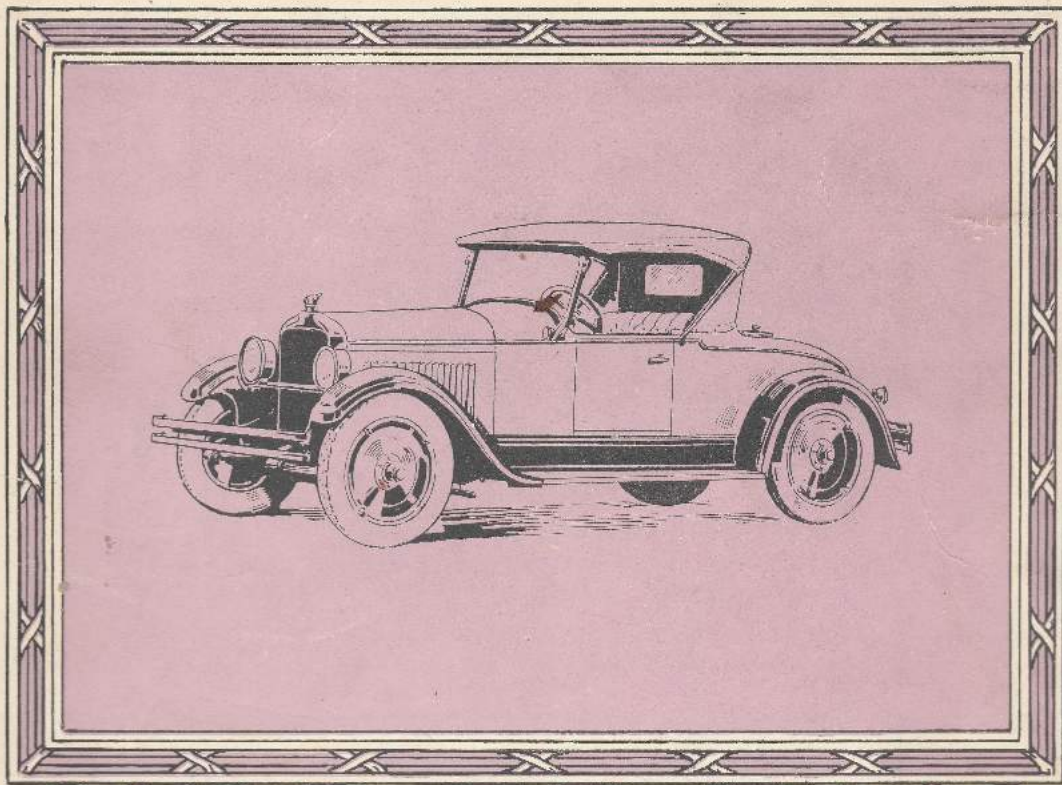


GENERAL MOTORS COURANT



MOOIE WAGENS VAN GENERAL MOTORS
DE PONTIAC ROADSTER.

JUNI 1927



R. K. EVANS
Regional Director for Europe.

In het nummer van 19 Maart 1927 van « Automotive Daily News » werden een aantal cijfers aangaande de Amerikaansche automobiel-industrie gepubliceerd. Deze achten wij van een dergelijk belang, dat wij ze onzen dealers niet meenen te mogen onthouden.

In 1924 vervaardigde General Motors 45 % van de geheele automobiel-productie in de Vereenigde Staten. Voor 1925 en 1926 bedroegen deze cijfers resp. 44 en 51 %. In 1924 was de gemiddelde winst per wagen voor de industrie in haar geheel \$ 85.—; voor het jaar 1925 was deze \$ 121.— en \$ 110.— in 1926. De gemiddelde winst per auto, gerealiseerd door de Amerikaansche automobiel-industrie met uitzondering van General Motors, mag gerekend worden op \$ 93.— in 1924; \$ 117.— in 1925 en \$ 75.— in 1926.

Hoewel de prijzen der General Motors' wagens sinds het begin van 1924 niet belangrijk gewijzigd zijn, was de gemiddelde winst van General Motors per wagen voor dit jaar, oorzaak van een reductie in de gemiddelde winst voor de geheele industrie van \$ 8.— per wagen. Wanneer we General Motors uitschakelen, bedraagt de gemiddelde winst voor de industrie \$ 4.— minder in 1925 en \$ 35.— minder in 1926.

Men zou geneigd zijn te veronderstellen, dat

General Motors gedurende deze periode van 3 jaren haar winst per wagen opvoerde door de relatieve waarde van haar producten te verlagen. Maar deze veronderstelling wordt gelogenstraft door het feit, dat ons aandeel in de totale productie van 45 % tot 66 % steeg. Om tot dit cijfer te kunnen geraken, moeten wij voortdurend trachten naar een betere kwaliteit. Inderdaad is de meerdere winst, die wij per wagen boekten, slechts gedeeltelijk te danken aan een grooteren omzet, doch hoofdzakelijk aan verbeterde methoden in alle phasen der fabricage.

Wanneer wij het oog richten op de concurrentie, constateeren we niet slechts een lager verkoops cijfer, doch ook een veel lagere winst per wagen voor de jaren 1925 - 26. Steeds meer en meer moesten onze concurrenten opofferen om een verderen achteruitgang in hun omzet te voorkomen. Deze meerdere onkosten moeten noodzakelijkerwijze terugwerken op den kostprijs van hun producten en zodoende den verkoop ongunstig beïnvloeden.

Deze situatie is van een buitengewoon belang voor welken dealer ook, daar hij niet kan bestaan zonder den ruggesteun van een machtige organisatie, welke hem een product in handen geeft, dat den fellen concurrentiestrijd, wat prijs en kwaliteit betreft, met een volkomen vertrouwen op succes kan aanbinden.

R. K. Evans
SW

GENERAL MOTORS

2^e JAARGANG
N° 6

COURANT

JUNI
1927

*Maandelijksche Uitgave van General Motors Continental S.A., Antwerpen, ten behoeve harer dealers en andere belangstellenden.
Alle brieuwisseling betreffende dit orgaan, te richten aan de afdeling Publiciteit.*

Van de Redactie

door G. N. VANSITTART, Sales Manager.

EEN discussie omtrent de wenschelijkheid van den verkoop op afbetaling heeft in den laatsten tijd velerlei tongen in beroering gebracht. Ongetwijfeld heeft deze vorm van verkoop gedurende de laatste twee of drie jaren belangrijke afmetingen aangenomen. De strekking van dit artikel is, voor zoover de beschikbare ruimte dit toelaat, aan te toonen welken invloed dit systeem heeft gehad op den verkoop van automobielen.

Dikwijls verhieven zich stemmen ten nadeele van dit systeem, als zou deze verkoopsmethode, waardoor een wissel getrokken wordt op een niet altijd zekere toekomst, economisch ongezond zijn. Evenwel is deze termijnbetaling niet anders op te vatten dan als een speciale vorm van crediet en even noodzakelijk als alle andere vormen van bankcrediet, mits behoorlijk toegepast.

Hoeveel malen komt het niet voor, dat iemand een zeker artikel wil koopen, doch dit slechts kan doen, wanneer hem de gelegenheid tot gemakkelijke afbetaling wordt geboden? De verkooper wake er voor, dat de would-be koper werkelijk credietwaardig is. Het is niet voldoende, dat de laatste zich wil verbinden tegenover den handelaar of winkelier; een nauwkeurige informatie dient aan het licht te brengen in hoever de financiële standing van den koper een crediet rechtvaardigt, onvoorziene omstandigheden natuurlijk uitgesloten. Met andere woorden, een juiste beoordeling der factoren, die het crediet beheerschen, vormt de basis van dit systeem van credietverleening aan den consument.

Laat ons voor een oogenblik nagaan, welk effect de ontwikkeling van het afbetalingssysteem gehad heeft op de automobiël-industrie in Amerika, waar deze speciale vorm van crediet zijn hoogtepunt heeft bereikt. Men schat, dat aldaar 75 % van alle auto's op crediet worden verkocht en wij mogen dus veilig aannemen, dat deze enorme industrie groot geworden is dank zij het crediet aan den consument.

Het is niet moeilijk zich een beeld te vormen van de schade, toegebracht aan de geheele automobiël-industrie en aanverwante bedrijven, indien dit crediet niet ware verleend.

Het is overigens even gemakkelijk om aan te toonen van welk een enorm belang de auto-industrie is, daar in Amerika 1/8 van al het ijzer en staal in dat land geproduceerd; 1/7 van het hardhout; 1/4 van het nikkel en aluminium; meer dan de helft van het geslepen glas; ruim 2/3 van het leder voor bekleding, gebruikt werd bij de constructie van auto's, terwijl 4/5 van het benzine- en rubberverbruik voor hun rekening komt.

Men ziet dus, in welk nauw verband consumptie en afbetalingssysteem tot elkander staan. Geen consumptie zonder productie, geen productie zonder arbeid, geen arbeid zonder loon, ziedaar gekomen tot de bron van alle volkswelvaart, het onderwerp der staathuishoudkunde. Wat voor Amerika van

toepassing is, kan voor andere landen gevoegelijk als juist aangenomen worden, mits de eerste conditie — een oordeelkundig gebruik van dezen credietvorm — aanwezig zij.

