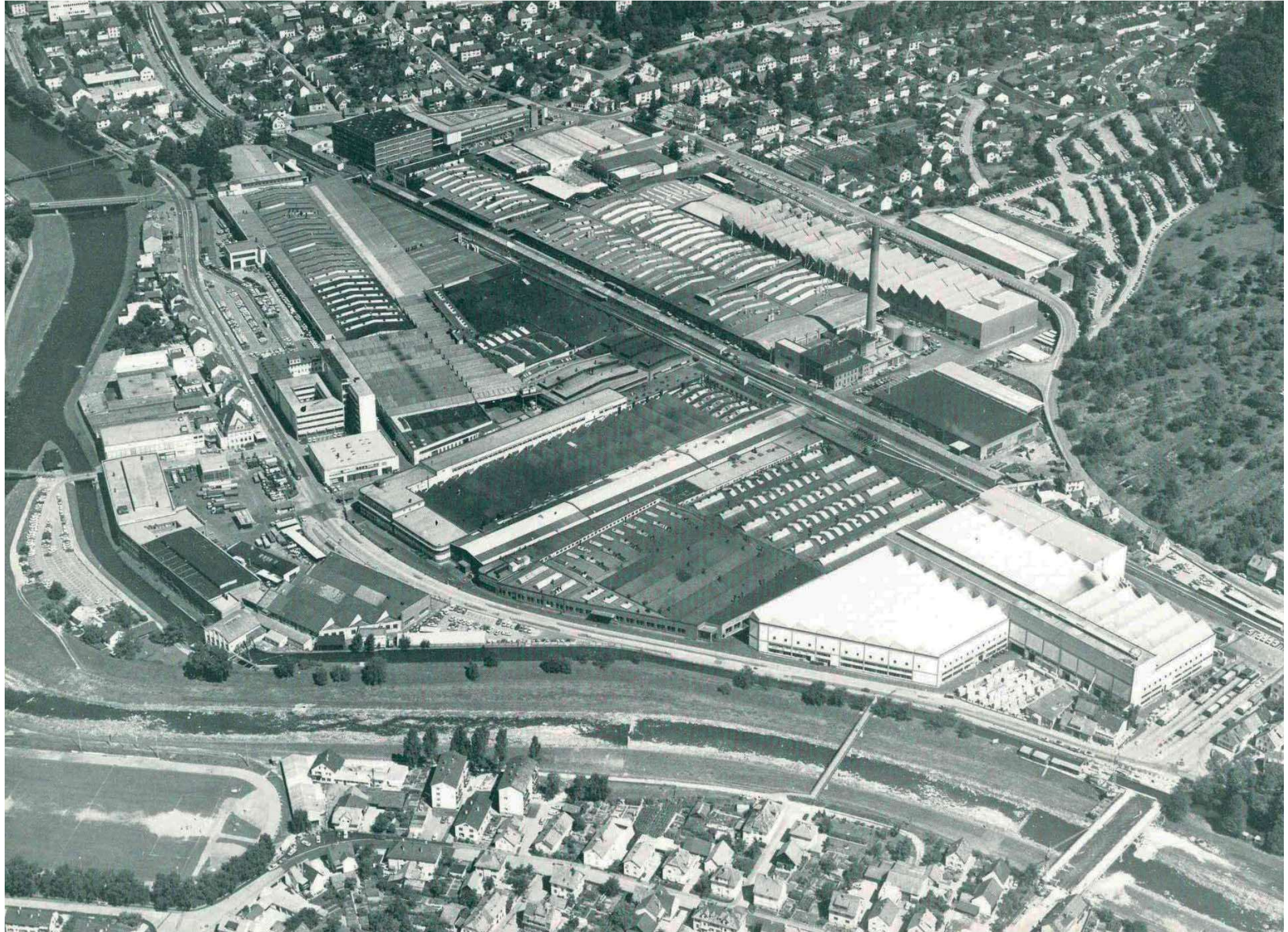




25 Jahre  
UNIMOG

**UNIMOG**  
UNIMOG  
UNIMOG  
UNIMOG









# 25 Jahre UNIMOG-Vertrieb im Bundesgebiet 1951–1976

Die Entwicklung einer Produktgruppe  
im Hause Daimler-Benz AG



# UNIMOG – eine Idee setzt sich durch



1948 wurde auf der ersten Nachkriegs-Ausstellung der Deutschen Landwirtschaftlichen Gesellschaft in Frankfurt/M. ein »Unimog« genanntes »Universales Motorgerät« – eine Verbindung von Schlepper, Arbeitsmaschine und Transporter – gezeigt und als neuartige Lösung sofort begrüßt. In Abwehr der durch Krieg und Kriegsende hervorgerufenen Bedrängnisse hatte man nach 1945 die Intensivierung und Rationalisierung der Landwirtschaft als besonders vordringliche Aufgabe empfunden. Aus der Erkenntnis heraus, daß die Landwirtschaft

auch ein »Transportgewerbe wider Willen« ist, wurde damals die Frage erörtert: Wie kann man die modernen Grundsätze im Fahrzeug- und Motorenbau auf ein landwirtschaftliches Gerät anwenden und dabei ein völlig neues wirtschaftliches Transport- und Arbeitsmittel schaffen?

Die angestrebte Lösung sollte eine Abkehr vom klassischen Schlepper sein und das Gerät zu einem Träger möglichst vieler, in der Wirkung verschiedener Arbeitsgänge machen, die Arbeitsausführung dabei so bequem wie möglich gestalten, eine hohe Zugkraft aufweisen, geländegängig und für alle notwendigen Geschwindigkeiten bis zum Kriechgang herab eingerichtet sein und dabei die Leistung des Landarbeiters bei größtem Schutz der Gesundheit steigern. Mit der Konstruktion wurde 1946 begonnen. Nach Überwindung verschiedener durch den Wiederaufbau bedingter Verzögerungen wurde die schon 1948 angelaufene Serienproduktion des Unimog 1951 in Gaggenau zusammengefaßt.

Den Fahrgestell-Aufbau paßte man den robusten Betriebsbedingungen an. Dementsprechend erfolgte auch die Ausbildung der starren Vorder- und Hinterachse. Ausgerüstet mit dem seit vielen Jahren bewährten Mercedes-Benz Dieselmotor OM 636 wurde der spätere Unimog U 34/411 über 18 Jahre nach den gleichen Konstruktionsprinzipien gebaut.

Im Laufe der Zeit entwickelte sich – entsprechend dem Trend zu mehr PS und der Forderung des Marktes nach immer noch stärkeren Maschinen – aus diesem »Ur-Unimog« mit damals 25 PS eine stattliche Schlepperreihe, deren Leistungsdaten nachstehend zusammengefaßt wurden.

Die technische Grundkonzeption ist bei allen Baumustern gleich: Echter Allrad-Antrieb auf vier gleichgroße Räder und die dafür richtige Gewichtsverteilung von 2/3 vorn und 1/3 hinten, Differentialsperre in beiden Achsen, hydraulisch kippbare Hilfsladefläche bis zu 4 t Nutzlast oder für Geräteaufbau, vielfältige Geräteantriebsmöglichkeiten und ein serienmäßiges komfortables Fahrerhaus mit Heizungs- und Belüftungsanlage. Ein in allen Bereichen gut abgestuftes Getriebe mit 20 Gängen erlaubt Geschwindigkeiten von 120 m/h bis zu über 70 km/h.

Dadurch wird der Unimog zu einer Hochleistungs-Arbeitsmaschine für unterschiedlichste Einsatzzwecke und bei Bedarf gleichzeitig straßenschnelle Zugmaschine. Sein echter Vierrad-Antrieb garantiert darüber hinaus ungewöhnlich hohe Zug- und Arbeitsleistungen im unwegsamen, schwierigen Gelände.

Nahe Gaggenau, auf der Kuppe des sogenannten Saubergs gelegen, wurde ein Versuchsgelände der Daimler-Benz AG, Werk Gaggenau, eingerichtet. Mit dem Erprobungsgelände in der Kiesgrube Ötigheim steht heute ein zweites Areal für härteste Praxis-Tests zur Verfügung. Bevor eines der vielbestaunten »Kraftpakete« mit dem Mercedes-Stern die 100prozentige Serienreife erhält, werden hier unter härtesten Bedingungen – oft in Tag- und Nachtschichten – Testfahrten im extremen Gelände unternommen, die auch die letzte Schraube bis zum Zerreißen beanspruchen. Die so gewonnenen Erfahrungen garantieren im Endergebnis ein technisch ausgereiftes, hochwertiges Produkt, das seinen Weg zu Kunden in unterschiedlichsten Branchen und in allen Kontinenten antreten kann.

