



# GLÜCK AUF!

PERSONLICHE MITTEILUNGEN  
DER FAMILIE AHLMANN  
AHLMANN-CARLSHÜTTE KG · RENDSBURG, MAI/JUNI 1955

# H A N N O V E R

Die beiden großen Ausstellungen, an denen wir uns beteiligen, sind bekanntlich die „Internationale Kölner Frühjahrsmesse“ und die Messe Hannover. Die Bedeutung, die die Messe Hannover in den letzten Jahren bekommen hat, geht besonders aus der Umbenennung ihres Titels hervor: Früher war sie ganz einfach die „Technische Messe Hannover“, seit verganginem Jahr ist sie die „Deutsche Industrie-Messe“. Das Inlands- und Auslandsinteresse spiegelt sich schon in den Besucherzahlen wider (insgesamt lag der Besuch um ca. 20 % höher als voriges Jahr).

Es versteht sich von selbst, warum wir speziell auf die Deutsche Industrie-Messe, an der wir ja in den vergangenen Jahren auch beteiligt waren, besonderes Gewicht gelegt haben. Bekanntlich sind wir schon im vergangenen Jahr dadurch aufgefallen, daß wir unsere Geräte in Hannover arbeiten ließen und uns nicht gescheut haben, die Interessenten Einblick nehmen zu lassen in das Arbeitsprogramm des Ahlmann-Schwenkschauflers. Innerhalb des vergangenen Jahres entwickelten wir die Zusatzgeräte, über die schon berichtet worden ist. Um auch sie vorführen zu können, brauchten wir – wie sich leicht erklären läßt – eine größere Anzahl Maschinen auf dem Stand und infolgedessen mehr Platz. Es bot sich nun an, auf diesen großen Platz auch einen großen Pavillon zu stellen. (In der April-Nummer der „Persönlichen Mitteilungen“ zeigten wir den zweistöckigen Schwenkschaufler-Stand als Bleistiftzeichnung.)

Der Stand sollte drei Aufgaben haben und hat sie erfüllt:

1. Er sollte auffallend genug wirken, um die Bedeutung zu unterstreichen, die unseren Maschinen in ihrer Sparte zukommt, sollte die Interessenten zu dem Zeichen locken, unter dem wir ein halbes Jahr lang vorher Anzeigen aufgegeben hatten;
2. er sollte einen eindrucksvollen Abschluß des Vorführgeländes bieten und
3. außerdem die Möglichkeit geben, inmitten einer lärmenden Umgebung, die Kunden und Interessenten in Ruhe aufklären und bedienen zu können.

Einen Film, der als Tonfilm läuft, muß sich ein Kunde in Ruhe anhören können, wenn er etwas davon haben will. Eine Verhandlung, die dazu führen soll, nicht nur Schwenkschaufler zu verkaufen, sondern einen Begriff zu geben von der Bedeutung und Art unseres Werkes, darf nicht vom Motorengedröhn unseres eigenen Standes sowie der Nachbarstände gestört sein. Demnach hat sich der Plan entwickelt: Die allgemeinen Zuschauer sollten unten am Vorführgelände sitzen, von wo aus durch

eine Sprechanlage mit der Kommandostelle gesprochen werden konnte, die ihrerseits die einzelnen Geräte vor den Augen des Kunden einsetzte. Der Verkaufsdienst war so organisiert, daß einzelne Herren die speziellen Interessenten in den Pavillon begleiteten, wo dann der Film angesehen und die Verhandlung in Ruhe geführt werden konnte.

Selbstverständlich strahlt ein Stand, wie unser Schwenkschaufler-Stand in Hannover, auf den Interessenten und Kunden besondere Kraft und besonderes Vertrauen aus. Insofern war es verlockend, auch andere Produkte, die unter dem Zeichen AHLMANN hergestellt werden, gerade dort auszustellen, wo ein betont auffallender Stand Aufsehen macht. So kam es zu der Versammlung unserer drei Stände: Schwenkschaufler-Stand, Betonfenster-Stand, Waschanlagen-Stand. Da wir allen Besuchern des Schwenkschaufler-Standes durch einen Hinweis klargemacht hatten, daß wir nicht nur Maschinenbau fertigen, strahlte der große Stand auch stark auf die beiden anderen Stände über.