De G.M.A.C. werd in 1919 opgericht, toen de General Motors Corporation inzag, dat de ontwikkeling der automobiël-industrie dezen specialen vorm van crediet vorderde. Haar politiek was altijd gericht op een credietcontrole, die, terwijl zij haar eigen belang en dat van haar dealers en van het publiek voor oogen hield, voor zoover dit in haar vermogen was, aan de met het systeem binnengeslopen misbruiken een einde maakte.

De G.M.A.C. werd gesticht als een bank met 2.500.000 dollars kapitaal. Op dit moment hebben slechts 13 banken van de 30.000, die de Vereenigde Staten telt, een kapitaal, reserve en onverdeelde winst, grooter dan die der G. M. A. C., 38.200.000 dollars.

Sedert haar oprichting tot 1 October 1926 nam de G. M. A. C. deel in de financiering van consumenten tot een bedrag van 819.203.000 dollars; het totale verlies, door haar afgeschreven, bedroeg slechts 1/7 %. Deze cijfers bewijzen den gezonden grondslag, waarop de G. M. A. C. haar verrichtingen baseert.

In het algemeen was de door haar gevolgde politiek de volgende. Het te verleen crediet dient zooveel mogelijk in overeenstemming te zijn met de financiële draagkracht van den koper; het mag niet grooter zijn dan strikt noodzakelijk is, ieder geval afzonderlijk te beoordeelen; er zal niet streng vastgehouden worden aan een contante betaling van een zeker bedrag en een vasten termijn voor afbetaling van het saldo, daar dit niet als een gezonde politiek beschouwd wordt. Daarentegen onderzoeken men hoeveel de koper, in verband met zijn middelen, contant kan betalen en welke de kortste termijn is, waarover het saldo kan worden verdeeld. Behalve dat het is, waaroer het saldo kan worden verdeeld. Behalve dat het is, waaroer het saldo kan worden verdeeld. Behalve dat het is, waaroer het saldo kan worden verdeeld.

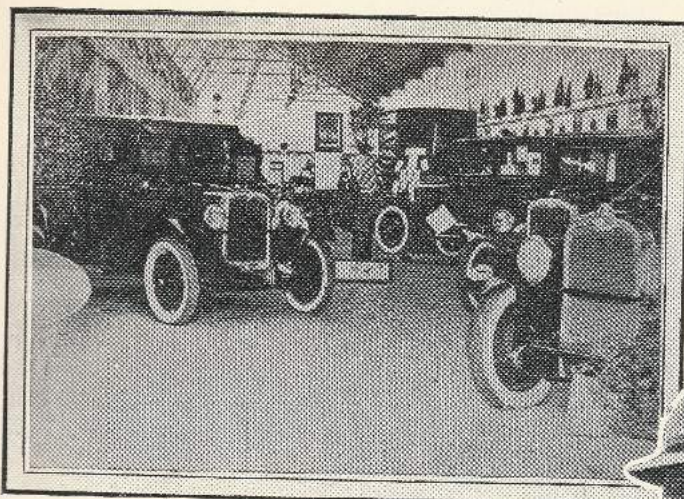
De dealer moet schriftelijk garant blijven voor de verplichtingen van den koper. Dit is geheel in overeenstemming met de bestaande usanties in den koophandel. Deze garantie is wellicht de voornaamste factor, waardoor teleurstelling bij het verleen van credieten voorkomen wordt.

Niemand kan zoo volkomen het karakter, de financiële draagkracht en de moraliteit van den koper in spe beoordeelen als de dealer. Hoewel een financiële garantie zeker belangrijk geacht wordt, dient men niet uit het oog te verliezen, dat de moraliteit van den koper den ondergrond vormt van elk crediet. De mede-ondertekening van den dealer zal er dus in belangrijke mate toe bijdragen, dat crediet alleen verleend

(Zie vervolg bladz. 7.)



CHEVROLET



De stand der firma Demat-Noizet op de tentoonstelling van mechanisch transport te Charleroi.



De firma R. Rijkmans te Meppel demonstreert de nieuwe Chevrolet-modellen.

Een speciale reclame- en

Zooals zoovele andere steden, bezit Dordrecht een winkeliersvereniging, die ieder jaar een speciale feest- en reclameweek organiseert. Dit jaar stonden o. a. op het programma der feestelijkheden, een reclame-optocht en een étalagewedstrijd, voor welke beide een levendige belangstelling bestond. Zooals begrijpelijk, kon onze Chevrolet-dealer ook bij deze gelegenheid niet achter blijven en hield hij dan ook zijn naam en dien van het door hem vertegenwoordigde merk hoog. Hij nam aan den optocht deel met de nieuwe Chevrolet-modellen, trucks en personenwagens, kwistig getooid met bloemen en planten.

Het étalagedoek door den heer J. van den Berg gedurende een speciale reclameweek te Dordrecht gebruikt.

De heer De Smeth, chef-verkoopster der S.A. Et. de Béthune & Hans.



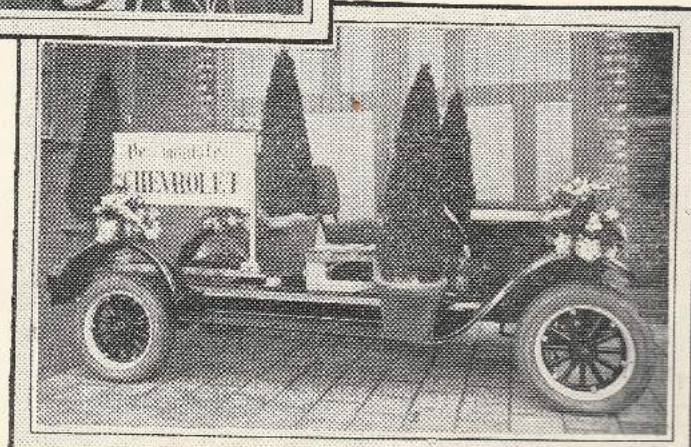
étalageweek te Dordrecht.

De étalage zijner showroom werd door hem versierd met gebruikmaking van een der decors, die General Motors ter beschikking harer dealers stelt.

Het resultaat, dat de heer van den Berg

mocht boeken, is alleszins bevredigend te noemen. Velen bezochten zijn showroom ten einde nadere inlichtingen in te winnen. Nevenstaande foto doet ons zien, op welke wijze de heer van den Berg zijn prospects te woord stond. Onder het genot van een kopje thee wist hij hun vertrouwen te winnen, een onbeperkt vertrouwen in zijn zaak zoowel als in de producten door hem verkocht.

De met bloemen en planten versierde Chevrolet-truck, die aan den optocht te Dordrecht deel nam.



CHEVROLET

Van het Duitsche naar het Amerikaansche kamp overgegaan.

De N. V. Wander, onze tegenwoordige dealer te Assen, werd in 1919 opgericht. Zij ontleent haar naam aan de destijds door haar geïmporteerde Deutsche automobielen en motorrijwielen « Wanderer ».

Gedurende de eerste jaren, op den wapenstilstand volgende, gingen deze Wanderer auto's grif van de hand, hetgeen voornamelijk te danken was aan de inflatie der mark. Evenwel kwam aan deze dumping, waaraan alle Deutsche artikelen onderhevig waren, een einde met het totale bankroet van het Deutsche geld en de instelling van de Rentenmark. Tegen het eind van 1923, toen de daaropvolgende stabilisatie aan de Deutsche wagens het groote voordeel van veel lager in prijs te zijn, ontnam, hadden zij bijna geen afname meer. Bovendien was de Deutsche techniek gedurende de laatste jaren vrijwel stationnair gebleven, terwijl in andere landen — bovenal Amerika — een kolossale vooruitgang werd geconstateerd. Men weet overigens, dat na een totale inzinking, de Deutsche automobiel herboren te voorschijn trad, zooals wij voor het eerst in 1926 op de tentoonstelling te Berlijn konden constateeren.

Aanvang 1924, toen de Deutsche wagens van de markt verdwenen waren, kwam de N. V. Wander voor het eerst in contact met General Motors. Het is komisch thans op te merken, dat de firma Wander, zooals zij zelf toegeeft, aanvankelijk eenigszins wantrouwig was te onzen opzichte. Vertegenwoordigers van een concurreerend merk hadden haar een inmenging van General Motors in haar zaken doen vreezen. De N. V. Wander ondervond echter spoedig, dat deze vrees geheel ongegrond was en dat General Motors zich slechts beperkte tot raadgevingen hier en daar, vooral met betrekking tot betere verkoopsmethodes, een betere service, enz. Na drie jaren van aangename samenwerking met ons, bekend de N. V. Wander zelf, veel van General Motors geleerd te hebben en thans veel beter de strekking onzer adviezen te begrijpen. Zij

is bovendien onze producten gaan appreciëren en weet ook haar clientèle hiervan te doordringen. Zooals zij ons mededeelt, stellen de producten der General Motors de tevreden eigenaars in staat, een groot bedrag op hun reparatie-rekening te bezuinigen. Zoo zijn met haar, velen harer klanten tot het Chevrolet-kamp overgelopen, daartoe aangespoord door de prima kwaliteit van dit merk en den lagen prijs der onderdeelen, benevens den korten tijd, binnen welken eventuele reparaties kunnen worden uitgevoerd, alle welke factoren er toe bijdragen om de exploitatie-rekening zeer laag te houden.