Neben der Landwirtschaft, in der der Unimog – wie kurz darauf auch in der Forstwirtschaft – seine ersten Sporen verdiente, hat sich dieses Fahrzeug zwischenzeitlich längst einen vielbeachteten Platz im kommunalen Einsatzbereich, in der Bauwirtschaft, beim Transportgewerbe und in verschiedensten Sparten der Industrie erobert.

Aus den Unimog-Anfängen nach Kriegsende wurde ein Produkt entwickelt, dessen Vielseitigkeit und beachtliches Leistungsvolumen kaum zu übertreffen sind. Die »Unimog-Idee« hat sich weltweit durchgesetzt.

*Der einhundertste im Werk Gaggenau gebaute Unimog. Die Weichen für ein erfolgreiches neues Daimler-Benz Produkt waren gestellt*

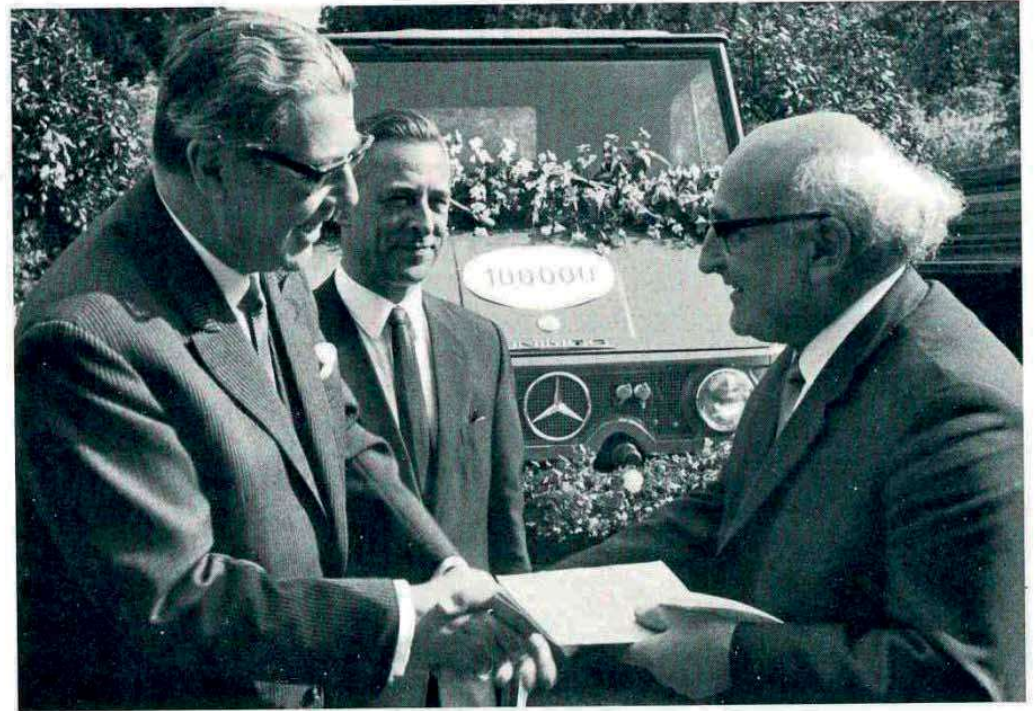
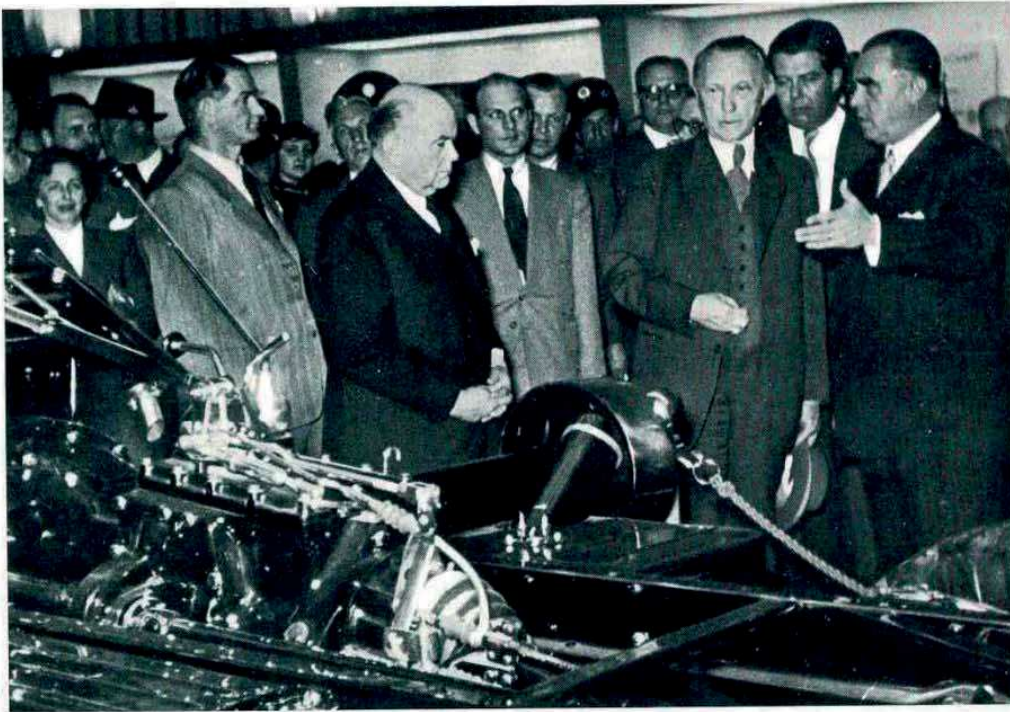
*Rechts:*

*Da staunen Fachleute und Laien: Der Unimog geht durch dick und dünn*









Am 26. 4. 1951 bewunderte Dr. Konrad Adenauer auf der IAA die Neuschöpfung Unimog

Im Mai 1966 Fertigstellung des 100 000sten Unimog zur DLG. Das Fahrzeug wurde auf Vorstandsbeschuß durch Herrn Dr. Staelin (links) als Spende der Universität Hohenheim übergeben.

Rechts: Unimog-Besitzer aus dem Land Salzburg treffen sich in Maishofen bei Zell am See

Vorstellung des neuen Unimog U 40 im Jahre 1966







Der 150 000ste Unimog wird anlässlich des Landwirtschaftlichen Hauptfestes in Stuttgart 1971 in Anwesenheit von Ministerpräsident Dr. Filbinger von Vorstandsmitglied Dr. Schleyer als Schenkung dem Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf Wahlwies übergeben



Eine neue Unimog-Generation ist angetreten: U 120 als leistungsstarker Allrad-Ackerschlepper, U 150, eine schwere Straßenzugmaschine



# MB trac: Erfolgreicher Neuling am Schleppermarkt

Die Zahl landwirtschaftlicher Betriebe der Bundesrepublik Deutschland nahm nach 1949 rapide ab. Diese Entwicklung, die bei weitem noch nicht abgeschlossen ist, ging zu Lasten der unteren Betriebsgrößenklassen. Durch Pacht und Zukauf wuchs also die Anzahl flächenmäßig größerer Betriebe, wohingegen der Anteil der Betriebe bis 15 ha allein im Zeitraum 1960 bis 1973 von 1 148 626 auf 672 345 zurückging.

Betriebe mit höheren ha-Flächen verlangen jedoch zwingend rationellere Arbeitsverfahren, wenn die notwendige Rentabilität gegeben sein soll. Zur Erreichung dieses Zieles spielt der Ackerschlepper seit Jahrzehnten eine Schlüsselrolle.

Seit 25 Jahren bietet die Daimler-Benz AG der Landwirtschaft mit dem Unimog eine Arbeitsmaschine an, deren Konzeption Maßstäbe für anwendungsgerechte Lösungen eines allradgetriebenen Verfahrensschleppers gesetzt hat.

Der Unimog bewährte sich als vielseitiger, leistungsfähiger Pflegeschlepper und zugleich robuster, sicherer Zugschlepper. In dieser ausgewogenen Kombination übernimmt er durch seine hohe Straßengeschwindigkeit in vielen Betrieben außerdem umfangreiche Transportaufgaben.

Im Jahr 1973 nahm die Daimler-Benz AG zusätzlich die Produktion einer völlig neuen Ackerschlepperreihe auf. Der neuentwickelte MB trac vereinigt auf sich alle im Unimog bisher schon bewährten Konstruktionsmerkmale eines echten Allradschleppers. Lediglich seine Normalgeschwindigkeit wurde auf 25 km/h festgelegt.

Damit können die vom Gesetzgeber eingeräumten Erleichterungen für langsamfahrende landwirtschaftliche Fahrzeuge in Anspruch genommen werden. Mit dem MB trac wird den landwirtschaftlichen Betrieben, die nur einen geringen Transportbedarf über größere Entfernungen haben, ein leistungsfähiges, preiswürdiges Arbeitssystem angeboten.

