

An die

Direktion
der Daimler-Benz Aktiengesellschaft
Abteilung "UNIMOG"

G a g g e n a u i. Baden

6.10.51

Za/Dy

e/e

15.10.51

UNIMOG-Schlepper

Sehr geehrte Herren !

Sie hatten die Freundlichkeit, mit Ihrem Schreiben vom 6.10.51, für welches ich bestens danke, auf meine Rückfragen einzugehen und mir Ihre einschlägigen Unterlagen zu überlassen, die ich mit grösster Aufmerksamkeit durchgearbeitet habe. Die eingetretene Verzögerung ist mir durchaus erklärlich, da es für Sie natürlich von entscheidender Bedeutung ist zu wissen in welcher Form Ihre Interessen im hiesigen Wirtschaftsraum wahrgenommen werden und wer hierfür geeignet erscheinen kann.

Bevor ich auf mich selbst - ausführlicher als am 17.7.51 - zu sprechen komme, gestatte ich mir eine Vorbemerkung.

Die Landwirtschaftliche Betriebsgesellschaft m.b.H., früher in Berlin-Karlshorst, Prinz Eitel Friedrichstr.22 (Ostsektor) ansässig, ist mir natürlich ebenso wie ihr Geschäftsführer, Herr Lorenz, seit Jahren bekannt. Mit dem Genannten hatte ich früher sehr viel und in der letzten Zeit gelegentlich zu tun. Er hat sich jedoch vor einigen Wochen nach Hannover "abgesetzt", nachdem er den Ostsektor verlassen musste, und will dort eine neue LBG aufziehen.

Zwar ist beabsichtigt, auch in Westberlin noch einmal eine LBG eintragen zu lassen, jedoch dürfte diese kaum für eine geregelte Tätigkeit auf dem Maschinengebiet in Betracht kommen, denn Herr Lorenz ist selten in Berlin und Herr Naumann i.Fa. Kipp Nachf., Berlin NW 21, Quitzowstr.51, in welchem Unternehmen zum Schluss auch Herr Lorenz tätig war, ist vom Futtermittelgeschäft in Anspruch genommen.

Aus diesen Zusammenhängen heraus ist mir auch gegenwärtig, dass Ihre erste Maschine seit einigen Tagen unterwegs ist und an die Domäne Dahlem, Direktor Fröschle, Berlin-Dahlem, gelangen wird, der sich schon auf der DLG-Ausstellung Hamburg grundsätzlich für den "UNIMOG" entschlossen hatte. Auch er sowie sein Sohn, Dipl.Landwirt F., mit dem ich viele Berührungspunkte habe, gehören zu meinen Kunden. Diese Referenz wird natürlich für die Zukunft sehr wesentlich sein.

Es dürfte nunmehr zweckmässig erscheinen, Ihnen zu meiner Person, meinem beruflichen Werdegang und meiner jetzigen Tätigkeit einige Angaben zu machen.

Direktion der Daimler-Benz Aktiengesellschaft, Abt. "UNIMOG", Gaggenau i.B.

In Metz 1903 als Sohn des Oberregierungsrates Moritz Endres geboren, wuchs ich in München auf, besuchte dort die Grundschule und das Luitpold-Realgymnasium, später im Kadettenkorps erzogen, verliess ich dieses nach seiner Auflösung vorzeitig mit der Primareife.

In einer Tochterfirma der MAN Augsburg erhielt ich meine kaufmännische Ausbildung und in der dortigen Maschinenbauschule erarbeitete ich mir in Abendkursen die Kenntnisse eines Fachschul-Ingenieures.

Von 1922-23 bei der GUTSREFORM e.G.m.b.H., Bad Nauheim, als Einkäufer und technischer Übergabebeamter für Schlepper und landwirtschaftliche Grossmaschinen beschäftigt, wurde ich

von 1923-27 von der R. WOLF A.G., Magdeburg-Buckau, in deren Filiale Frankfurt a.M. übernommen. Ich verkaufte deren Lokomobilen, Dreschmaschinen, Strohpressen und Diesel-Motore in der dortigen Gegend und z.T. im Rahmen des Reparationsgeschäftes in Frankreich.