Einige große Industrieunternehmungen hatten ihre Stände wie Pfahlbauten hochgestellt. Die Stände waren größtenteils aus Stahl und Glas. Demgegenüber lag unser zweistöckiger Pavillon wie ein weißer Quader mitten im Gewimmel der Ausstellung. Das Zeichen auf dem Dach, ein Zeichen, das wir auf unseren Anzeigen als Blickfang verwendet hatten, und der Ahlmann-Schriftzug waren in Rot gehalten, so daß Stand und Zeichen von dem Gewirr der Kräne und umliegenden Bauten deutlich abstachen.

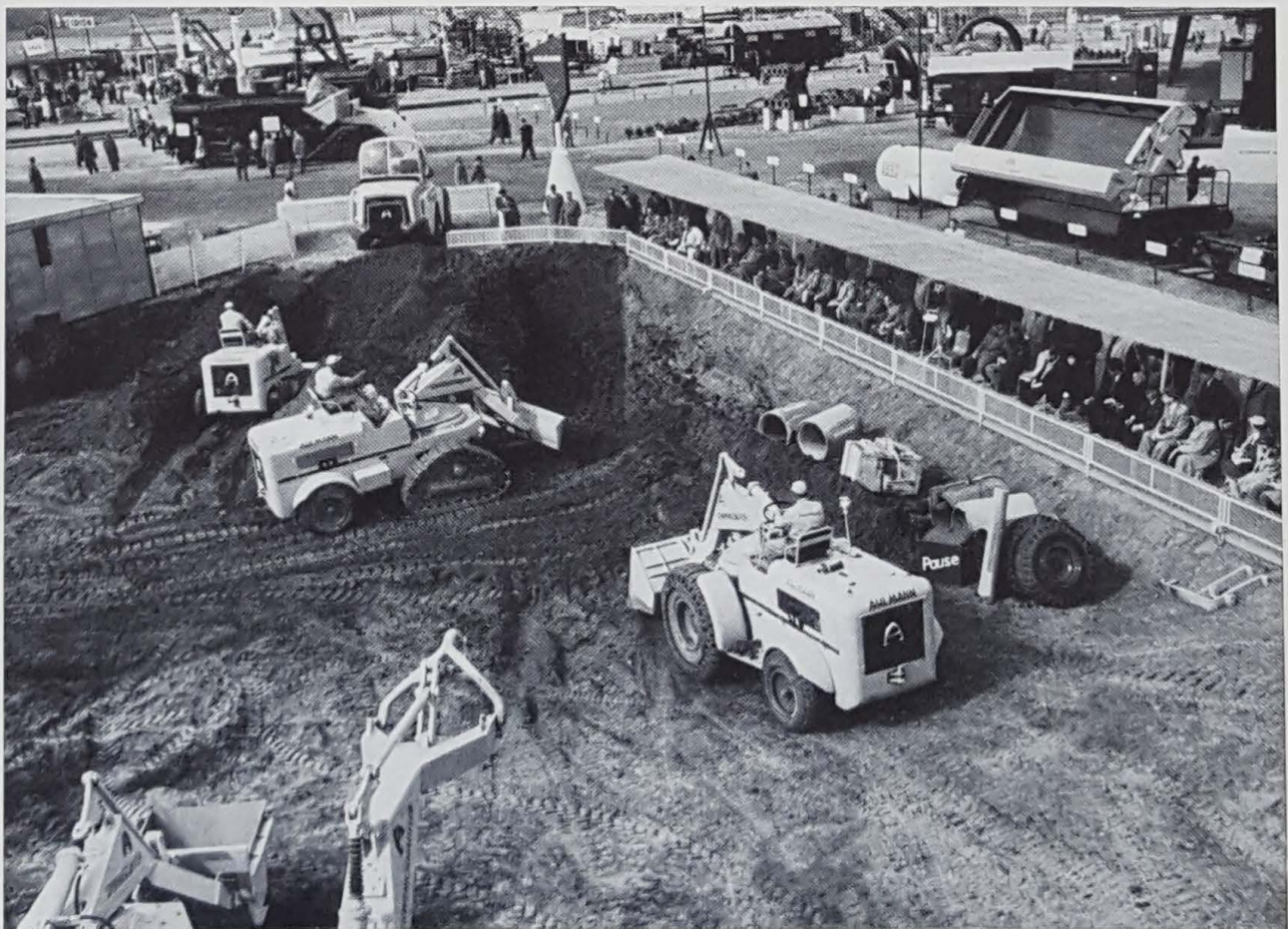
Ein paar Zahlen: Im Durchschnitt haben unseren Stand 30 000 bis 40 000 Menschen besucht und – vorsichtig geschätzt – 100 000 Menschen im Vorbeigehen angesehen. Das sind knapp dreimal soviel wie Rendsburg Einwohner hat. Wir sagten schon, daß die Messe zehn Tage lang dauerte. So kamen auf den Tag 3000 bis 4000 Menschen als Interessenten, die fest am Stand stehen- oder auf der Terrasse sitzengeblieben sind. (Zum Vergleich: Die Belegschaft der Carlshütte beläuft sich zur Zeit auf 2300 Menschen.)