Als echter Allradschlepper verfügt auch der MB trac über vier großzügig dimensionierte, gleichgroße Räder, Differentialsperren in beiden Achsen und eine Gewichtsverteilung von 60 % auf der Vorderachse und 40 % auf der Hinterachse.

Diese für einen Allradschlepper optimale Gewichtsverteilung (im statischen Zustand) berücksichtigt, daß auch in der Zukunft schwere bis schwerste Arbeitsgeräte am Heck des Schleppers verwendet werden. Bei der Arbeit ergibt sich eine gleichmäßige Belastung aller vier Räder, die die beste Zugkraftübertragung und bei einem Minimum an Schlupf höchste Lenksicherheit in allen Betriebszuständen gewährleistet. Außerdem ist über der Hinterachse die Mitnahme von Saatgut, Dünger oder Spritzbrühe möglich, ohne daß zur Erreichung der idealen Lastverteilung von 1 : 1 zusätzlicher Frontballast verwendet werden müßte, der zu einer Erhöhung des über den Acker zu bewegenden Gesamtgewichtes führen würde.

Praxisgerecht ist die Ausrüstung der Anbau- und Aufbauräume vorn und hinten sowie des Aufbaurums über der Hinterachse. In einem Arbeitsgang können Vorratsbunker oder ein Spritzfaß transportiert und Arbeitsgeräte vorn und hinten eingesetzt werden.



Funktional durchdacht und leistungsfördernd ist der Arbeitsplatz des Schlepperfahrers gestaltet. Das neue, sehr geräumige Fahrerhaus bietet zwei Personen reichlich Platz und entspricht höchsten Sicherheitsanforderungen. Es ist von beiden Seiten bequem über breite, trittsichere Stufen zugänglich und zeichnet sich durch optimale Sichtverhältnisse in alle Anbau- und Arbeitsräume aus.

Die schwingungsneutrale Anordnung des mit einem Komfortsitz ausgestatteten Arbeitsplatzes, gut im Blickfeld liegende Armaturen, eine großdimensionierte Heizungs- und Belüftungsanlage schaffen hervorragende Arbeitsvoraussetzungen für den Landwirt, wie sie in anderen Berufssparten längst zur Selbstverständlichkeit geworden sind.

Die ausgewogene Konzeption der MB trac-Typen 65/70 und 800 mit 65 und 72 DIN-PS (48 und 53 kW) ermöglicht es, die Feldarbeit auch in mittleren landwirtschaftlichen Betrieben entscheidend durch ein modernes, leistungsfähiges und wirtschaftliches Arbeitssystem zu rationalisieren.

Für die MB trac-Typen 1100 und 1300 mit 110 bzw. 125 DIN-PS (81 und 92 kW) sichert die seit Jahrzehnten für den Unimog bestehende intensive Zusammenarbeit mit der Geräteindustrie die Verwendungsmöglichkeit genormter, auf dem Markt lieferbarer Geräte, welche die besonderen Eigenschaften dieser Hochleistungsackerschlepper – z. B. die Rückwärtsfahreinrichtung – voll auszuwerten erlauben. Mit der Schaffung des MB trac hat ein besonders erfolgreicher »Neuling« auf dem internationalen Schleppermarkt Einzug gehalten.





1973: Anbruch der MB trac-Ära.  
Im Kurhaus Baden-Baden stellt Dr. Staelin  
der Fachpresse den neuen  
MB trac 65/70 vor. Drei Jahre später gehen  
die großen MB trac-Typen in Serienbau







## Entwicklungsphasen des UNIMOG- und MBtrac-Programms

Die historische Entwicklung des Unimog – der Name entstand durch die Abkürzung von Universal-Motor-Gerät – ist durch zahlreiche Veröffentlichungen hinlänglich bekanntgeworden. Die ungewöhnliche und interessante Chronik dieses Mercedes-Benz Produktes ist es wert, im Rahmen dieser Schrift kurz dargestellt zu werden.

- 1945 Zusammenschluß einiger Ingenieure und Diplomlandwirte zu einer freiwilligen Arbeitsgemeinschaft.  
Ziel: Nutzung des allgemeinen technischen Fortschrittes für die Landwirtschaft.
- 1946 Verwirklichung des entwickelten optimalen Konstruktionsprinzips für Ackerschlepper im Unimog: Echter Allradantrieb auf vier gleichgroße Räder, Differentialsperre in beiden Achsen, Fahrerhaus für zwei Personen, Hilfs-ladefläche für Lasten oder Aufbaugerät, Zapfwellenantrieb für Geräte, großer Geschwindigkeitsbereich.



- 1949 Serienproduktion des Unimog durch die Firma Gebr. Boehring GmbH, Maschinenfabrik, Göppingen in Württemberg. Insgesamt wurden dort 600 Unimog gebaut.
- 1951 Übernahme der Unimog-Fertigung durch die Daimler-Benz AG, Werk Gaggenau. Typenbezeichnung damals 2010, 25 PS; ab Januar 1953 Typenbezeichnung Unimog 401.
- 1951 Die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) verleiht dem Unimog ihre höchste Auszeichnung, die silberne Preismünze.
- 1953 wird der erste Unimog mit geschlossenem Ganzstahl-Fahrerhaus gebaut und damit der Absatz auf Gewerbe, Industrie und kommunalen Bereich ausgedehnt.
- 1954 Der forsttechnische Prüfungsausschuß verleiht dem Unimog das Prädikat »Für die Forstwirtschaft geeignet und zu empfehlen«.
- 1955 Im Mai verläßt der erste Unimog S (404), ein leichter geländegängiger Lkw der 1,5 t-Klasse mit 82-PS-Benzinmotor, das Band.
- 1956 Ab September wird der Unimog 411, 32 PS, gebaut.
- 1958 erscheint der Unimog mit neuem, geschlossenem Fahrerhaus und langem Radstand auf dem Markt.
- 1958 Als erster Ackerschlepper hat der Unimog serienmäßig Synchrongetriebe.
- 1961 Im Mai wurde die Unimog-Produktionszahl 50 000 überschritten.
- 1963 Im Mai verläßt der erste Unimog 406, 65 PS, das Band.
- 1964 Ab Juni wird der Unimog 406 mit Direkt-einspritz-Dieselmotor gebaut.
- 1966 April – Vorstellung des neuen Typenprogrammes U 34, U 40, U 54, U 70, U 80 und Unimog S.  
(Die Zahlenangaben stehen jeweils für die Motorleistung nach DIN/PS.).
- 1966 Mai – Auslieferung des 100 000sten Unimog zur DLG-Ausstellung. Das Fahrzeug wurde auf Vorstandsbeschuß durch H. Dr. Staelin als Spende an die Universität Hohenheim übergeben.
- 1968 Februar – Erweiterung des Unimog-Typenprogrammes U 34, U 45, U 54, U 66, U 80, U 90 und Unimog S.
- 1969 Eine Straßenzugmaschine Unimog 416 mit 100 DIN/PS rundet das Unimog-Programm leistungsmäßig nach oben ab.
- 1971 Der 150 000ste Unimog wird gebaut. Anlässlich des Landw. Hauptfestes in Stuttgart wird dieser Jubiläums-Unimog in Anwesenheit von Ministerpräsident Dr. Filbinger von Vorstandsmitglied Dr. Schleyer als Schenkung an das Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf Wahlwies übergeben.
- 1972 Das Unimog-Programm besteht aus den Typen U 34, U 52, U 66, U 84, U 100. Fahrgestelle mit 90 und 100 PS Motorleistung. Triebköpfe mit 36, 60, 90 und 110 PS als Antrieb für Spezialfahrzeuge. Unimog S – geländegängiger 1,5 t-Lkw mit 82- und 110-PS-Benzinmotor.
- 1972 Mai – DLG-Premiere des MB trac 65/70 in Hannover.
- 1973 Ab 1. Juli beginnt die serienmäßige Fertigung des MB trac 65/70.
- 1974 September – Auf der DLG in Frankfurt werden der MB trac 95/105 und der neue Unimog U 120/425 vorgestellt.
- 1975 Die Unimog-Straßenzugmaschine mit 150 DIN/PS und der MB trac 65/70 als Industrie-Zugmaschine stehen auf der Hannover-Messe.
- 1975 September – Der MB trac 800 als zweite Variante mit Schnellgang 40 km/h geht in die Fertigung.
- 1975 Ende des Jahres verläßt der 3000ste MB trac das Montageband.