Von 1928-32 übernahm ich bei der HANOMAG A.G., Hannover-Linden, zuerst als Verkaufsinspektor in Frankfurt a.M., dann als Filialleiter in Stuttgart den Verkauf von Schleppern, um nach der Zahlungseinstellung dieser Firma

von 1933-38 als Fachberater für Bulldogs, Dreschmaschinen und Strohpressen mit dem Sitz in Frankfurt a.M. für die Firma Heinrich LANZ A.G., Mannheim, tätig zu sein.

Nach einer Beschäftigung

von 1938-39 als Verkaufsprokurist bei der Firma Eduard AHLBORN A.G., Hildesheim, wurde ich kurz nach Kriegsausbruch von der

MEZENTRA, Maschinen-Einkaufszentrale landw. Genossenschaften, Berlin W 35 als Prokurist verpflichtet und mit der Leitung der Grossmaschinenabteilung betraut. Bis zu meiner Einberufung im Jahre 1944 hatte ich dort die Versorgung aller Mitgliedsgenossenschaften und später der ZO für den östlichen Raum zu sichern. Diese Aufgaben im ständigen Verkehr mit der Industrie und vielen Behörden waren sehr gross und äusserst interessant.

Nach dem Zusammenbruch und nach Rückkehr aus der Gefangenschaft machte ich mich selbständig und vertrete seitdem u.a. folgende Firmen in Westberlin :

C. BLUMHARDT, Fahrzeugwerk, Wuppertal-Vohwinkel für LKW-Anhänger und Agrarwagen,

RABEWERK, Inh. Ing. Heinrich Clausing, Linne für Schlepper-Anbau- und Anhängegeräten,

Jacob SCHÖNBERGER, Niederlahnstein für Gespanngeräte,

H. HUMMEL Söhne, Ehrenstein b/Ulm a.D. für Dreschmaschinen,

BUNGARTZ Präskultur G.m.b.H., München für Fräsen,

LANDMASCHINENFABRIK, vorm. Fried. Krupp, Essen für Erntemaschinen,

ausserdem einige Werke für Ketten, Sensen, Gabeln und Pflugersatzteile.

Ich verfüge über Büro- und Lagerräume in bester Verkehrslage von Berlin, ein fachgebildeter Mitarbeiter im Büro nebst einer Schreibkraft und ein

Direktion der Daimler-Benz Aktiengesellschaft, Abt. "UNIMOG", Gaggenau i.B.

weiterer für den Aussendienst stehen mir zur Verfügung. Mit einem PKW wird die Kundschaft besucht. Ich besitze in Berlin-Frohnau ein Einfamilienhaus und bin teils ordentliches, teils ehrenamtliches Mitglied verschiedener Vereinigungen.

Abgesehen davon, dass die leitenden Herren der vorerwähnten Firmen über mich zu urteilen vermögen, könnte ich Ihnen auch noch andere wesentliche Referenzen aus Industrie- und Bankkreisen namhaft machen.

Des besseren Überblickes wegen und zur Erleichterung Ihrer Stellungnahme möchte ich den weiteren Inhalt meiner Ausführungen wie folgt gliedern :

