Endres, damals 42 Jahre alt, sah eine Marktlücke für solches Gerät, wo nur wenige sie vermutet

hätten – nämlich in den Trümmern der ehemaligen Hauptstadt. Sein erstes Büro war der Kellerraum eines Privathauses in Berlin-Frohnau; der kleine Raum diente zugleich als Ausstellungsfläche. So was war nur damals denkbar. Endres hatte in den Jahren zwischen den Kriegen reichhaltige Erfahrung im Vertrieb von landwirtschaftlichen Maschinen gesammelt, unter anderem auf Leitungspositionen bei Hanomag in Hanno-

Logisch, die große Stadt wollte versorgt werden

ver und Heinrich Lanz in Mannheim. Als stellvertretender Direktor der Maschinen-Einkaufs-Zentrale der deutschen Genossenschaften (Mazentra) war er nach Berlin gekommen. Hans-Henning Endres kannte sich also auf dem Markt bestens aus, so wusste er auch, dass in den Berliner Randbezirken und vor allem im Umland großer Bedarf an landwirtschaftlichem Gerät

erlin



herrschte – logisch, die große Stadt wollte versorgt werden, und besonders in den Jahren vor Gründung der deutschen Staaten war die Stadtbevölkerung auf die Bauregion der Region angewiesen.

So machte er sich selbständig. Wenn auch die Firma zunächst seinen Namen trug, stand er nicht allein: Während der kommenden Jahrzehnte würde ihm seine Ehefrau Margarethe als Finanzdirektorin beiseite stehen. Die Berliner Westsektoren litten 1948/49 unter der sowjetischen Blockade und erhielten Rettung durch die Luftbrücke – das war nur eine der Klippen, die das junge Unternehmen umschiffen musste. Trotzdem lag Hans-Henning Endres offensichtlich richtig mit seiner Idee, denn bereits 1949 konnte die Firma in ordentliche Büroräume in Reinickendorf umziehen. Zu der Zeit hatte Endres schon ein besonderes Produkt entdeckt, das für ihn zum wichtigsten Standbein werden sollte. Im Juli 1948 hatte in Frankfurt am Main die erste DLG-Schau nach dem Krieg stattgefunden, und dort gehörte Endres zu den vielen Besuchern, die über diesen neuartigen Ackerschlepper staunten, der eigentlich eher aussah wie ein Kleinlaster. Endres ließ sich nicht irritieren von der ungewohnten Optik dieses Universal-Motorgeräts. Die Demonstrationen ließen keinen Zweifel: Hier steckte jede Menge Potential.

Bis er das anzapfen konnte, brauchte Endres Geduld und Zähigkeit. Erst mit dem Wechsel der Unimog-Herstellung ins Gaggenauer Mercedes-Benz-Werk im Juni 1951 bekam der Unimog die Chance, sich seinen Fähigkeiten gemäß zu verbreiten. Endres schrieb sofort einen Brief ans Werk, in dem er sich als Generalvertreter für Berlin empfahl. Zunächst erhielt er eine Absage: Für Berlin gab es schon einen Bewerber. Unverdrossen legte Endres in weiteren Schreiben seine Qualifikation und bisherigen Erfolge dar und reiste im November sogar nach Gag-

genau. Mit Erfolg: Am 25.11.1951 erhielt er das alleinige Vertriebsrecht für den Unimog im Raum Berlin. Der vorige Kandidat hatte offensichtlich die Komplikationen des engen Markts zwischen den vier Sektoren unterschätzt und seine Bewerbung zurückgezogen.

Doch bedurfte es weiterer Anstrengungen, bis sich der Erfolg einstellte. Das lag zum einen daran, dass das landwirtschaftlich geprägte Berliner Umland seit der Blockade zunehmend von den Westsektoren abgeschnitten und der Markt für Ackergüter daher immer zäher wurde, des Weiteren brauchte die Kundschaft eine gewisse Zeit, um die Vorzüge des eigentümlichen Unimog zu verstehen. Andererseits konnte

Endres sich eine Besonderheit des Berliner Steuerwesens zunutze machen: Anhänger waren steuerfrei. Aus diesem Grund setzten Westberliner Spediteure viel stärker auf Zugmaschinenpanne als anderswo angesiedelte Kollegen, wobei ein Zugfahrzeug häufig zwei Anhänger schleppte.

Solche Gespanne prägten das Westberliner Stadtbild bis tief in die sechziger Jahre hinein, sie trugen die lokale Logistik fast vollständig: Lieferanten für Kohle, Getränke, Lebensmittel etc. brachen morgens mit vollgepackten Zügen auf, wobei sich die kurzen und wendigen Zugmaschinen besonders für Lieferungen in die verschachtelten Hinterhöfe der Arbeiterviertel eigneten. Die Anhänger kuppelte man dazu ab und ließ sie an der Straße stehen; sobald die Pritsche des Zugfahrzeugs entladen war, setzte man Güter vom Anhänger um und verschwand erneut in den Hinterhöfen. Bekannte Hersteller wie Hanomag, Kaelble oder Econom konnten mit ihren Zugmaschinen in Berlin ebenfalls erhebliche Verkäufe erzielen.



Ein Schild, das teuer wurde: Endres schraubte es an jeden Unimog, das Finanzamt sah darin einen Umbau und forderte höhere Abgaben



Vom Unimog noch keine Spur: Gleich nach dem Krieg machte sich Endres als Landmaschinenhändler selbstständig. Sein Sortiment auf der „Grüne Woche“ 1951 war vielfältig, aber noch „unmotorisiert“



Der Chef bei der Arbeit: Nachdem 1952 der erste Unimog verkauft war, ging es stetig bergauf – Wirtschaftswunderzeiten eben. Hans-Henning Endres setzte auf die Zugkraft aus Gaggenau – und gewann