- 1976 Januar – Beginn der Serienfertigung des großen Unimog 120/425 – schwere Baureihe. Das Fahrzeug wird mit 120 DIN-PS und mit Abgasturbolader – 125 DIN-PS gebaut. Februar – Beginn der Serienfertigung der Baumusterreihe 425.141, der Unimog-Straßenzugmaschine mit 150 DIN/PS.
- 1976 August – der 4500ste MB trac wird gebaut.
- 1976 Herbst – Fertigungsbeginn der großen MB trac 1100 und 1300.
- 1976 Oktober – der Unimog 95/424 wird vorgestellt. Serienanlauf: Februar 1977.



# UNIMOG-Geräte



Den Eingang in die gewerbliche Wirtschaft und in Gemeinden, Städten und Straßenbauverwaltungen fand der Unimog überwiegend in seiner Eigenschaft als gewerblicher Geräteträger in Verbindung mit den verschiedensten Geräten. Bei seiner Einführung beschränkten wir Neuland in der Verwendung derartiger Fahrzeuge. Die Erfolge auf diesem Gebiet waren nur durch unsere enge Zusammenarbeit mit den verschiedensten geräte-

herstellenden Firmen möglich. Der technischen Entwicklung folgte der gemeinsame Vertrieb über unsere Unimog-Generalvertretungen. Nicht zuletzt die sich verschärfende Wettbewerbssituation veranlaßte uns im Jahre 1972, unsere Beziehungen zu zehn Geräteherstellern noch zu festigen. Gleichzeitig wurden die Unimog-Generalvertreterverträge durch einen Zusatzvertrag, der den Vertrieb der Geräte dieser Firmen regelt, ergänzt.

Derartige Gerätevertriebsverträge haben wir mit folgenden Firmen abgeschlossen:

Firma Fasiéco, Neuß  
Firma Hiab, Hannover  
Firma Hoes, Oldenburg  
Firma Klaus, Memmingen  
Firma Müller, Mitteltal  
Firma Ries, Bruchsal  
Firma Ruthmann, Gescher  
Firma Schmidt, St. Blasien  
Firma Trenkle, Pfaffenweiler/Villingen  
Firma Werner, Ehrang/Trier

Sinn und Zweck dieser Verträge kommt am besten in der Präambel, die diesen Verträgen vorangestellt ist, zum Ausdruck. Sie wird deshalb hier im Wortlaut wiedergegeben:

»Unser gemeinsames Handeln am Markt muß zukünftig noch stärker als bisher den Unimog mit Geräten als Einheit zur Lösung von Problemen bei den Unimog-System-Verwendern erscheinen lassen.

Der Erfolg aller wird zunehmend wechselwirksam vom Verkauf von Unimog und Geräten abhängen. Deshalb ist es folgerichtig, den Vertrieb von Unimog-Fahrzeugen und -Geräten nicht erst in den regionalen Endstufen auf der Ebene einzelner Unimog-Generalvertretungen zusammenzuführen,

sondern diesen für das Marktgebiet Bundesrepublik Deutschland und Westberlin einheitlich zu regeln. Es erscheint zweckmäßig, die vertriebsorganisatorischen und verkaufsfördernden Maßnahmen mehrerer Gerätehersteller aufeinander abzustimmen, nach Möglichkeit zu intensivieren und zu konzentrieren.

Unter Mitarbeit und mit Zustimmung beider Partnergruppen – Gerätehersteller und Unimog-Generalvertreter – haben wir ein Vertragssystem entwickelt, bei dem die Gerätehersteller als Kompetenten, die Daimler-Benz AG als Kommissionär und die Unimog-Generalvertretungen als deren Unterkommissionäre tätig werden. Dieses Vertragssystem dient der Vereinheitlichung, Konzentration und Intensivierung unseres Handelns am Markt.

Das Vertragswerk beinhaltet Grundsätze zur Schaffung eines technisch und vertriebslich einheitlichen Unimog-Systems, das nur in Würdigung der Gegebenheiten und im Einvernehmen mit allen Beteiligten schrittweise ausgebaut werden kann. Die Daimler-Benz AG ist sich ihrer Führungsaufgabe in diesem System und der damit verbundenen hohen Verantwortung nach beiden Seiten voll bewußt und





Was als rein landwirtschaftlicher Traktor begonnen hatte, mauserte sich schnell zu einem begehrten Arbeitsfahrzeug auch bei Kommunen

wird vor allem bei schrittweiser Intensivierung der Beziehungen die Betroffenen konsultieren und auf eine Abstimmung aller Maßnahmen sowohl mit den Unimog-Generalvertretungen, vertreten durch den Arbeitskreis Gerätevertrieb, als auch dem Kreis der Vertragsgerätehersteller größten Wert legen.«

Die deutsche und internationale Landmaschinenindustrie bietet ein breitgefächertes Angebot aller landwirtschaftlichen Maschinen und Geräte von den verschiedensten Herstellern an.

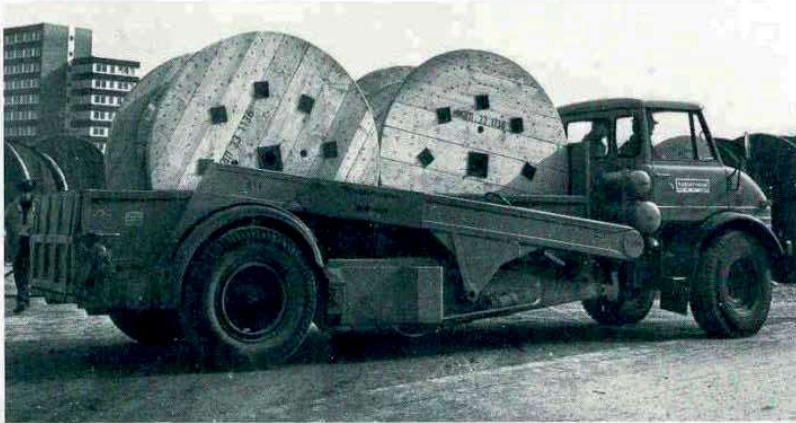
Bodenklima und Betriebsstruktur bedingt, nicht zuletzt aber auch vom örtlichen Fachhandel mitbestimmt, ist die Verbreitung von verschiedenen Fabrikaten in verschiedenen Gebieten unterschiedlich. Wir entsprechen dieser Marktgegebenheit auf dem landwirtschaftlichen Sektor durch die Beachtung weitestgehend genormter Anschlußpunkte an unseren Erzeugnissen. Darüber hinaus gingen auch von unserem Haus entscheidende Impulse zur Mechanisierung der Landwirtschaft aus. Erinnert sei in diesem Zusammenhang an die Entwicklung von Frontgeräten, zu dem dafür prädestinierten Frontsitzschlepper

»Unimog«, an den Aufbau von Großflächen-Schädlingsbekämpfungsanlagen, Saatgut- und Düngerbunker, an unsere entscheidende Mitwirkung bei der Zuckerrübensollernte, Maschinenentwicklung und an den Feldhäckslernbau im Seitenwagenprinzip.





Bei Industrieersätzen auf Straße und Schiene,  
Spezialaufgaben im Straßenunterhaltungsdienst,



im Bereich von Bauwirtschaft  
und der gewerblichen Wirtschaft,

im Winterdienst und als erfolgreiche  
Verdichtereinheit,

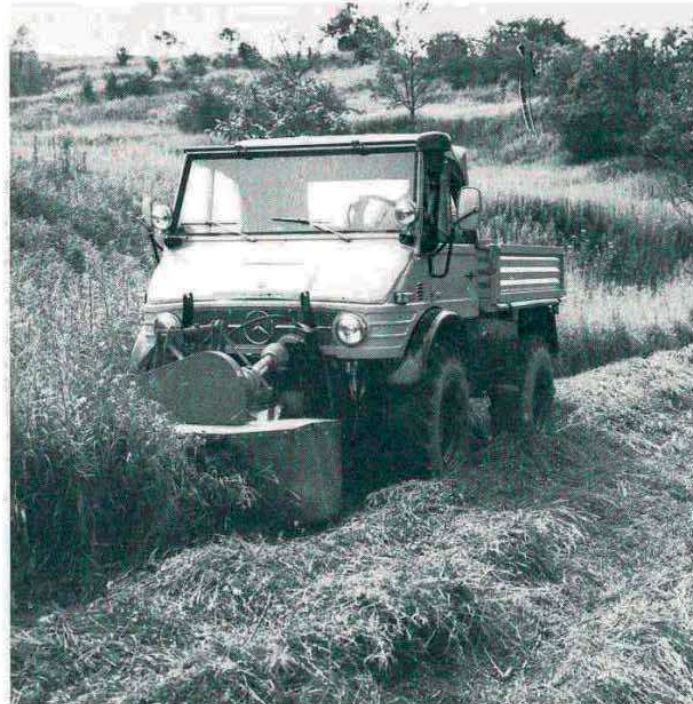




bei Speditionen und Forstbetrieben,  
zur Erhaltung einer sauberen Umwelt



oder als rationeller Container-Transporter:



Der Unimog erweist sich bei aller Vielfalt  
als Spezialist



# Expansion in Gaggenau

Um im Unimog- und MB trac-Bereich für die Anforderungen der Zukunft gerüstet zu sein, entschloß sich der Vorstand der Daimler-Benz AG, von 1973-75 in Ausbau und Modernisierung der technischen Anlagen in Gaggenau, speziell der Bandanlagen, über 70 Millionen DM zu investieren.