Besondere Beachtung fand – neben der glänzenden Aufnahme unserer Zusatzgeräte – der A IV, der sowohl im Inland als auch im Ausland bei allen möglichen Einkaufskommissionen, bei ausländischen Beobachtergruppen und in- und ausländischen Unternehmern starke Resonanz fand.

Wir bringen in dieser Nummer der „Persönlichen Mitteilungen“ die versprochenen Aufnahmen aus Hannover, um unseren Mitarbeitern einen Begriff zu geben, wie es dort ausgesehen hat.



Die Aufnahme oben zeigt unseren Stand vor Eröffnung der Ausstellung. Die Betrachter müssen sich die Wirkung durch die Farben dazudenken.  
 Unten: Das Vorführgelände während einer Darbietung. Rechts die „ausverkaufte“ Terrasse. Im Hintergrund links der A IV.

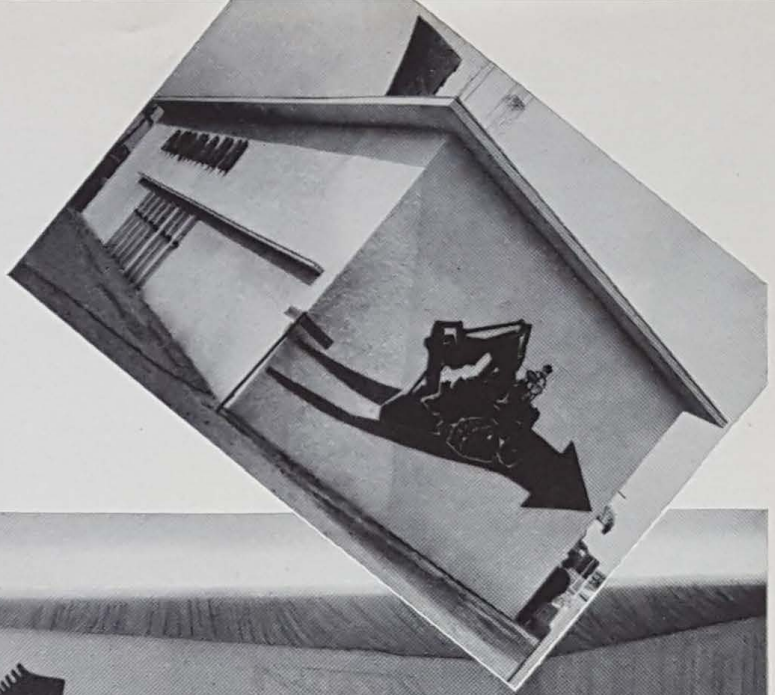


**Rechts:** Seitenansicht des Standes: schwarzer Schwenkschaufler mit Tieflöffel, roter Pfeil auf dem grauweißen Verputz. Der Wandschmuck der beiden Wände hat sowohl als Wanddekoration als auch als Wegweiser zum Platz hin Wirkung hinterlassen.