Nog slechts dient vermelding, dat de leiding der zaak in bekwame handen is, n.l. in die van haren directeur, den heer Dieters, wiens foto wij hiernevens afbeelden.

Een tentoonstelling te Charleroi.

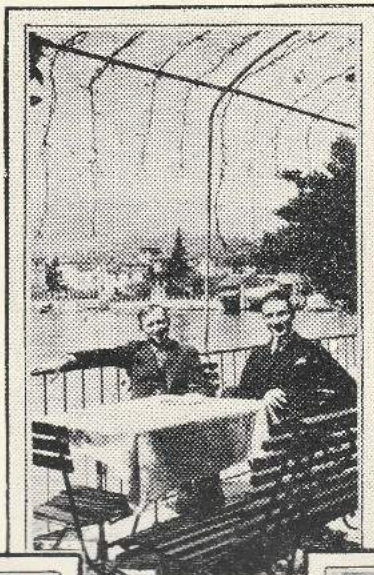
De Automobiëclub van Charleroi organiseert jaarlijks met Paschen in de gebouwen der Université du Travail, een tentoonstelling van mechanisch transport, die eigenlijk een auto-salon in het klein is. Deze tentoonstelling heeft plaats onder de auspiciën der Chambre Syndicale des constructeurs d'automobiles de Belgique. De bezoeker vindt hier auto's en accessoires, electrische apparaten en inrichtingen voor radio.

Een bijzonder aantrekkelijke stand was, zooals onze foto op blz. 2 doet zien, die onzer Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealers te Charleroi, de S. A. des Anciens Etablissements Demat-Noizet, welke alleen een oppervlakte besloeg van 600 M2. Op verzoek onzer dealers was aan de tentoonstelling een aparte show van tweedehands-wagens toegevoegd.

Onze dealers berichten ons, dat zij drie trucks verkochten als direct gevolg dezer tentoonstelling. Bovendien noteerden zij een dertigtal nieuwe prospects, waaronder zich zeker meerdere koopers bevinden.

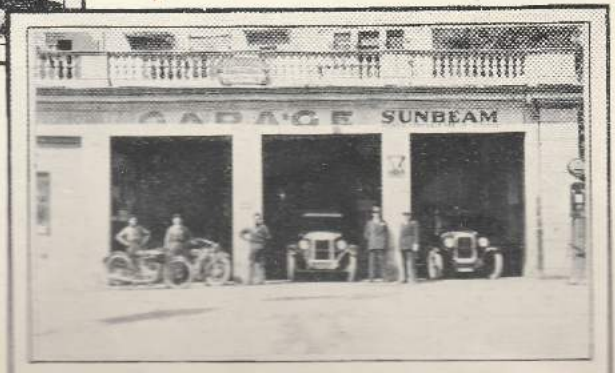


De heer H. Dieters,
directeur der N. V. Wander,
onze Chevrolet-, Oakland- en
Pontiac dealer te Assen
(Holland).



Boven: De heer
Enrico Riva, Che-
vrolet-dealer te
Lugano met den
heer R. Eberhard
(rechts), fieldman
voor Zwitserland.

Links: de show-
room van den
heer Riva.
Rechts: de werk-
plaatsen derzelf-
de firma.



Buick

De Heer J. E. van Maasdijk opent een nieuwe showroom.

De heer J. E. van Maasdijk, onze Buick- en Oldsmobile-dealer in den Haag, heeft voor eenigen tijd een nieuwe showroom ingericht, die een der fraaiste te dier stede is.

Het is de voormalige toonzaal van Willys Knight, welke genoemde heer voor den tijd van 10 jaren gehuurd heeft. Deze showroom is gelegen aan een drukke verkeersader en grenst bovendien aan de bestaande zaak van onzen dealer. De gevel is uit zandsteen opgetrokken, hetgeen de geëtaleerde wagens gunstig doet uitkomen.

Wij hopen in het volgend nummer eenige foto's dezer showroom op te nemen, welke laatste voor de zaak van den heer van Maasdijk een zeer groote aanwinst genoemd mag worden. De opening had overigens onder de meest gunstige auspiciën plaats, daar er dien dag reeds drie wagens door onzen dealer verkocht werden.

Nieuwe carrosserie-werkplaatsen.

Wij deelden het vorige jaar mede, dat de oude fabrieken der Flint Motor Company aangekocht waren door de Fisher Body Corporation, ten einde daar haar Buick-carrosseriewerkplaatsen te vestigen.

De Fisher Body Corporation moest al heel spoedig de bestaande ruimte uitbreiden. De oppervlakte der overgenomen gebouwen, welke 128.340 M2 bedroeg, werd op 186.465 M2 gebracht, door de constructie van 58.125 M2 nieuwbouw. Dit enorme werk, tegen het einde van den vorigen zomer begonnen, werd met onvermoeiden ijver voltooid. De betonreering vond

zelfs gedurende de hevigste koude voortgang. Om het bevriezen van het beton te voorkomen, moest men van een verwarming door stoombuizen gebruik maken, waartoe niet minder dan 15 duizend ton cokes verstoekt werden. Het werk is thans zoo goed als gereed. De nieuwe fabriek zal, zoo men ons bericht, een capaciteit krijgen van 1500 carrosserieën per dag, terwijl het personeel tot 12.000 man uitgebreid wordt.

Aanhanger van „Buick-Droomen“.

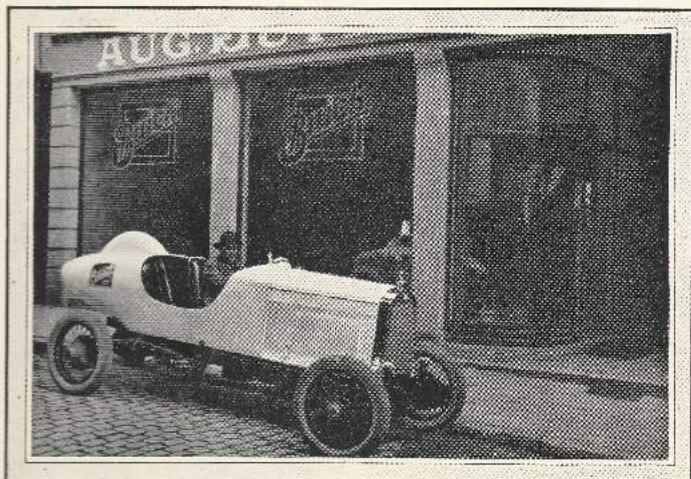
Het district van den heer G. Debaise ligt in het hart van het Belgische industriegebied, d.w.z. dat het inderdaad het centrum der provincie Henegouwen omvat, wat bij ons aanstonds de herinnering oproept aan kolenmijnen, aardewerkfabrieken en andere groot-industrieën. De automobiemarkt hangt hier dus zeer nauw samen met den meer of minderen bloei dezer bedrijven.

De garage en werkplaatsen van den heer Debaise, onzen Buick-dealer, bevinden zich te La Louvière. Bovendien heeft hij een andere zaak te Morlanwelz, hoofdzakelijk voor den verkoop van electro-technische artikelen. Zooals vele andere Buick-dealers in België, begon de heer Debaise in 1920 als sub-dealer van den heer Paul Cousin.

Wij vroegen den heer Debaise om ons onomwonden en onbevooroordeeld zijn meening te kennen te geven over onze advertenties, die onder den naam van „Buick-droomen“ verschijnen. Hij is het geheel met velen zijner collega's, wien wij dezelfde vraag stelden, eens, dat zij dezen vorm van reclame, die buiten het gewone kader valt, bijzonder appreciëren als dragende een geheel eigen cachet van distinctie. Hetgeen er overigens toe bijdraagt om het prestige der Buick te verhoogen.



De heer Sprakel (Enschede) gereed om zijn prospects te gaan bezoeken.



De heer Aug. Dutilleux aan het stuur van zijn Buick-sport-model; foto genomen vóór zijn showroom.



De heer Dutilleux achter zijn bureau in een hoekje zijner showroom. Links: de heer Laurencin op bezoek.

OLDSMOBILE

De kansen, welke de Oldsmobile U biedt.

Het meerendeel onzer dealers geeft zich wellicht niet voldoende rekenschap der enorme mogelijkheden, die de Oldsmobile hun biedt. Hun Amerikaansche collega's zijn hiervan althans beter doordrongen en hebben alles in het werk gesteld om dit merk een vooraanstaande plaats te verzekeren. Zoo-doende is gedurende 1926 de verkoop van de Oldsmobile in de Ver. Staten belangrijk gestegen. Bijgaande afbeelding geeft duidelijk weer, welke de toename in 1926 was, vergeleken bij het voorafgaande jaar, voor 15 der voornaamste Amerikaansche steden. Men merke op, dat deze steden in geheel verschillende streken liggen, wat klimaat, topografie, levenswijze, enz., aangaat, hetgeen bewijst, dat de Oldsmobile onder alle omstandigheden met succes gebruikt wordt. Deze steden geven een vrijwel volledig beeld van den toestand der Amerikaansche markt weer.