Diese beachtliche Summe schaffte die entscheidenden Voraussetzungen für die Fertigung der neuen schweren Unimog- und MB trac-Baureihe.

Die außerordentlich positive Aufnahme des neuentwickelten MB trac am deutschen und internationalen Markt findet hier in der Schaffung entsprechender Produktionskapazitäten ihren Widerhall.





Der Dieselmotor ist nach dem heutigen Stand der Technik die **wärmewirtschaftlich vollkommenste Kraftmaschine**; das Bestreben aller ernst zu nehmenden Motorflugzeugfabriken muß darauf hinausgehen, das Dieselfahrerhaus zum Antrieb des Motorfluges zu benutzen. In Fachzeitschriften wird die Tatsache, daß es uns gelungen ist, unseren Schlepper mit einem Dieselmotor auszustatten, als **Markstein in der Entwicklung des Motorflugweizens bezeichnet**.

1920



1976



# UNIMOG- und MB trac- Verkaufsprogramm 1976

Das heutige Lieferprogramm für das Inland umfaßt fünf Unimog-Typen der mittleren Baureihe mit Dieselmotor

Unimog 52/421

Unimog 72/403

Unimog 84/406

Unimog 95/424

(Serienbau ab Febr. 1977)

Unimog 110/416

als Fahrgestelle

Unimog 110/416

Unimog 125/416

als Triebköpfe

Unimog 60/421 T

Unimog 110/416 T

zwei Unimog-Typen

der schweren Baureihe

Unimog 120/425

Unimog 150/425

zwei Unimog-S-Typen

mit Sechszylinder-Otto-Motoren

Unimog 82/404

Unimog 110/404

Dabei gibt die erste Zahl jeweils die Motorleistung in DIN/PS an, die zweite stellt die Typenbezeichnung dar. Die mittlere Baureihe und die Unimog S werden entweder mit Klappverdeck, wahlweise Hardtop, oder

Ganzstahl-Fahrerhaus geliefert. Bei der schweren Unimog-Baureihe ist eine Ganzstahl-Sicherheitskabine obligatorisch. Wahlweise kann diese auch halboffen, mit aufrollbarer Rückwand geliefert werden.

Von den MB trac-Typen stehen für den Verkauf zur Verfügung:

MB trac 65/70 mit Dieselmotor 65 PS

MB trac 800 mit Dieselmotor 72 PS

Ab Herbst 1976 sind lieferbar:

MB trac 1100 mit Dieselmotor 110 PS

MB trac 1300 mit Dieselmotor 125 PS

Dieses gut abgestufte Ackerschlepper- und Zugmaschinen-Programm wird nach den Erfordernissen unserer Abnehmergruppen in G (Gewerbe-)Ausführungen L (Landwirtschafts-)Ausführungen F (Forst-)Ausführungen gebaut und durch eine Vielzahl von Sonderausrüstungen (SA) ergänzt. Es erfüllt nahezu alle Wünsche, die an einen zugstarken, besonders geländegängigen Ackerschlepper für große Flächenleistungen, eine schnelle Zugmaschine für Schwer- und Spezialtransporte und ein wirtschaftliches und leistungsfähiges Arbeitsgerät gestellt werden.



# Die UNIMOG-Verkaufsorganisation

## Aufbau der Unimog-Generalvertretungen

Bei Übernahme der Unimog-Fabrikation durch die Daimler-Benz AG im Jahre 1951 standen für den Vertrieb insgesamt 27 Firmen zur Verfügung. Von diesen Vertriebsstellen der ersten Jahre sind heute noch folgende Firmen als Vertragspartner in der Unimog-Verkaufsorganisation tätig:

Frido Anders, Inh. Heinz Anders, Uelzen	UGV
Auto-Henne KG, München	UGV
Bleses, früher Pomona, Köln-Kalk	UGV
Klaus-Gerd Hoes, Bremen	UGV
Felix Kloz GmbH & Co. KG, Fellbach-Schmidlen	UGV
Ing. August Knoblauch KG, Immendingen	UGV
Fahrzeugwerke Lueg GmbH, Essen	UGV
Rudolf Simmerling KG, Bielefeld	UGV
Schmalz & Sohn, Aistaig	UGV
Schmidt & Hartmann KG, Lahr	UGV
Josef Wohlgshaft, Wangen	UGV
Georg Diekmann, Bremerhaven	UKD-Station
Paetzel & Sell GmbH & Co. KG, Naila	UKD-Station
Peter Zeimet, Nittel/Mosel	UKD-Station

Der Auf- und Ausbau einer leistungsfähigen Verkaufsorganisation stellte im Anfangsstadium des Unimog-Geschäftes die vordringlichste Aufgabe

dar. Dabei ist hervorzuheben, daß von den 41 Unimog-Generalvertretungen, die wir heute zu unseren Vertragspartnern zählen, 24 Firmen mit uns über 20 Jahre vertraglich verbunden sind.

Ein hervorragender Beweis für die Kontinuität bei gleichzeitig gebotener Flexibilität innerhalb der Unimog-Verkaufsorganisation und eines der Hauptkriterien für den gesamten Verkaufserfolg.

Zur Unimog-Verkaufsorganisation Inland gehören z. Z. 334 Vertragspartner.

Sie teilen sich auf in:

- 41 Unimog-Generalvertretungen einschl.
  - 4 Verkaufsbüros bei DB-Niederlassungen
  - 38 Zweigbetriebe von Unimog-Generalvertretungen
  - 255 vertraglich gebundene Kundendienststationen
- Dazu kommen:
- 47 Kundendienststationen von Hauptgenossenschaften
  - 346 Unimog-Stützpunkte
  - 41 Unimog-S-Stationen

Die Zahl der UGV zeigt nur geringfügige Veränderungen, weil eine weitere Verdichtung zu Lasten der Rentabilität der vorhandenen Betriebe gehen würde. Dagegen wurde das Service-Netz in den zurückliegenden Jahren erheblich ausgebaut, so daß z. Z. 255 UKD-Stationen zur Verfügung stehen.

Bis zum Jahre 1953 gab es nur Unimog-Vertreter. Seit 1954 bezeichnete man diese Firmen als Unimog-Generalvertreter. Die ersten schriftlichen Vereinbarungen wurden in Briefform werksseitig bestätigt. 1958 wurden die Verträge aus kartell-

rechtlichen Gründen in den Kommissionärstatus umgewandelt.

1954 wurden die ersten UKD-Stationen eingesetzt und schriftlich bestätigt.

Das Jahr 1959 bringt im Zuge einer engeren Zusammenarbeit zwischen den Unimog-Generalvertretungen und den landw. Hauptgenossenschaften die erste Einsetzung von Zweigbetrieben (Maschinenlager) als UKD-Stationen.

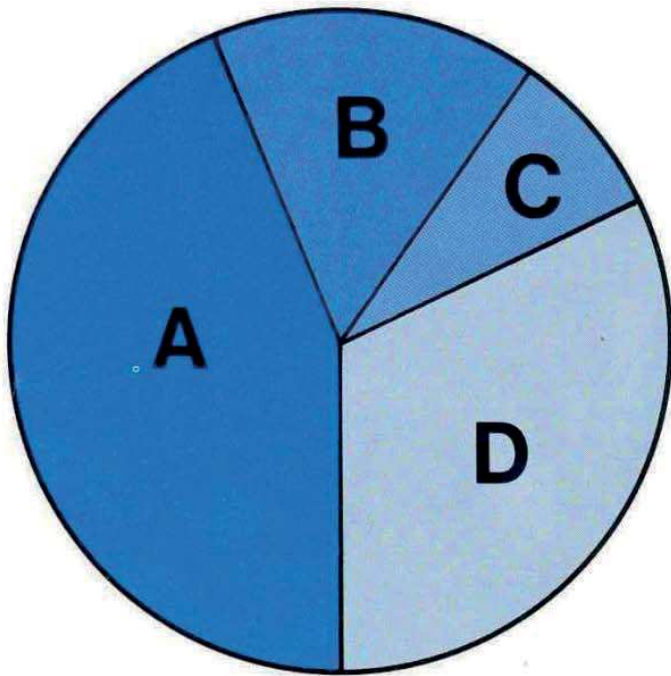
1965 wird die Niederlassung Offenbach der Daimler-Benz AG als Unimog-Verkaufsbüro (Zweigbetrieb für Unimog) im Range einer Unimog-Generalvertretung eingesetzt. Es folgt im Jahre 1967 die Niederlassung Schweinfurt, im Jahre 1971 die Niederlassung Kassel und im Jahre 1975 die Niederlassung Hamburg.