**Mitte:** Blick in die Empfangshalle unseres Pavillons, aus der die Interessenten weitergeleitet worden sind: in den Filmvorführraum oder in die Besprechungskabinen; daher wenig Sitzmöglichkeiten.

**Unten links:** Gang mit Besprechungskabinen im 1. Stock.

**Unten rechts:** Blick in eine Besprechungskabine.



**Ahlmann & Co.**  
und  
**Severin Ahlmann**  
mit Waschanlagen  
**Severin Ahlmann**  
mit Betonfenstern

Der Beton-Fensterstand im Freigelände Mainzer Straße wurde durch eine große Fensterattrappe gut zur Geltung gebracht. Man konnte ihn schon von weitem und auch vom Schwenschauflerstand aus sehen. Das war allgemeinwerbemäßig ein großer Vorteil.

Hier waren es hauptsächlich Kreise des Baustoffhandels, aber auch viele Architekten, die starkes Interesse für unsere Fenster zeigten. In Betonfenstern wurden direkte Abschlüsse getätigt.

Unsere Industriefenster fanden großen Anklang, da sie sich gerade in Hallenbauten und Lagerhäusern architektonisch gut einfügen.

Der Waschanlagenstand in Halle 12 war gut placiert. Er lag dicht beim Eingang bzw. Ausgang und zog die Messebesucher zwangsläufig an. Als „Magnet“ wirkte weiter, daß er hell beleuchtet war.

Der Stand war, genau wie der Betonfensterstand, in unseren Hausfarben grau-rot gehalten und hatte vorne zum Gang hin eine Art Sperre, die in Tischhöhe von innen beleuchtete Bilder der Ahlmann-Firmen aus allen Arbeitsgebieten zeigte. Da gab es Ausschnitte aus den Gießereien ebenso zu sehen wie Emallierer beim Streuen einer Badewanne, die Schiffe der Transcaribbean Line ebenso wie unsere LKWs, die Ofen-Herd-Produktion gerade so wie Schnappschüsse aus dem Radiatorenbau und der Schwenschaufler-Fertigung. Die Ausstellung unterstützte den Fachhandel in seinen Bestrebungen nach Umsätzen in Ahlmann-Waschanlagen, die speziell in Industrieunternehmen usw. Verwendung finden. — So gingen auch prompt diverse Anfragen und Forderungen nach unseren Waschanlagen in allen Größen bei uns ein.

Architektonisch gefielen die verschiedenen Platten aus Ahlmann-Marmorkorn und Ahlmann-Utipan, einem neuen Werkstoff. Eines seiner wesentlichsten Merkmale: Er kann in großen Platten (2 × 1 m) verarbeitet werden. Das ergibt eine besonders großzügige Wirkung in der Wanddekoration. Außerdem werden Farben und Muster nach Wunsch hergestellt. (Unmögliches darf man nicht verlangen! Auch hier nicht.) Interessenten: Bau- und Architektenkreise.



#### Aus einem Steinbruch

In unseren Steinbruchbetrieben laufen seit 1953 zwei Ahlmann-Schwenkschaufler A III. In diesem Jahr wurde ein weiterer Schwenkschaufler mit Raupenantrieb in Auftrag gegeben.

Eingesetzt werden diese Geräte sowohl im Schotterwerk als auch im Steinbruchbetrieb. Im Schotterwerk dienen sie zur Beladung der LKWs vom Lagerbestand. Im Steinbruch nehmen sie die Abraumbeseitigung und Packlagegewinnung vor.

Der Vorteil der Ahlmann-Schwenkschaufler gegenüber anderen Aufladegeräten liegt in ihrer **schnellen Beladungsweise**, in ihrem **guten Eindringen in das Steinhauwerk** und in ihrer Vielseitigkeit.