Er is geen enkele reden, waarom onze dealers de schitterende resultaten hunner overzeesche collega's niet evenaren zouden, zelfs deze voorbijstreven, te meer waar de Oldsmobile, thans van vierwielremmen en vele andere verbeteringen voorzien, den dealers een product in handen geeft, welks attractie belangrijk grooter is dan die van het artikel, waarmede zij verleden jaar kwamen. De invloed hiervan doet zich, zooals wij later nog eens herhalen, reeds op de Europeesche markt gevoelen, hoewel de verkoop thans nog slechts een fractie bedraagt van wat hij kan en moet worden.

Een mooie prestatierit.

Overall heeft de Oldsmobile haar betrouwbaarheid en uithoudingsvermogen bewezen. De zesdaagsche non-stop rit, welke in Nieuw-Zeeland door een gewoon touring-model ondernomen werd, doet dit opnieuw aan het licht komen.

De af te leggen afstand bedroeg 6483 K.M., terwijl het traject tweemaal rond het North Island voerde. De organisatoren gingen van het principe uit, dat geen enkele betrouw-

baarheidsrit, hoe zwaar ook, van eenig praktisch belang is, wanneer de gemiddelde chauffeur hem niet kan herhalen. Om deze reden werden de tijden voor de afzonderlijke trajecten nauwkeurig vastgesteld, waarbij rekening gehouden werd met de gemiddelde snelheid van den toerist. Vijftien bestuurders wisselden elkander gedurende deze zes dagen af, waaronder zich elf bevonden, die den wagen, voordat zij achter het stuur plaats namen, nooit eerder hadden gezien. Bijvullen van benzine, olie, ravitaillering, enz., geschiedde onderweg, zonder

den wagen te doen stoppen, dank zij een andere auto, welke naast de Oldsmobile bleef rijden terwijl dit plaats vond. De Oldsmobile voerde drie passagiers mede, waardoor het totaal-gewicht met inbegrip van reservebenzine,

olie, enz., ongeveer overeenkwam met dat van 5 personen. De wagen was absoluut een standaard-model, waaraan slechts twee extra schijnwerpers waren aangebracht om het rijden bij nacht veiliger te maken, terwijl men de kap verwijderd had om tijdens het rijden benzine te kunnen bijvullen. De Oldsmobile ver-

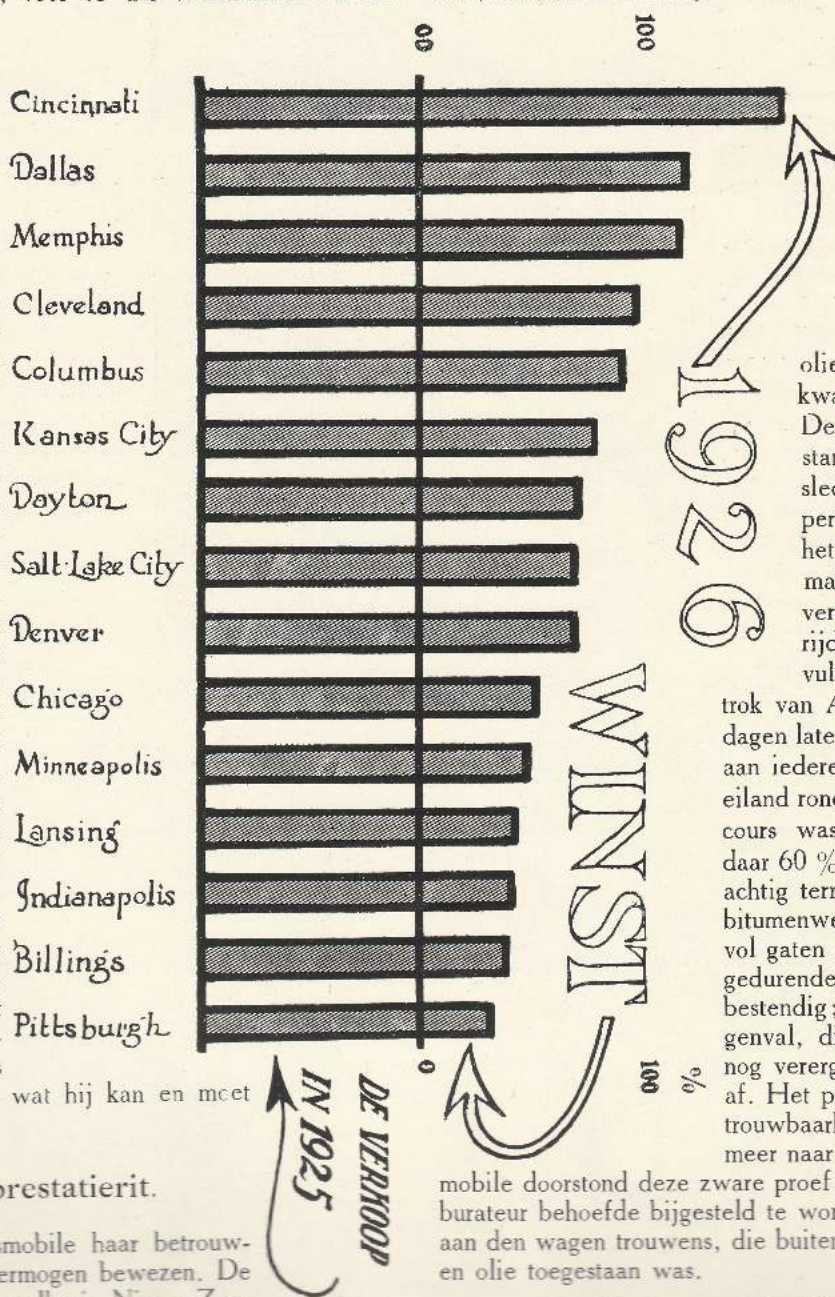
trok van Auckland en kwam er zes dagen later weer terug na een bezoek aan iedere stad en na tweemaal het eiland rond geweest te zijn. Het parcours was verre van gemakkelijk, daar 60 % van het traject door bergachtig terrein voerde over beton- en bitumenwegen, over lange afstanden vol gaten en kuilen. Het weder was gedurende deze zes dagen niet altijd bestendig; mooi weer en zware regenval, die de conditie der wegen nog verergerde, wisselden elkander af. Het praktisch nut van dezen betrouwbaarheidsrit werd hierdoor nog meer naar voren gebracht. De Oldsmobile doorstond deze zware proef met glans. Slechts de carburateur behoefde bijgesteld te worden; de eenige verzorging aan den wagen trouwens, die buiten het bijvullen van benzine en olie toegestaan was.

mobile doorstond deze zware proef met glans. Slechts de carburateur behoefde bijgesteld te worden; de eenige verzorging aan den wagen trouwens, die buiten het bijvullen van benzine en olie toegestaan was.

De export blijft stijgende.

Men bericht ons uit Lansing, dat de export van Oldsmobile-wagens gedurende April belangrijk gestegen is.

Deze toename betreft vooral de Europeesche, Australische en Nieuw-Zeelandse markt.



OAKLAND PONTIAC

Oakland, Pontiac en Chevrolet hebben thans een tweeden dealer te 's-Gravenhage.

Met ingang van 10 April j.l. werd door General Motors een tweede Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealer te den Haag aangesteld, n.l. de Garage « Hamim » (Haagsche Automobiël Import Maatschappij), waarvan de heer Wegerif directeur is. Een splitsing van dit territorium was volkomen gerechtvaardigd door het belang van deze markt, welke geheel den Haag en omstreken omvat. Het was niet langer mogelijk om alle Chevrolet-prospects, wier aantal dagelijks stijgt, door een enkelen dealer te doen bewerken; het zou vooral op den duur ondoenlijk gebleken zijn allen voldoende attentie te schenken.

Gedurende twee jaren was de Garage « Hamim » belast met de vertegenwoordiging der Ford. Hoewel niet de eenige dealer voor dit merk te den Haag, verkochten zij 250 à 300 Ford-wagens per jaar.

Twee overwegingen hebben den heer Wegerif er toe geleid om de vertegenwoordiging der Chevrolet, Oakland en Pontiac aan te vragen, n.l. de goede reputatie, die de Chevrolet geniet en de aangename samenwerking, welke bestaat tusschen General Motors en haar dealers.

De Garage Hamim, wier leiding zich in bekwame handen bevindt, is van een up-to-date outillage voorzien. Zij bevindt zich bovendien in een der meest belangrijke wijken van

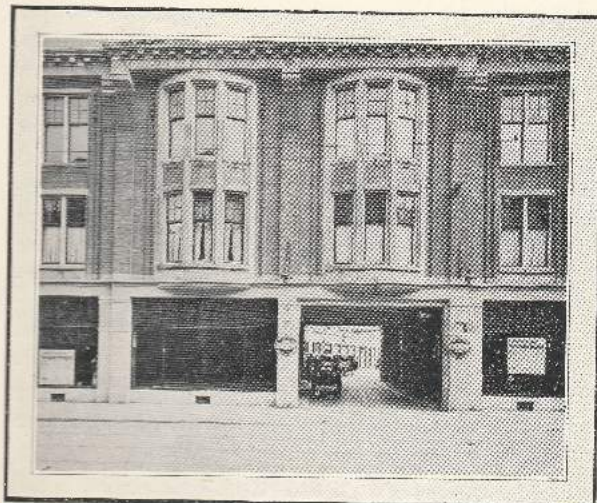
den Haag. Deze verkoopers zijn verplicht tien prospects per dag te bezoeken. Iederen morgen ontvangt de verkooper een instructie, hoeveel bezoeken hij dien dag moet afleggen en wat verder tot zijn opdracht behoort. Eveneens dient hij iederen dag verslag van zijn werkzaamheden uit te brengen. Hij werkt slechts in zijn eigen sector; mocht hij evenwel na herhaalde bezoeken aan een prospect geen succes boeken, dan wordt ieder der andere verkoopers op zijn beurt met het bezoeken van dezen prospect belast, tot het doel bereikt is. Het is dus onmogelijk, dat de persoonlijkheid van een verkooper een transactie niet doet doorgaan. Zooals men ziet, doet de heer Wegerif, bijgestaan door zijn chef-verkooper, den heer Rietveld, zijn personeel systematisch te werk gaan. Hetgeen overigens verklaart, dat hij gedurende de eerste zeven weken, die op de ondertekening van zijn contract volgden, 40 wagens verkocht, terwijl op zijn prospectlijsten niet minder dan 1000 namen voorkomen.