Die Vertragsgebiete der UGV sind entwicklungs- und strukturbedingt einerseits und durch Orientierung an die Verwaltungsgrenzen andererseits von unterschiedlicher Größe und Marktergiebigkeit. Die Vertragsgebiete werden außerdem von der Finanzkraft des jeweiligen Unternehmens mitbestimmt.

Strukturell sind die Betriebe unserer Unimog-Generalvertretungen sowohl aus Neugründungen zum ausschließlichen oder überwiegenden Zweck des Unimog-Vertriebes und der Wahrnehmung von Reparatur und Service für dieses Fahrzeugprogramm als auch durch Angliederung an bereits vorhandene Land- oder Baumaschinen-Handlungen oder Kraftfahrzeug-Unternehmen entstanden.

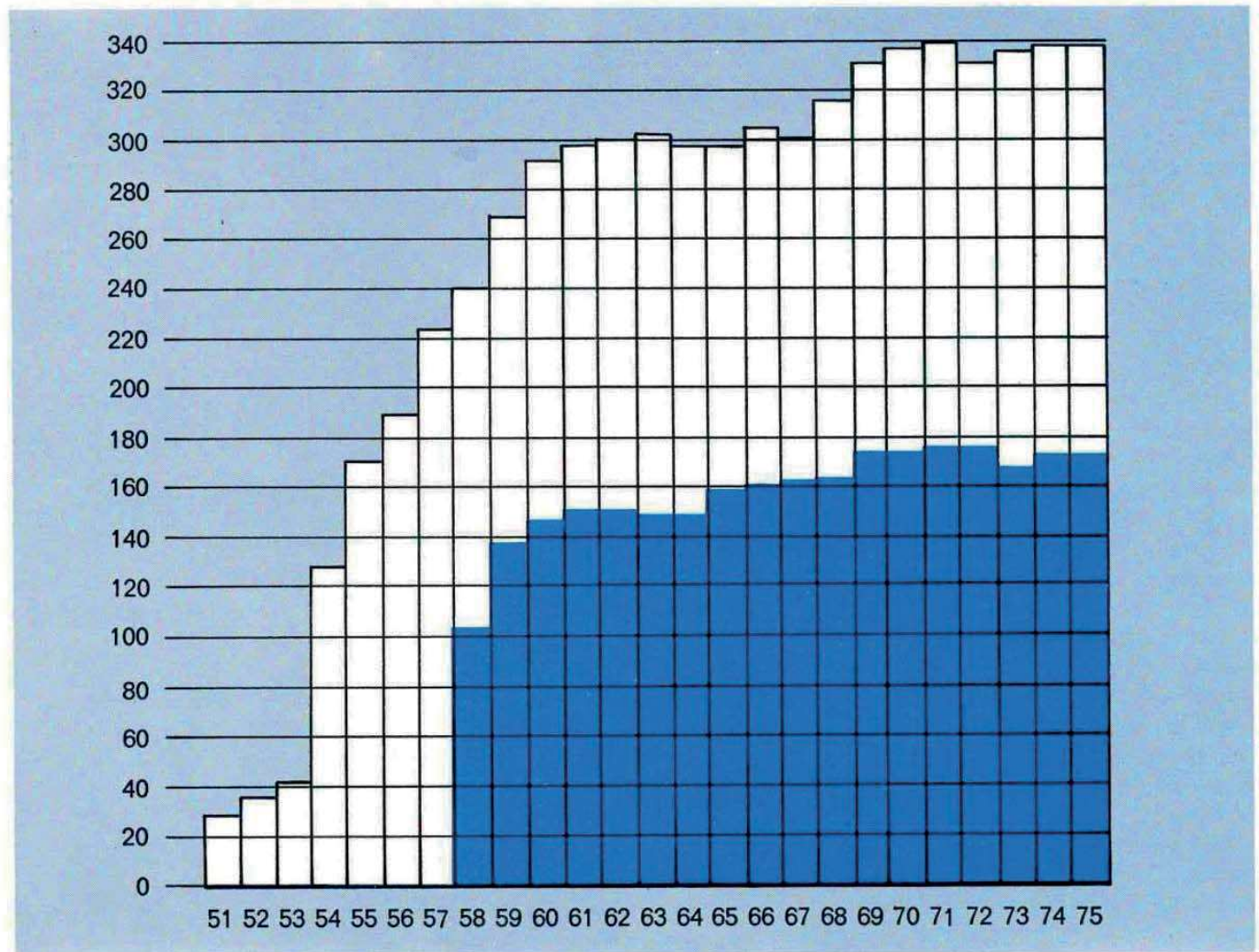


# Koordination mit dem Daimler-Benz Fahrzeugsektor



- A = ausschließliche Unimog-Generalvertretungen = 44 %
  - B = UGV Selbständige Abteilung einer Landmaschinen-Firma = 16 %
  - C = UGV Selbständige Abteilung einer Baumaschinen-Firma = 8 %
  - D = UGV in einem Kfz-Unternehmen = 32 %
- 100 %

Unimog-Vertragsfirmen ohne Bindung zum DB-Fahrzeugsektor  
 Unimog-Vertragsfirmen mit Bindung zum DB-Fahrzeugsektor





# Die UNIMOG- Verkaufsorganisation

## Das Unimog-Verkaufspersonal bei den UGV und NL

Wir verfolgen als Ziel die Eigenständigkeit des Unimog-Vertriebes bei allen Unimog-Generalvertretungen und Daimler-Benz Niederlassungen. Dieses Ziel ist von uns im Verkaufsbereich durch selbständige Unimog-Verkaufsleitungen und spezielle Unimog-Fachverkäufer personell bis auf wenige Ausnahmen bei kleineren Vertragsfirmen erreicht worden. Während nahezu jede UGV und NL mit einem Unimog-Verkaufsleiter besetzt ist, der in der Regel im Range eines Abteilungsleiters verantwortlich für den Unimog-Verkauf zeichnet oder zuständig für die gesamte Produktgruppe ist, hat sich die Zahl der Fachverkäufer bei den UGV'en in den letzten Jahren nicht wesentlich erhöht. Indirekt wurde die Verkaufskapazität aber durch verstärkte Einschaltung des zweiten Vertriebsweges wesentlich erhöht.

Im Hinblick auf die erhebliche Ausweitung des Lieferprogramms sollte auch weiterhin von allen Verantwortlichen im Hause und bei den Vertragspartnern an der Verstärkung des Verkäuferstabes und an einer weiteren Qualitätsverbesserung durch Auswahl, Schulung und Information gearbeitet werden.

Mit der erheblichen Ausweitung unseres Angebotes für die Landwirtschaft und den dadurch zwangsweise bedingten Auswirkungen auf die Unimog-Verkaufsorganisation gewinnt der

spezifische »Branchenverkäufer« an Bedeutung.

Versuche mit Verkäufern, die konzentriert auf den landwirtschaftlichen Absatzbereich angesetzt wurden, sind durchweg positiv verlaufen. Der »All-round-Man« ist heute in der gesamten Wirtschaft überholt. Das ungeheure Fachwissen, das ein Investitionsgüter-Verkäufer seinen Partnern verschiedenster Abnehmergruppen bieten können muß sowie die oft völlig unterschiedlichen Voraussetzungen auf diversen Teilmärkten, verlangen zwingend den voll engagierten Spezialisten. Insbesondere die im Bau- und Kfz-Bereich verwurzelten UGV'en sollten deshalb verstärkt Überlegungen zur branchenmäßigen Spezialisierung ihres Außendienstes anstellen.