#### Von einer Straßen- und Tiefbauunternehmung

Auf Ihre Anfrage vom 2. Mai 1955 teile ich Ihnen mit, daß ich das Gerät seit dem 20. 9. 54 ohne Unterbrechung in Betrieb habe, und zwar auf **Baustellen** für Mutterbodenabtrag und Beladung von LKWs, in **Kiesgruben** für Beladung von LKWs, bei **Ausschachtungsarbeiten** von Baugruben.

Das Gerät hat sich bei diesen Arbeiten bestens bewährt. Ich möchte es nicht mehr missen. Trotz starker Inanspruchnahme sind Reparaturen kaum angefallen. Der Kundendienst seitens der Lieferfirma klappt ausgezeichnet.

#### Aus einer Stadtverwaltung

Bezugnehmend auf Ihr Schreiben vom 29. 4. teilen wir Ihnen mit, daß wir seit Januar und März d. J. zwei Ahlmann-Schwenkschaufler Type A III von der Firma Ahlmann-Carlshütte K.G. in Rendsburg haben. Die beiden Geräte sind, abgesehen von einer kleineren Schneeverladung, erst ab 1. 4. 55 in unseren **Steinlagern** voll eingesetzt. Sie haben hauptsächlich **Schotter** und **Splitt** sowie **Kleinsteinpflaster** von Halde auf LKW zu verladen. Das würfelförmige **Granit-Kleinsteinpflaster** ist wohl das schwierigste Material, das es zu verladen gibt.

Bis jetzt haben sich die Geräte einwandfrei bewährt, wobei die außerordentliche **Wendigkeit** von einer Halde zur anderen und weitere Verwendung innerhalb des Stadtbereiches durch die verhältnismäßig hohe **Fahrtgeschwindigkeit** sehr vorteilhaft ist.



Auch der Betriebsrat war in Hannover. Dieser Schnappschuß ist während der Fahrt im Autobus gemacht worden.

## STIMMEN ÜBER DEN SCHWENKSCHAUFLE

#### Von einem Ziegelwerk

Ich arbeite jetzt mit dem Schwenkschaufler ungefähr ein Jahr und, ohne zu übertreiben, bin ich direkt begeistert davon. Bei meinem vielen Bauen, was ich vornehmen muß, reicht er mir Träger bis zu einer Tonne bequem nach oben. Selbst bei meinem Mauerwerk habe ich, um Gerüste zu sparen, das Ausfugen gleich von der Schaufel aus gemacht.

Da ich in fettem Tongelände mit den Reifen arbeiten mußte, blieb es nicht aus, daß die Reifen rutschten. So habe ich dann nach dem Besuch der Industriemesse in Hannover mir die Raupen angesehen und habe sie auch arbeiten gesehen und mich sofort entschlossen, die Raupen dazu zu kaufen. Jetzt kann ich auch im nassen Gelände bequem fahren sowie gleichzeitig mit der Gummibereifung auf der Straße, da das Montieren nur  $\frac{1}{2}$  bis  $\frac{3}{4}$  Stunde in Anspruch nimmt. Die Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit des Ahlmann-Schwenkschauflers ist wirklich enorm.

#### Aus dem Straßenbau

Ihr oben genanntes Schreiben habe ich erhalten und teile Ihnen dazu folgendes mit:

Am 25. 11. 1954 lieferte mir die Ahlmann-Carlshütte K.G., Rendsburg, einen Ahlmann-Schwenkschaufler Type A II. Von diesem Tage an ist derselbe in meinem Straßenbaubetrieb ununterbrochen im Einsatz gewesen. Im Winter wurde das Gerät beim **Schneeräumen** eingesetzt und bewährte sich auch bei der Entfernung von festgefahrener Eisschollen auf der Fahrbahn.

Beim Einsatz auf Baustellen des Straßenbaues zeichnet sich der Ahlmann-Schwenkschaufler durch seine besondere **Wendigkeit** und **vielseitige Einsatzmöglichkeit** besonders aus; er bewältigt die gleichzeitige **Beschickung** von zwei Linnhoff-Straßenfertigern.

Am 15. 5. d. J. wird mir ein Ahlmann-Schwenkschaufler Type A III angeliefert werden.