De heer Wegerif, directeur der Garage « Hamim » te 's-Gravenhage, onze tweede Oakland-, Pontiac- en Chevrolet-dealer aldaar.

Wat de Oakland-fabrieken in April produceerden.

De productie der Oakland Motor Car Company bedroeg in April 1927 19.423 Oakland- en Pontiac-wagens. Hiertegenover staat een cijfer van 16.300 in Maart j.l. en van 13.383



Links: Zooals onze foto doet zien, beschikt onze nieuwe dealer te den Haag over een uitgestrekt complex gebouwen. Bovendien zijn deze gelegen aan een drukke verkeersader, vrijwel in het centrum der stad.

Rechts: Zijaanzicht der Garage « Hamim », hetwelk een ander beeld geeft van de afmetingen der zaak.



den Haag. Ook haar showroom mag gezien worden. De garage telt 32 boxes, terwijl ze daarenboven nog ruimte biedt voor ruim 100 wagens. De heer Wegerif heeft zes verkoopers in dienst, die onder leiding van hun chef, den heer Rietveld, wer-

voor April 1926. Het tot dusver gevestigde maandrecord bedroeg 17.000 voor Augustus van het vorige jaar.

Van 1 Januari tot 30 April heeft de maatschappij 53.618 wagens geconstrueerd, tegen 39.330 in hetzelfde tijdvak 1926.

Nieuws der General Motors Familie.

Chevrolet, Oakland en de industrie.

Volgens *Automotive Daily News* produceerden de elf voornaamste automobiel-constructeurs in de Vereenigde Staten — Ford evenwel uitgezonderd — gedurende het eerste kwartaal van dit jaar 655.160 auto's tegen 551.561 gedurende de overeenkomstige periode van 1926. Wij constateeren dus een toename van 103.599 wagens of wel 18.7 %.

De cijfers, welke Chevrolet gedurende hetzelfde tijdvak kan aanwijzen, zijn voor ons van meer direct belang. Chevrolet had gedurende het eerste kwartaal van 1927 een productie van 267.393 wagens tegen 162.907 gedurende hetzelfde tijdvak van 1926. De meerdere productie der Chevrolet-fabrieken alleen, 104.486 wagens of 64.1 %, overtreft dus de toename der 11 maatschappijen te zamen. Overigens vertoont het productiecijfer der Oakland Motor Car Company voor de overeenkomstige periode een toename met 32 %.

De verkoop op afbetaling berust op een gezond principe.

(Vervolg van bladz. 1.)

worde in die gevallen, waar het gerechtvaardigd is. Dientengevolge zal het aantal wagens, die wegens wanbetaling teruggenomen moeten worden, tot een minimum gereduceerd blijven. Hoewel een geldelijk verlies in deze gevallen meestal niet zoo heel groot zal zijn, kan het, wanneer een groot aantal wagens tegelijk teruggenomen moet worden, een nadeeligen invloed op de markt van den dealer uitoefenen. In het bijzonder zal dit zoo zijn, waar teruggenomen wagens door een onafhankelijke discontomaatschappij verkocht worden, wier eenig belang is zich tegen financieel verlies te dekken, zonder verder met den stand der markt rekening te houden. Bij het door de G. M. A. C. gevolgde systeem, wordt de dealer zelf belast met den verkoop van de in beslag genomen wagens en behoudt hij zoodoende zelf de controle over zijn markt. Bovendien is de General Motors Acceptance Corporation alleen geïnteresseerd in den verkoop van General Motors' producten en is haar voornaamste taak den omzet hiervan te helpen vergrooten door een wijs beleid, wat het ver-

leenen van credieten betreft en door het maken van winst niet op den voorgrond te stellen.

Wanneer een auto eenmaal op General Motors Acceptance Corporation voorwaarden verkocht is, is het geheele streven dezer onderneming er op gericht dezen wagen verkocht te houden en het publiek de grootst mogelijke voldoening te geven.

In Europa is de verkoop van automobielen op afbetaling nog in een beginstadium, hoewel gedurende het afgelopen

jaar een belangrijke toename werd geconstateerd. Wij kunnen onzen dealers niet genoeg wijzen op het belang van een grondige studie van dit probleem, van welks juiste uitvoering een verhoogde omzet en een meerdere voorspoed hunner zaak voor een zeer groot deel afhankelijk is.

Ook in Nederland is de verkoop van automobielen op afbetaling verre van algemeen. Waar in het algemeen het termijnbetalingssysteem ingang vond door den verkoop van meubelen en kleinere artikelen van huisraad aan personen met een zeer bescheiden inkomen, baart het geen verwondering, dat de eenigszins conservatieve Hollander hier aanvankelijk sceptisch tegenover stond. In Amerika, waar de verkoop op afbetaling zeer populair is, zijn deze scrupules reeds sinds lange jaren overwonnen. Mocht een Hollander iets koopen op afbetaling, dan is hij in het algemeen huiverig om hierover te spreken, daar hij in dit systeem

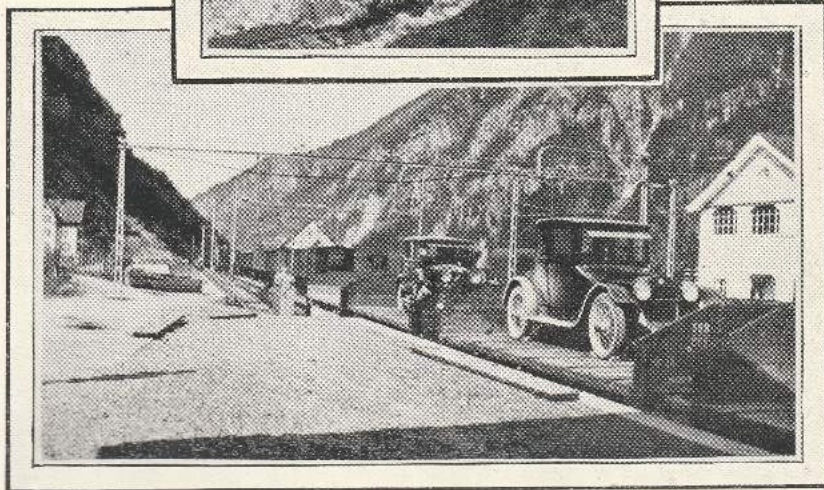
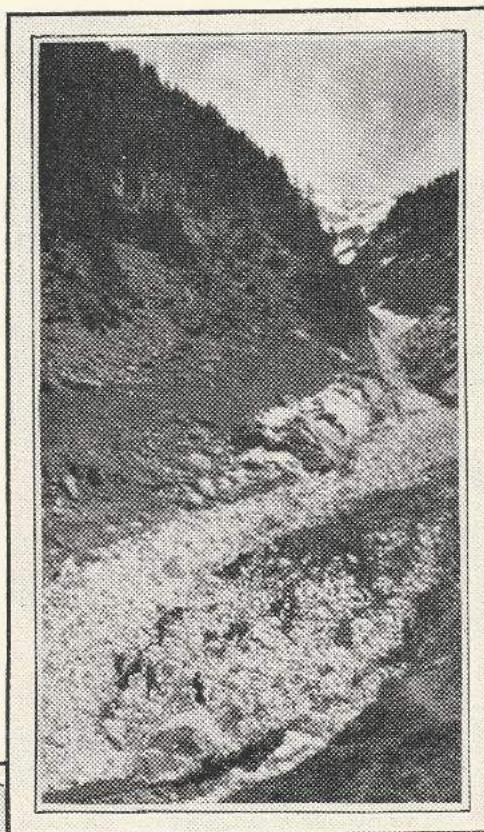
nog steeds iets degradeerends ziet. Het is aan onze dealers om mede een nieuw idee hieromtrent te helpen propageeren.

Balans Januari-ult. Maart 1927.

De netto winst door General Motors gedurende het eerste kwartaal van het jaar 1927 gemaakt, bedraagt 52 miljoen 257.609 dollars tegen 34.854.816 dollars gedurende het overeenkomstige tijdvak van 1926.