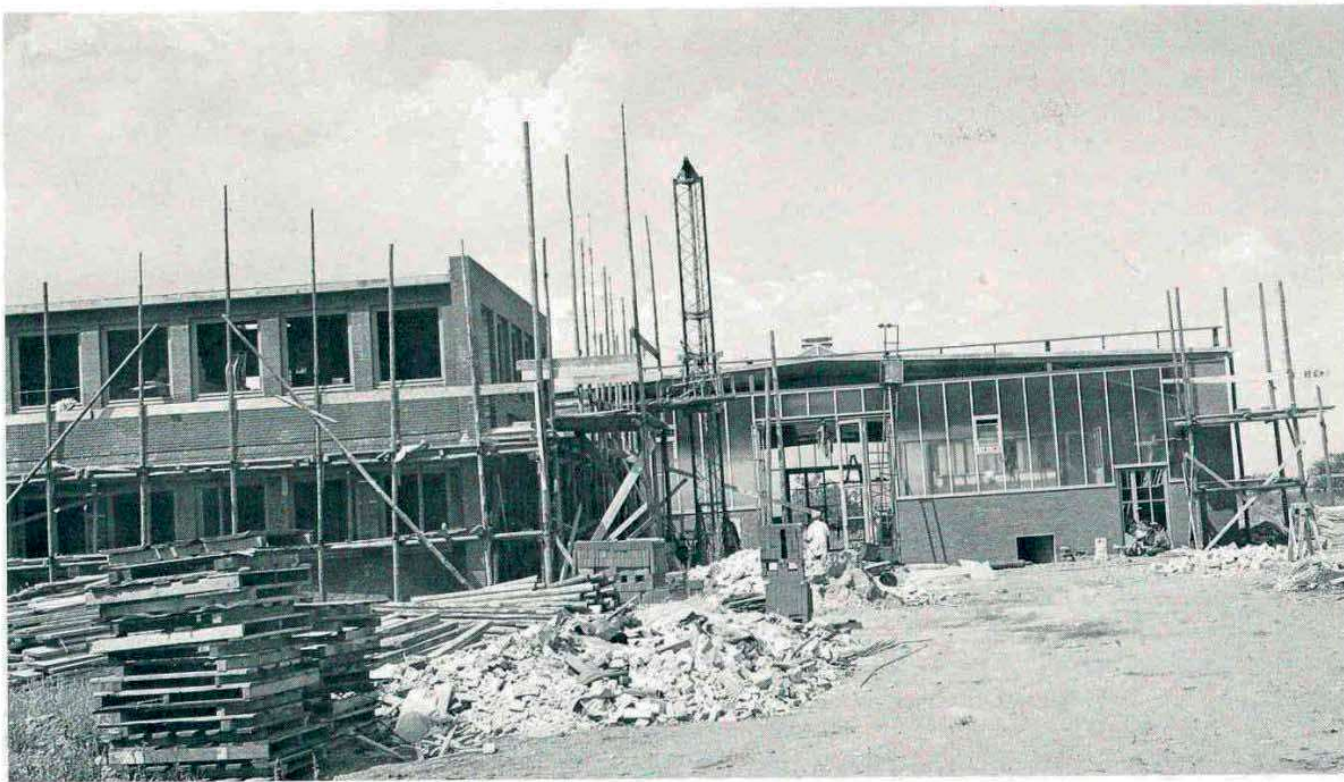


## Baumaßnahmen

Die gleiche Eigenständigkeit, die bei unseren Vertragspartnern auf dem Personalsektor erreicht wurde, streben wir auch in baulicher Hinsicht an. Der größte Teil unserer Vertragsfirmen hat diese Verpflichtung durch Neubau von eigenen Unimog-Betrieben erfüllt. In den vergangenen fünf Jahren wurden bei unseren Unimog-Generalvertretungen und im Unimog-Vertrieb eingeschalteten Niederlassungen 23 Neu- bzw. Erweiterungsbauten erstellt. Die damit entstandene Reparatur- und ET-Lagerkapazität reicht in allen Vertragsgebieten für die Betreuung des vorhandenen Fahrzeugbestandes nach heutigen Anforderungen aus.

*Aktivität und Expansion: Entscheidende Merkmale für gedeihliches Wachstum*





## Unimog-Kundendienststationen

Entwicklung und Stand per 1. 1. 1976 kann der vorstehenden Übersicht entnommen werden. Dieses Potential an Vertragsfirmen steht neben den UGV'en zusätzlich als Service-Einrichtung zur Verfügung.

Vordringlichste Aufgabe der UKD-Station ist die Instandsetzung von Unimog- und MB trac-Ackerschleppern und -Zugmaschinen. Daneben wird der UKD-Station das Recht übertragen, als Handelsvertreter im Nebenberuf gem. § 92 b HGB Geschäfte über neue Unimog- und MB trac-Ackerschlepper zu vermitteln oder zu verkaufen.

Die Grundlage der Zusammenarbeit besteht aus einem KD-Vertrag und einem Verkaufs- und Vermittlerabkommen. Beide werden zwischen der zuständigen UGV und der UKD-Station geschlossen. Die Daimler-Benz AG gibt durch Unterschrift unter die Verträge ihr Einverständnis. Diese Verträge haben sich über viele Jahre bewährt. Eine Neufassung des Kundendienst-Vertrages und des Verkaufs- und Vermittlerabkommens wurde allen Unimog-Generalvertretungen mit Schreiben vom 28. 1. 1975 überreicht. Inzwischen ist die Rückgabe der unterzeichneten neuen Verträge abgeschlossen.





# Die UNIMOG- Verkaufsorganisation

## Zusammenarbeit mit Partnern des Landmaschinen-Fachhandels

Nachdem das Unimog-Lieferprogramm zwischen 1966 und 1968 erheblich erweitert und leistungsmäßig nach oben abgerundet worden war, erwies es sich als notwendig, vor allem auf dem landw. Sektor das Netz der Vertriebsstellen zu verdichten. Die Grundlage hierzu bildeten mit Wirkung vom 1. 1. 1968 die Sonderkonditionen für die Einschaltung des Landmaschinen-Fachhandels, der UKD-Stationen sowie der landw. Hauptgenossenschaften in den Unimog-Vertrieb.

In den Jahren 1967 bis 1969 wurde unter zeitweisem Einsatz des gesamten Werksaußendienstes der Landmaschinen-Fachhandel im Bundesgebiet akquiriert mit dem Ziel, Kontakte zu geeigneten Firmen aufzunehmen oder bereits vorhandene Geschäftsbeziehungen zu diesem Firmenkreis zu vertiefen. Nach einer abschließenden Erfassung und Selektion im Werk Gaggenau wurden in Abstimmung mit den jeweils zuständigen UGV'en ca. 500 Firmen in die engere Wahl genommen. Hiervon wurden 370 Landmaschinen-Händler und RGH-Maschinenlager nach eingehender technischer Information und entsprechender Verkäuferschulung als Unimog-Stützpunkte bestätigt.

Eine erste Zwischenbilanz per 30. 6. 1968 ergab bereits eine Steigerung des landwirtschaftlichen Unimog-Geschäftes, wobei die landwirtschaftlichen Vertriebspartner mit 37,8 % beteiligt waren.

Mit dem Erscheinen des MB trac 65/70 im Jahre 1973 auf dem Markt gewann die systematische Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern und die in den vorangegangenen Jahren gerade hier geleistete Vorarbeit noch mehr an Bedeutung.

Die Entwicklung zeigt die nachstehende Tabelle. Diese Zahlen müssen sicherlich noch bereinigt werden. In der Anfangsphase haben wir aber ganz bewußt allen Hauptgenossenschaften und dem Fachhandel die Möglichkeit des Mitvertriebs angeboten.

Seit Beginn dieser intensiven Zusammenarbeit mit dem Landmaschinen-Fachhandel zeigt sich folgendes Bild:

### Prozent aller Auslieferungen über landwirtschaftliche Vertriebspartner:

	Unimog	MB trac
1969	18,6 %	
1970	19,5 %	
1971	26,4 %	
1972	35,5 %	
1973	35,7 %	68,3 %
1974	33,5 %	63,2 %
1975	27,2 %	47,9 %

Wenn wir nach Fachhändlern, Hauptgenossenschaften und UKD-Stationen unterscheiden, ergibt sich im Durchschnitt der letzten drei Jahre folgendes Bild:

Fachhandel	47,7 %
Genossenschaften	30,7 %
UKD-Stationen	21,6 %
	100,0 %

Das Bemühen um eine immer bessere und intensivere Zusammenarbeit mit dem Landmaschinen-Fachhandel und den Hauptgenossenschaften und ihren Lagerhäusern bleibt weiterhin vordringlich. Es ist zu einer permanenten Aufgabe des Werksaußendienstes, Fachbereich Land- und Forstwirtschaft, wie der Verkaufsberater und Verkäufer bei den Unimog-Generalvertretungen und -Verkaufsbüros geworden, wobei die Gestaltung und Gewährung ausreichender Konditionen für den Fachhandel das zentrale Thema bleibt.

*Rübenernte, Rübenabfuhr:  
Domänen des zugestärkten, schnellen Unimog-Acker-  
schleppers. Hier kommt das überlegene technische  
Konzept voll zur Geltung, erweist sich die Hilfs-  
ladefläche als echter Zusatznutzen. Und auf der Straße geht  
es an der »Konkurrenz« elegant vorbei . . .*

## Genossenschaften

Die Bedeutung der landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaften als besonders wichtiger Vertriebspartner wurde im vorstehenden Abschnitt bereits gewürdigt. Die Entwicklung der Zusammenarbeit stellt sich folgendermaßen dar:

Die landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaften setzten sich schon sehr frühzeitig für den Unimog-Verkauf ein. Die ersten schriftlichen Vereinbarungen bezüglich des Vertriebsrechtes für Unimog datieren aus dem Jahre 1954.