#### Aus einem Gipswerk

Bezugnehmend auf Ihr Schreiben obigen Datums teilen wir Ihnen mit, daß wir einen Ahlmann-Schwenkschaufler seit Frühjahr des vergangenen Jahres in einem unserer Steinbrüche eingesetzt haben. Nach anfänglichen Schwierigkeiten, die wohl hauptsächlich darauf zurückzuführen waren, daß das Fahrpersonal mit dem Gerät nicht völlig vertraut war, sind wir nunmehr mit dem Gerät sehr zufrieden. Wir beabsichtigen, in nächster Zeit einen weiteren Ahlmann-Schwenkschaufler anzuschaffen.

Die Leistung und Arbeitsweise entspricht durchaus den von der Firma Ahlmann-Carlshütte, Rendsburg, angegebenen Werten.

#### Vom Straßenbau

Wir bestätigen den Eingang Ihres Schreibens vom 2. 5. 55 und teilen Ihnen mit, daß wir seit ca. 13 Monaten einen Ahlmann-Schwenkschaufler besitzen. Mit dem Gerät sind wir äußerst zufrieden. Allein in den acht Monaten des vergangenen Jahres leistete die Maschine 1400 Stunden.

Wir benutzten das Gerät in erster Linie zur **Beschickung** unserer Hochsilanlage bei verschiedenen Betonstraßenbaustellen (Marienheil, Wardböhlen, Schwarmstedt). Weiterhin transportierte der Schwenkschaufler auf verschiedenen Baustellen Material in unserem Teerstraßenfertiger. Beim Bodenauffüllen in einer Sandgrube lud er 150 Kubikmeter pro Tag.

Wir möchten noch bemerken, daß wir uns mit dem Gedanken tragen, im Laufe des Jahres einen **zweiten Schwenkschaufler** anzuschaffen. **Für uns ist das Gerät eine Notwendigkeit** geworden.



Das ist der A IV, aufgenommen vor der Abfahrt nach Hannover. Er ist als erste größere Baumaschine mit einer Kunststoffkarosserie ausgestattet. Diese Tatsache hat auf der Messe große Beachtung gefunden.



## GLÜCKSBURG

Am 8. und 9. Mai hat der weltbekannte Verkaufsfachmann Heinz M. Goldmann in Glücksburg für 110 unserer Mitarbeiter einen Vortrag über das Thema gehalten, „Wie man Kunden gewinnt und behandelt“.

Der Vortrag fand deshalb in Glücksburg statt, weil Herr Goldmann Wert darauf legte, mit unseren Leuten außerhalb ihrer gewohnten Atmosphäre zu reden. Davon versprach er sich größere Aufnahmefähigkeit seiner Zuhörer und außerdem ein besseres Arbeitstempo.

Der Zeitplan hatte es in sich. Sonntag und Montag ging es von morgens bis abends durch (Zeit zum Essen eine  $\frac{3}{4}$  Stunde). Da wurde besprochen, was alles einem Verkäufer widerfahren kann in seinem Leben, und wie er sich am besten dabei anstellt.

Und warum das ganze? – Wir wissen, daß nur diejenigen Sportler fit sind, die nicht bloß trainieren, sondern auch kämpfen. Heinz M. Goldmanns Kursus war eine Art Generaltraining unserer Mitarbeiter für den Kampf mit der Kundschaft – gegen die Konkurrenz, den wir täglich und ganz sicherlich in immer härter werdendem Ausmaß bestehen müssen.

Was würde die größte Begabung nützen, wenn der Kämpfer sich eine Blöße gäbe, wenn seine Konzentration nur einmal nachläßt, wenn er in diesem Augenblick seinen Kinnhaken bekommt und – „aussteigt“? – Eins ist sicher: Keiner ist so gut in allem, was er tut, als daß er durch den Rat eines international anerkannten Fachmannes nicht noch besser werden könnte.

Die allgemeine Stimmung zeigte, daß unsere Mitarbeiter recht viel mitbrachten, aber bestimmt etwas mehr nach Hause mitnehmen konnten, als sie mitgebracht hatten. – Sinn der Sache. –

Selbst alte Hasen waren begeistert.