- 1.) Allgemeine Einstellung : Es versteht sich unter Berücksichtigung meiner Sach- und Fachkenntnisse und in Anbetracht der vielen Tage, die ich bei Vorführungen und Übergaben selbst auf Schleppern gesessen habe, nahezu von allein, dass ich die Einmaligkeit Ihrer Konstruktion voll zu würdigen weiss. Ich wäre deshalb gern und mit innerster Überzeugung sowie mit Systematik bereit, Ihre Sache in Westberlin zu vertreten. Dies umso mehr als diese Aufgabe eine sinnvolle Abrundung meiner übrigen Tätigkeitsbereiche wäre. Nachdem die Firmen LANZ, DEUTZ und HANOMAG über eigene Filialen verfügen und die Interessen der Firmen ALLGAIER, NORMAG, PRIMUS, DEULIEWAG, GÜLDNER und anderer mehr oder weniger gut wahrgenommen werden, suche ich eine Alleinvertretung, die mich restlos erfüllt und der ich meine ganze Arbeitskraft widmen könnte. Es wurden mir schon so oft "Konfektionsschlepper" angeboten, ich möchte aber ein Ursprungsfabrikat, einen Schlepper "aus einem Guss" verkaufen. Gezwungenermassen habe ich bisher viele Maschinen der erwähnten Firmen abgesetzt, aber es befriedigt mich keineswegs, hierbei immer nur die zweite Rolle zu spielen.
- 2.) Marktlage in Berlin : Wenn auch der Raum von Westberlin eng begrenzt ist und ihm das aufnahmefreudige Hinterland noch fehlt, so kann er doch - wenn man während 6 schwerer Jahre nicht die Segel gestrichen hat und mit Schwierigkeiten zu kämpfen weiss - als durchaus interessant und bis zu einem gewissen Grade auch aufnahmefähig bezeichnet werden. Etwa 65 Berufslandwirte, 300 Gärtnereien und Baumschulen, 180 Melkereien, 60 Mästereien, 12 Gartenbauämter, 3 Forstverwaltungen, hunderte von Fuhrgeschäften, Kohlenhandlungen, Speditionen, Brauereien usw. stellen einen Abnehmerkreis dar, der schon beachtenswert ist und bei geeigneter Bearbeitung auch manche Erfolge sichert.
Ich habe z.B. augenblicklich 2 Melkereien für den "UNIMOG" in Arbeit genommen und ich hoffe, in Kürze den Abschluss zu erreichen. Durchschriften meiner Werbeschreiben zur gefl. Kenntnisnahme anbei.
- 3.) Der Kundendienst : Ist natürlich das A und O des Schlepperverkaufes. Ich setze bei Ihrem erfahrenen Unternehmen die Organisation eines Kundendienstes mit Scheckheften oder ähnlichem voraus. Für die Durchführung der Arbeiten würde ich das Zusam-

Direktion der Daimler-Benz Aktiengesellschaft, Abt. "UNIMOG", Gaggenau i.B.

mengenen mit der Firma AUTOHAUS Fritz THEEL, Mercedes-Benz Kurbelwellendienst, Berlin N 20, Seestr. 31/32, die 3 km von meinem Geschäftssitz entfernt ist und sich ebenfalls im französischen Sektor befindet, auf der Basis einer Vertragswerkstatt anstreben. Die Ersatzteilversorgung müsste organisieren und im Verhältnis der verkauften Schlepper aufgebaut werden.

- 4.) Werbung : Diese müsste systematisch und zwar für das Fuhrgewerbe im "Verkehrsspiegel", für den Kohlenhandel im "Kohlenhändlerfachblatt", für die Landwirtschaft und den Gartenbau im "Mitteilungsblatt für Gartenbau und Landwirtschaft", für die Melkereien im Fachblatt "Die städtische Melkerei" usw. zur Durchführung kommen. Ob und inwieweit an diesen Kosten Ihrerseits eine Beteiligung möglich wäre, müsste noch geklärt werden.

Zur Werbung würde auch die Ausstellung einer Maschine anlässlich der "Grünen Woche", die Ende Januar/Anfang Februar 1952 stattfinden wird, gehören.

- 5.) Schriftliche und persönliche Agitation : Diese obläge natürlich mir und würde unter Ausnützung meiner ganzen Erfahrungen und Verbindungen vor sich gehen. Hierzu benötige ich jedoch möglichst bald eine grössere Anzahl Ihrer Druckschriften; ausserdem einige Preislisten für die Aktentaschen und das Büro. Besitzen Sie Schnittzeichnungen oder Wandtafeln für meine Geschäftsräume bzw. für Vorträge ?
- 6.) Für Abschlüsse wären Ihre Vordrucke mit Verkaufs- und Garantiebedingungen erforderlich.
- 7.) Welchen Rabatt können Sie mir einräumen ?
- 8.) Wie lauten Ihre Zahlungsbedingungen ? Welche Mindestanzahlung in bar wird verlangt und mit welchem Maximalziel bzw. mit welcher Belastung an Zinsen usw. kann verkauft werden ? Arbeiten Sie mit der Figelag, Frankfurt a.M. oder mit einer anderen Finanzierungsgesellschaft ?
- 9.) Holen Sie die schriftlichen Auskünfte über Kunden ein oder wäre dies meine Aufgabe ?
- 10.) Mit welchen Lieferzeiten muss gerechnet werden ?
- 11.) Welche Steuerbeträge liegen auf dem UNIMOG, soweit er nicht in der Landwirtschaft Einsatz findet ?