Hetgeen ons bij de lezing der verkorte balans voor de eerste drie maanden van het lopende jaar het meest frappeert, is de sterke

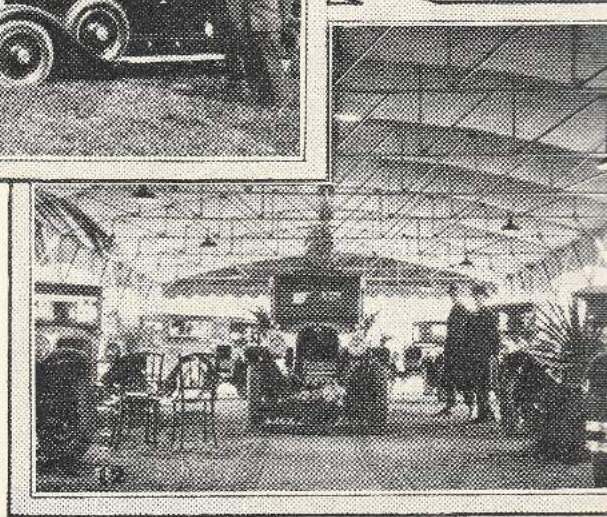
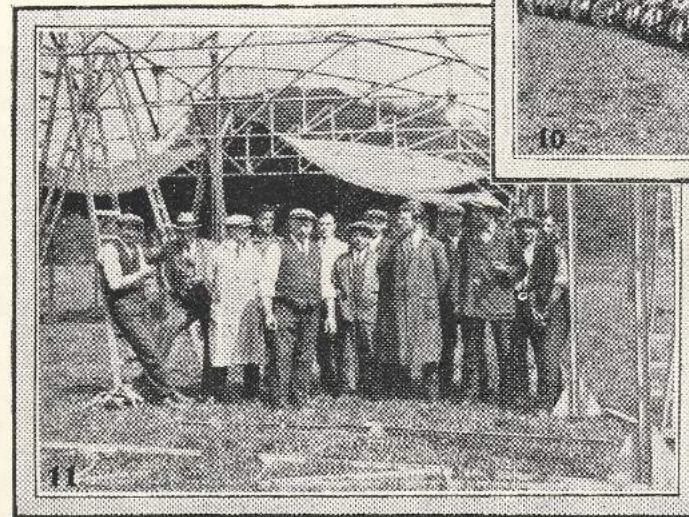
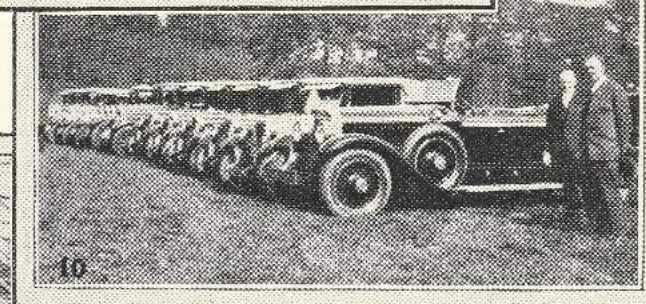
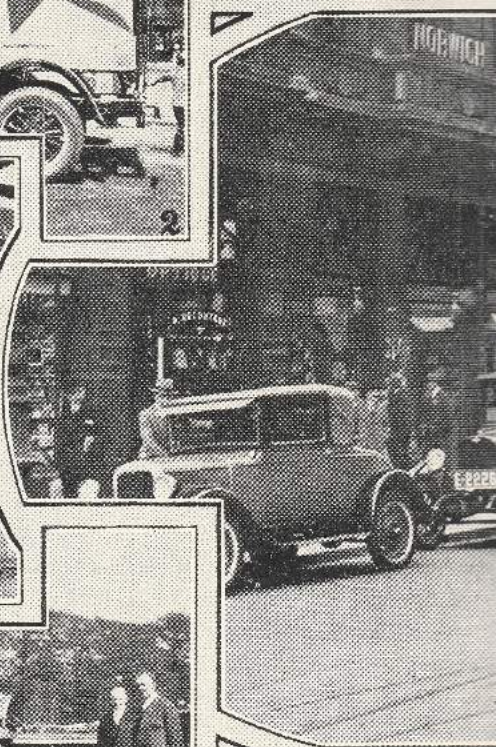
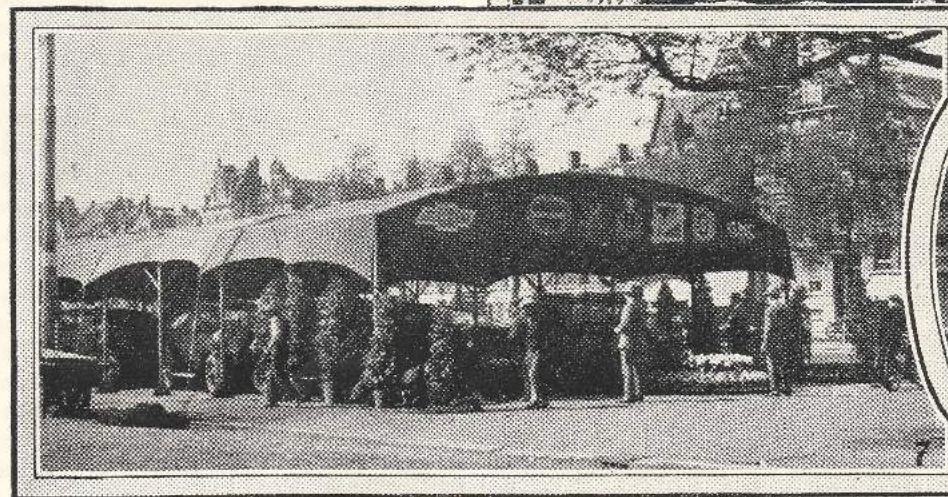
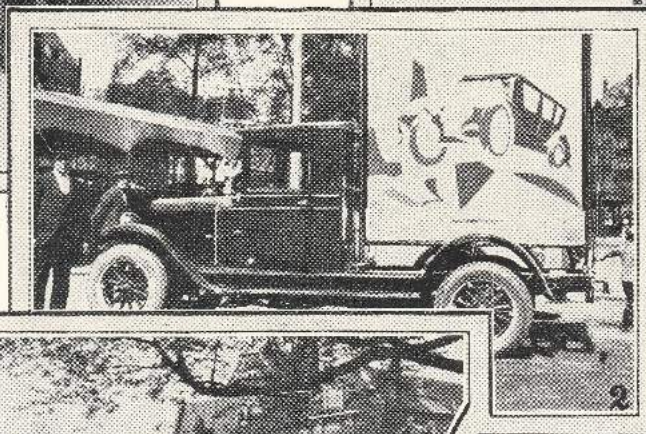
waardevermeerdering der onroerende goederen (terreinen, fabrieken, kantoren, enz.), en der outillage. Deze post kwam in Maart 1926 op de balans voor met 290.370.705 dollars, terwijl hij thans het cijfer van 451.523.781 dollars bereikt.



Boven: Het verkeer op de Zwitsersche wegen is in het begin der lente niet ongevaarlijk. Op deze foto ziet men een enorme sneeuwlawine, die den weg nabij Goeschenen verspert. Men kan zich van den aard der verplaatsing een goed idee vormen door de grootte der personen, welke zich op de sneeuw bevinden. — Onder: De heer Dedye, onze technische fieldman in Zwitserland, aan wien wij de foto's danken, was genoodzaakt terug te keeren. Om met de oude Buick, welke hij op dat moment bestuurde, over den St. Gothard te kunnen komen, was hij genoodzaakt den wagen op den trein te laden.