1958 wurde mit den sieben großen Hauptgenossenschaften eine Vertriebsvereinbarung geschlossen. Nachdem der Begriff des Kommissionärs vom Gesetz notwendig wurde, mußten die direkten Vereinbarungen aufgehoben und eine Belieferung über die zuständige Unimog-Generalvertretung vorgenommen werden.

Um die Hauptgenossenschaften mit einheitlichen Konditionen zu beliefern, wurden mit Wirkung vom 1. 1. 1963 die ersten Richtlinien für die Zusammenarbeit zwischen Hauptgenossenschaften und den jeweils zuständigen Unimog-Generalvertretungen herausgegeben. Diese Richtlinien, die sich voll bewährt haben, erfuhren 1968 eine entsprechende Erweiterung.

Durch den Ausbau unserer Produktionspalette, vor allem durch den MB trac, erwies sich eine Neufassung der Richtlinien zum April 1975 als notwendig.









Hans Hauser

# Entwicklung und Aufgaben der Hauptabteilung VOL/U

DEUTSCHER  
BAUERNVERBAND E. V.  
DER PRÄSIDENT

53 BONN - BAD GODESBERG, 23.9.1976  
ANDREAS-HERMES-HAUS  
KÖLNER STRASSE 142-148  
POSTFACH 928 - TELEFON 37 09 85

Herrn  
Hans Hauser  
Direktor der Daimler-Benz AG  
Werk Gaggenau

7560 Gaggenau

Sehr geehrter Herr Hauser,

zu Ihrem 25-jährigen Dienstjubiläum im Hause der Daimler-Benz AG gratuliere ich Ihnen aufrichtig.

In der Flucht der Ereignisse mag es einen Mann bereits auszeichnen, der an seinem Platz aushält, dort seine Ziele verfolgt und so die Entwicklung prägen hilft. Sie haben maßgeblich mitgewirkt an der Einbeziehung eines Ackererschleppers - inzwischen eines ganzen Programms - in das breite Angebot Ihres Hauses. Mehr aber noch sehe ich Ihr Verdienst darin, daß Sie in dieser Position die Chancen, zu besserer Verständigung von Landwirtschaft und Industrie beizutragen, auf vielerlei Art genutzt haben. Das möchte ich an diesem Tag mit Dank hervorheben. Damit verbinde ich meine besten Wünsche für Ihr weiteres erfolgreiches Wirken und persönliches Wohlergehen.

Mit freundlichen Grüßen

  
( Frhr. Heereman )

## Entwicklung und Aufgaben der Hauptabteilung VOL/U

Bis zum Jahre 1955 bestand im Werk Gaggenau eine selbständige Abteilung Unimog. Diese wurde von Herrn Direktor Friedrich für alle technischen Bereiche und von Herrn Dr. Rummel für die kaufmännischen bzw. Vertriebsbereiche verantwortlich geleitet. 1953 wurde der Bereich Unimog-Verkaufsorganisation (UVO) von einem Einmann-Betrieb durch die Einstellung von 7 Verkaufsinspektoren entscheidend erweitert. 1954 übernahm Herr Hauser, bisher Leiter der Unimog-Auftragsabwicklung, diese Abteilung.

Mit Wirkung vom 1. Juli 1955 wurde die Unimog-Verkaufsorganisation der Gesamt-Verkaufsorganisation der Daimler-Benz AG - später Verkaufsorganisationsleitung VOL - unterstellt. Sitz der Abteilung war Stuttgart-Untertürkheim.

Als wichtigste Aufgaben dieser Abteilung sind zu nennen:

Bearbeitung von Abkommen mit Vertretern, Kundendienststationen u. a.

Organisation von Unimog-Ausstellungen

Ausrichtung der Verkaufsorganisation in Verkaufstatik und Verkaufstechnik, Marktforschung, Auswertung von Zulassungsergebnissen, Marktanteilen u. a.

Beratung der UGV hinsichtlich deren interner Organisation

Einsatz der Unimog-Werksbeauftragten in Zusammenarbeit mit der Verkaufsabteilung Unimog in Gaggenau

Entscheidungsbefugnis über die Einstellung von Unimog-Werksbeauftragten

Wichtige Aufgaben kamen in den Folgejahren hinzu:

Festlegung des Abnahmesolls der Vertragsfirmen als Grundlage für den Absatz der Produktion

Regelung von Übergrenzgeschäften

Koordination der Unimog-Verkaufsorganisation mit der Fahrzeug-Organisation





Zusammenarbeit mit den Herstellern von Unimog-typischen Geräten sowie Festlegung von einheitlichen Vertriebskonditionen

Verbindung zur Dachorganisation der Schlepper- und Landmaschinen-Hersteller (LAV)

Überwachung der Außenwerbung bei Vertragsfirmen

Auswertung von Konkurrenzunterlagen

Durchführung von Sonderaufgaben, wie Tagungen, Schulungen, Sonderschauen, Direktwerbemaßnahmen, Fahrerauszeichnungen

Überwachung des Gebraucht-Unimog-Geschäftes

Die Klärung aller Fragen im wichtigen Bereich der Unimog-Verkaufsförderung in Zusammenarbeit mit UVF Gaggenau, die ebenfalls der VOL untersteht.

In Würdigung der wachsenden Bedeutung der Unimog-Verkaufsorganisation wurde mit Wirkung vom 1. 7. 1963 die Abteilung VOL/U zur Hauptabteilung angehoben. Damit wurde Herr Hauser Leiter dieser Hauptabteilung.

Im Zuge verschiedener personeller Veränderungen im Werk Gaggenau übernahm Herr Hauser 1966 zusätzlich die Verkaufsleitung Unimog VL/U in Personalunion mit der Hauptabteilung VOL/U.



## Der Werksaußendienst

Wie im Abschnitt über die Unimog-Verkaufsorganisation bereits angeführt, wurde Ende 1953 durch Einstellung von 7 Verkaufsinspektoren ein werkeigener Außendienst in Form von Werksbeauftragten in festgelegten Bezirken in folgenden Bundesländern eingesetzt:

Schleswig-Holstein einschl. Hamburg  
Niedersachsen  
Nordrhein-Westfalen  
Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland  
Baden-Württemberg  
Bayern-Nord  
Bayern-Süd

1958 wurden alle Herren des damaligen Unimog-Außendienstes den Bezirksleitern der Fahrzeugorganisation gleichgestellt und erhielten Dienstsitz bei einer Daimler-Benz Niederlassung.

1968 wurden die Herren des Unimog-Außendienstes wieder zum Werk Gaggenau orientiert, weil dort die Hauptabteilung VOL/U ihren Sitz erhalten hatte. Im Zuge dieser Änderung erhielten die Herren ihrem Aufgabengebiet entsprechend wieder die frühere Bezeichnung »Werksbeauftragter für den Unimog-Verkauf«.

Da sich das geforderte Fachwissen und die notwendigen Branchen- und Konkurrenzkenntnisse aufgrund der sich immer mehr erweiterten Absatzmöglichkeiten unserer Produkte ständig vergrößerten, wurde eine Spezialisierung der Werksbeauftragten schon zu einem früheren Zeitpunkt angestrebt.



Da die Forderung bestand, daß die im Außendienst tätigen Werksbeauftragten über weitreichende Fach- und Sachkenntnisse in ihren Spezialgebieten verfügen müssen, war die bisherige Allround-Tätigkeit im Außendienst nicht länger vertretbar.

Die Werksbeauftragten wurden deshalb ab 1974 in zwei Spezialistengruppen für die Verkaufsförderung in Land- und Forstwirtschaft sowie in Industrie, Gewerbe und Behörden unterteilt und Ende 1975 der Abteilung UVF unterstellt.

Für das Fachgebiet Verkaufsorganisation und Händlerbetreuung, vor allem der Vertriebspartner des Fachhandels und der Hauptgenossenschaften, einschließlich Fragen der Verkaufssystematik sind innerhalb der Abteilung VOL/U-H zwei Regionalleiter für Nord- und Süddeutschland tätig.

Für Aufgaben der Betriebsberatung bei Vertragsfirmen sowie der Durchführung von Betriebsvergleichen wurde der Abteilung VOL/U-H ein überregionaler Werksbeauftragter zugeteilt.

## Unimog

Zu Lande, zu Wasser und (fast auch) in der Luft.  
Weltweit bewährt, bewundert und anerkannt.  
Unimog: Ein Produkt der Daimler-Benz AG