Zusammenfassend und abschliessend darf ich hoffentlich annehmen, dass Sie sich nunmehr im grossen und ganzen eine Vorstellung von meiner Person und der Gründlichkeit, mit der ich die Aufgaben anpacken will, zu machen vermögen. Ich auf jeden Fall möchte nochmals betonen wie sehr ich an einer Zusammenarbeit mit Ihnen interessiert wäre und ich glaube, dass eine persönliche Vorstellung und Aussprache mit Ihren massgeblichen Herren wohl am besten und einfachsten alle offenen Fragen und Wünsche klären könnte. Haben Sie bitte die Freundlichkeit, mir

b.w.

... einen Termin zu nennen - ich werde mich dann
gern in Gaggenu einfinden.

hochachtungsvoll !
Hans-Henning Endres

4.) Werbung : Diese müsste systematisch und zweckmäßig sein.
Anlagen :
2 Kopien.
Gewerbe im "Verkehrsspiegel", für den Kohlenhandel im "Koh-
lenhändlerverzeichnis", für die Landwirtschaft und den Garten-
bau im "Mittelungsblatt für Gartenbau und Landwirtschaft",
für die Melkerei im "Fachblatt für die städtische Melkerei".
Kosten zur Durchführung kommen. Ob und inwieweit an diesen
Kosten Ihre Seite eine Beteiligung möglich wäre, müsste
noch geklärt werden.

Zur Werbung würde auch die Ansetzung einer Maschine an-
lässlich der "Grünen Woche", die Ende Januar/Anfang Februar
1952 stattfinden wird, gehören.

5.) Schriftliche und persönliche Agitation : Diese obläge na-
türlich mir und würde unter Anleitung meiner ganzen Erzh-
rungen und Verbindungen vor sich gehen. Hierzu benötige ich
jedoch möglichst bald eine größere Anzahl Ihrer Druck-
schriften; ausserdem einige Prospekte für die Aktenge-
schen und das Büro. Besitzen Sie Schnittzeichnungen oder
Wandtafeln für meine Geschäftsräume bzw. für Vorträge ?

6.) Für Abschluss wären Ihre Vordrucke mit Verkaufs- und Garan-
tiebedingungen erforderlich.

7.) Welchen Rabatt können Sie mir einräumen ?

8.) Wie lauten Ihre Zahlungsbedingungen ? Welche Mindestanzahl
lang in bar wird verlangt und mit welchem Maximalbetrag bzw.
mit welcher Befristung an Zinsen usw. kann verkauft werden ?
Arbeiten Sie mit der Figele, Frankfurt a.M. oder mit einer
anderen Finanzierungs-gesellschaft ?

9.) Hören Sie die schriftlichen Auskünfte über Kunden ein oder
wäre dies meine Aufgabe ?

10.) Mit welchen Lieferzeiten muss gerechnet werden ?

11.) Welche Steuerbeträge liegen auf dem UMINOG, soweit er nicht
in der Landwirtschaft Einsatz findet ?

Zusammenfassend und abschliessend darf ich hoffentlich annehmen, dass
Sie sich nunmehr im grossen und ganzen eine Vorstellung von meiner
Person und der Gründlichkeit, mit der ich die Aufgaben anpacken will,
zu machen vermögen. Ich auf jeden Fall möchte nochmals betonen wie
sehr ich an einer Zusammenarbeit mit Ihnen interessiert wäre und ich
glaube, dass eine persönliche Vorstellung und Aussprache mit Ihnen mass-
geblichen Herren wohl am besten und einfachsten alle offenen Fragen
und Wünsche klären könnte. Haben Sie bitte die Freundlichkeit, mir