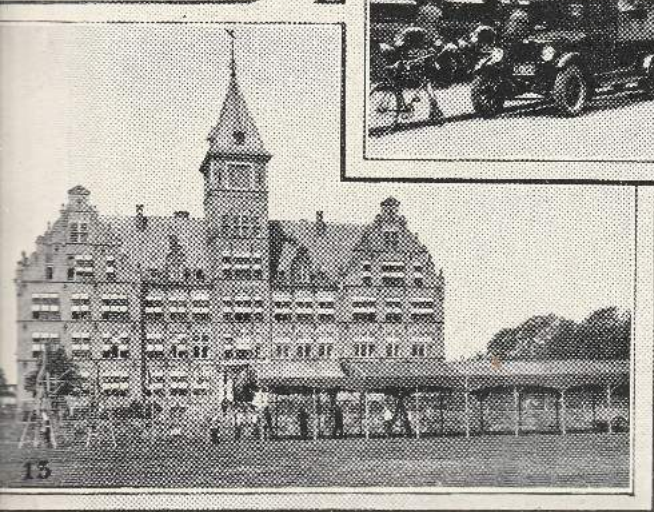
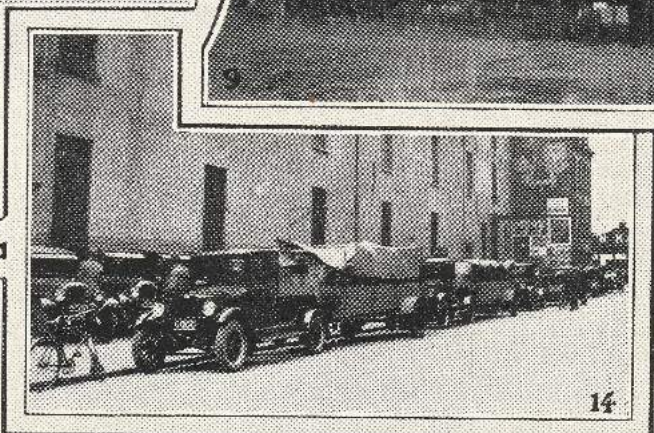
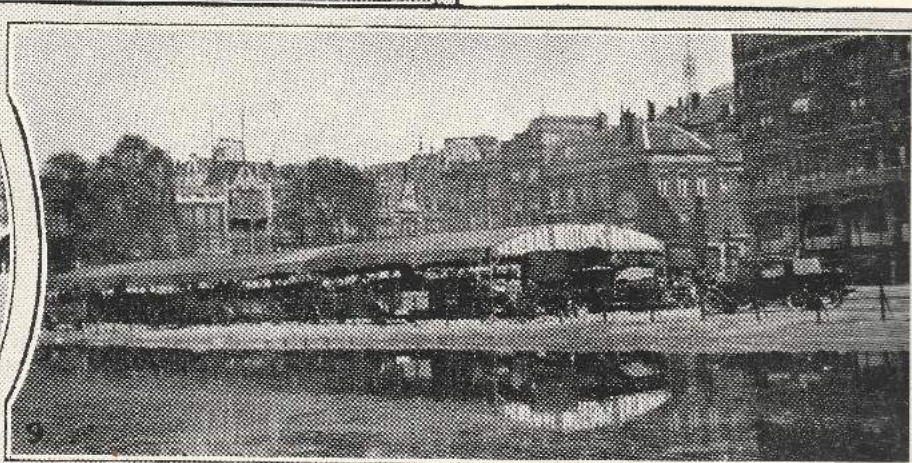
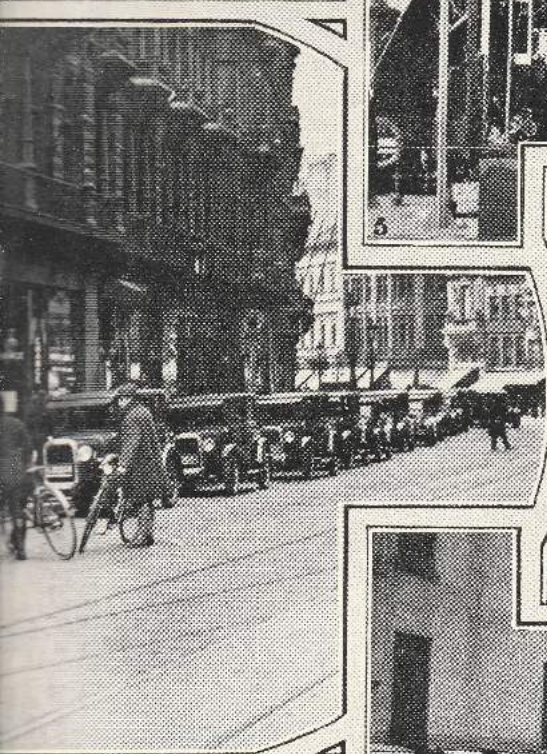
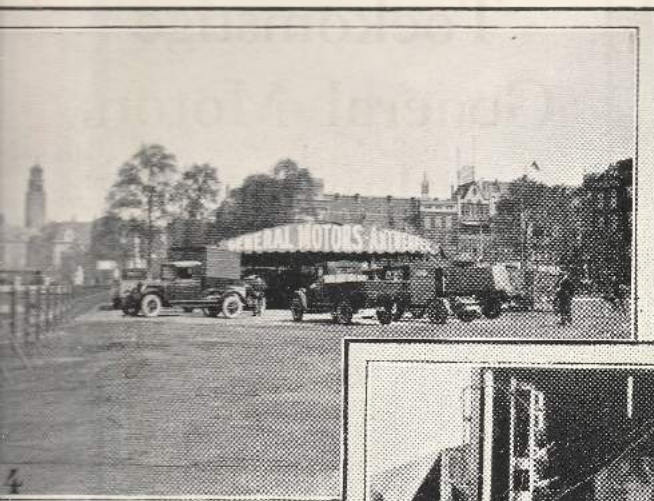
waardevermeerdering der onroerende goederen (terreinen, fabrieken, kantoren, enz.), en der outillage. Deze post kwam in Maart 1926 op de balans voor met 290.370.705 dollars, terwijl hij thans het cijfer van 451.523.781 dollars bereikt.

Met de General Motors Karavaan



1) De leden van het personeel van General Motors, die de karavaan van Antwerpen naar Rotterdam begeleidden, aan de Holl.
 4) Een der ingangen der tent te Rotterdam. — 5) De electrische installatie voor de verlichting der karavaan. — 6) Naast den hee.
 Een laatste oponthoud vóór het vertrek naar Holland (30 April). — 9) Een kijkje op de tentoonstellings-tent op het Calandsplein.
 karavaan begeleidde, bij het opslaan der tent in den Haag. — 12) Interieur der tent met een kijkje op de opstelling der wagens
 fabriek aan de Fortuinstraat. Tractors en aanhangwagens met het materieel der karavaan

Antwerpen, Rotterdam en Den Haag.



— 1) Gefotografeerd. — 2) De truck gebruikt om de komst der karavaan aan te kondigen. — 3) De aankomst der karavaan in den Haag. — 4) De heer K. Landeweer, Cadillac-distributeur voor Holland, bij een bezoek aan de karavaan. — 5) De vooringang der show. — 6) Te Antwerpen: 7) Na den rondgang door den Haag: de wagens gereed om in de tent ondergebracht te worden. — 8) De groep werklieden, die de tent opstellen. — 9) Den Haag. Het opslaan der tent voor het gebouw der Bataafsche Petroleum Maatschappij. — 10) Te Antwerpen vóór de opening der tent te Rotterdam. Zooals men ziet steekt de heer Collignon zelf de handen uit de mouw.

General Motors Karavaan te Antwerpen, Rotterdam



...avaan van Antwerpen naar Rotterdam begeleidde, aan de Hollandsche grens gefotografeerd. — 2) De truck gebruikt om de komst der karavaan te installeren voor de verlichting der karavaan. — 6) Naast den heer Collignon, de heer K. Landweer, Cadillac-distributeur voor Holland, bij een bez... — 9) Een kijkje op de tentoonstellings-tent op het Calandsplein te Rotterdam. — 10) Na den rondgang door den Haag : de wagens gereed om an d... — 11) Interieur der tent met een kijkje op de opstelling der wagens en de bloemversiering. — 13) Den Haag. Het opslaan der tent voor het gebouw... — 14) Tractors en aanhangwagens met het materieel der karavaan. — 15) Het opslaan der tent te Rotterdam. Zooals men ziet steekt de heer Collignon...



Boven: Hans (6 jaar) en Tom (2 jaar), zoons van den heer Jansen der firma van den Bosch & Jansen, Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealers te Broda.

Toekomstige General Motors enthusiasten.



Midden onder: Joseph Gevers, zoon van onzen Chevrolet-dealer te Turnhout, op den leeftijd van 9 maanden. Hij telt thans 2 jaren.



Bovenstaand: Gust (7 jaar) en Marie-Thérèse (5 jaar) Lathouwers, de beide kinderen van den heer Lathouwers, Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealer te 's-Hertogenbosch, in carnavalscostuum gefotografeerd.

Onder links: Lillian Gevers (5 jaar), het dochtertje van onzen dealer te Turnhout.

Onder rechts: Jeanne (4 jaar), Joseph (5 jaar) en Maria (7 jaar) Snoeys, de kinderen van onzen Chevrolet-dealer te Hoogstraeten.

Hierboven: Henriette Wegerif (11 jaar), dochtertje van den heer Wegerif, directeur der Garage Hamim, onze nieuwe Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealer te den Haag.

Onder: een jeugdige radio-enthustast, Gust Lathouwers Jr., zoon van onzen Chevrolet-dealer te 's-Hertogenbosch.





Een terugblik op onze Chevrolet-campagne.

De campagne, door ons in het April-nummer der *General Motors Courant* besproken, is thans afgeloopen. Zij duurde tien weken, gedurende welke onze dealers en wij niets onbeproefd lieten om de nieuwe Chevrolet te pousseeren.

Dat deze campagne vruchten afwierp, blijkt uit het feit, dat de verkoop gedurende dezen tijd met 100 % toenam, vergeleken bij de overeenkomstige periode van 1926.

In de eerste plaats kwam onze publiciteit in de nationale bladen, welke advertenties driemaal per week geplaatst werden. Deze namen een halve, een vierde of een achtste pagina der courant in beslag. Hoewel deze advertentie-campagne bedoeld was om de nieuwe Chevrolet bij het publiek bekend te maken, oefende zij tevens een stimuleerenden invloed uit op de activiteit onzer dealers.

Verder lieten wij niets onbeproefd om onze dealers ter zijde te staan bij de uitvoering der Chevrolet-campagne. Dat zij deze tot een goed einde brachten, is mede toe te schrijven aan de hun verstrekte albums met foto's, clichés, catalogi, lantaarnplaatjes, enz., waarvan wij hierna even een afbeelding opnemen.

In niet onbelangrijke mate droegen de eigen advertenties onzer dealers in de plaatselijke bladen bij tot het volkomen succes, door hen geboekt. Het meereendeel van hen heeft bij de samenstelling hunner reclame, zoodat hunner kosteloze publiciteit in de couranten, gebruik gemaakt van den tekst, dien wij hun deden toekomen.

Onze direct-by-mail campagne, welke evenwel nog niet afgeloopen is, doet het beste hopen, zooals verschillende dealers, die wij naar aanleiding hiervan interpeleerden, ons bevestigden.

Waar wij gewagen van een terugblik op onze Chevrolet-campagne, meenen wij onze dealers te moeten waarschuwen tegen een verkeerde opvatting. De campagne ter « introductie » van de Chevrolet is slechts ten einde; overigens strekt zich onze campagne uit over het geheele jaar, meer of minder intens naar gelang der omstandigheden.

Luxe-auto of personenwagen ?

Uit de ontvangen prospectlijsten is ons gebleken, dat de overgrote meerderheid onzer Hollandsche dealers nog steeds het woord « luxe-auto » voor personenwagens gebruikt, ter onderscheiding van de vrachtauto, die voor het vervoer van goederen bestemd is. En toch zijn ongetwijfeld deze dealers, evengoed als wij, er vast van overtuigd, dat noch hun eigen, noch onze zaken, noch de geheele automobiellindustrie ooit een zoo hooge vlucht zouden hebben genomen, ware het niet,

dat de tijden, toen de begrippen automobiell en luxe nog onafscheidelijk met elkaar verbonden waren, reeds lang en voor goed tot het verleden behooren.

De automobiell is een artikel van dagelijksch gebruik geworden, een onmisbaar attribuut voor den zakenman in de uitoefening van zijn bedrijf, voor den arts en voor den predikant of geestelijke, teneinde in korter tijd meer bezoeken te kunnen afleggen en om in spoedeisende gevallen onmiddellijk ter plaatse te kunnen zijn. Men kan zich in dezen tijd, nu met minuten en niet meer met uren of dagen gerekend wordt, nauwelijks nog een beroep of bedrijf voorstellen, waarin de automobiell, door snellere afdoening en overeenkomstige uitbreiding van zaken, niet het zekerste middel is tot meerderen bloei en verhoogden welstand. En dat zij daarnaast er toe bijdraagt, om den eigenaar en diens gezin het leven te veraangename, is een aanbeveling te meer, doch volstrekt geen reden om het gebruik er van als een luxe te beschouwen; vooral niet

sinds dat genot, door de betrekkelijk lage aanschaffingsprijzen, gemakkelijke betalingscondities en geringe exploitatiekosten binnen het bereik ook van meer bescheiden beurzen gebracht is.

Niets teekent beter den enormen opgang en de populariseering van de automobiell dan de volkomen omwenteling, die zich heeft voorgedaan in het onderlinge verband der woorden « luxe » en « auto ». Was vroeger het automobilisme een

« dure liefhebberij », welks beoefening alleen de gefortuneerden zich konden veroorloven, thans is de automobiell voor den voortstrevenden zakenman het voordeeligste en zekerste middel om tot verhoogden welstand te geraken.

Ons eigen belang schrijft voor, dat wij ons in alle opzichten bij deze moderne opvatting omtrent het gebruik der automobiell, die het begrip « luxe » heeft uitgeschakeld en het utiliteitsprincipe op den voorgrond plaatst, aansluiten; dat wij naar met alle ons ter beschikking staande middelen propageeren, en niets onbeproefd laten, opdat zoo spoedig mogelijk definitief gebroken worde met de verouderde meening, als zou de automobiell een weeldeartikel zijn. Hoe meer deze laatste op den achtergrond geraakt en het utiliteits-, het « nut »-principe veld wint, des te spoediger en gemakkelijker zullen wij er in slagen, ons debiet uit te breiden, wat ten slotte toch het doel is van ons aller streven.

Op grond van bovenstaande overwegingen meenen wij, dat het niet meer van onzen tijd is, het woord luxe-auto » nog te gebruiken als algemeene benaming voor « passenger cars », en wij derhalve liever moeten spreken van « personen-auto's » of « personenwagens », welke woorden bij den tegenwoordigen stand van het automobilisme veel juistere zijn.



Catalogi, folders, albums, etc., welke onze dealers van ons kunnen betrekken.

De aflevering voor Holland geschiedt thans te Rotterdam.

Tot voor korten tijd kwamen onze Hollandsche dealers, evenals hun Belgische collega's, hun wagens te Antwerpen in ontvangst nemen, vanwaar ze verder over den weg naar hun respectievelijke bestemming gebracht werden. Dit systeem was voor hen niet zonder bezwaren. In de eerste plaats kwam het tijdverlies voor hen of hun chauffeurs, hetwelk zich vooral deed gelden voor die dealers, welke in het noorden van Nederland wonen. Daarbij kwamen de vrij hoge uitgaven tijdens de reis, zooals benzine, verblijfkosten, enz., benevens de beslommeringen van douaneformaliteiten e. a.

General Motors heeft gemeend al deze bezwaren te kunnen ondervangen door de aflevering aan de Hollandsche dealers te Rotterdam te doen geschieden in plaats van te Antwerpen, evenals dit voor de Zwitsersche dealers te Bazel plaats vindt. Hiertoe is thans overgegaan. De wagens worden te Antwerpen ingescheept en per lichter naar Rotterdam vervoerd, welk transport geschiedt door tusschenkomst der firma Ruys & Co. Zooals de foto's doen zien, worden de wagens niet verpakt.

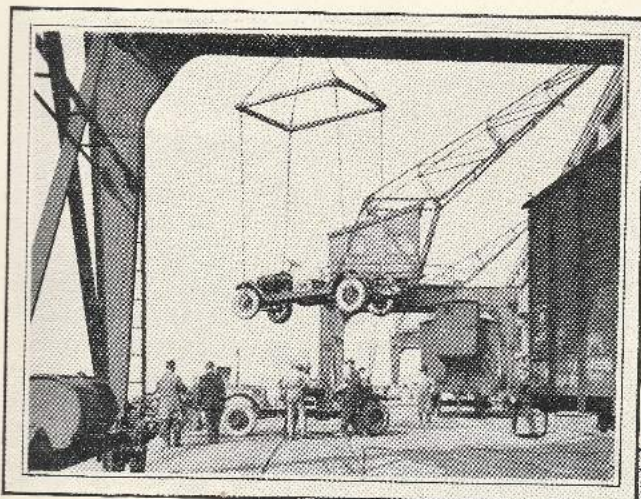
Het laden en lossen geschiedt snel en gemakkelijk, daar de wagens eenvoudig bij de vier wielen opgeheschen worden. De reis van Antwerpen naar Rotterdam duurt twee dagen, terwijl ongeveer 50 wagens gelijktijdig verscheept worden. In spoedeisende gevallen kunnen evenwel afzonderlijke wagens per stoomboot verzonden worden.

Na lossing te Rotterdam, worden de wagens door bemiddeling der firma Braakman opgeslagen.

Gedurende acht dagen blijven ze in de loods dezer firma ter beschikking van den dealer, zonder eenige kosten zijnerzijds. Bij een langer verblijf moet hij evenwel de opslagkosten betalen.

Om zijn wagens in ontvangst te nemen, behoeft de Hollandsche dealer deze slechts bij de Rotterdamsche Bank vrij te maken, hetgeen geschiedt tegen betaling der documenten. Andere formaliteiten zijn niet noodig.

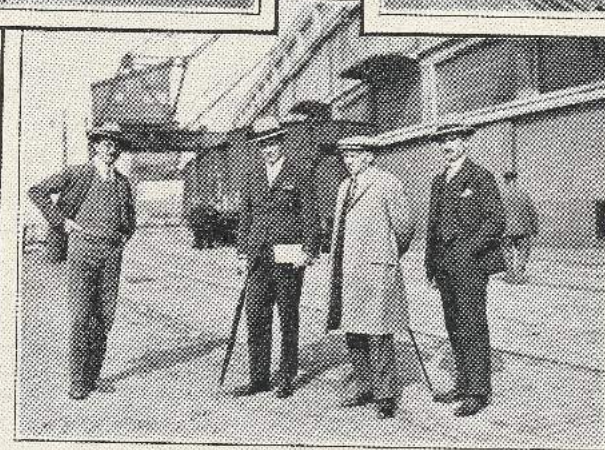
Voor de Hollandsche dealers van bezuiden den Moerdijk geschiedt de aflevering als voorheen te Antwerpen.



Boven: Een Chevrolet-truck wordt te Rotterdam uitgeladen. De wagen is slechts opgehangen in vier stropen, zoodat het lossen snel kan geschieden.



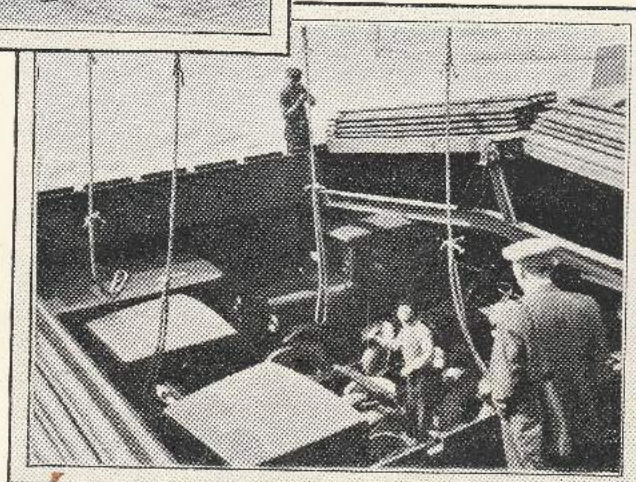
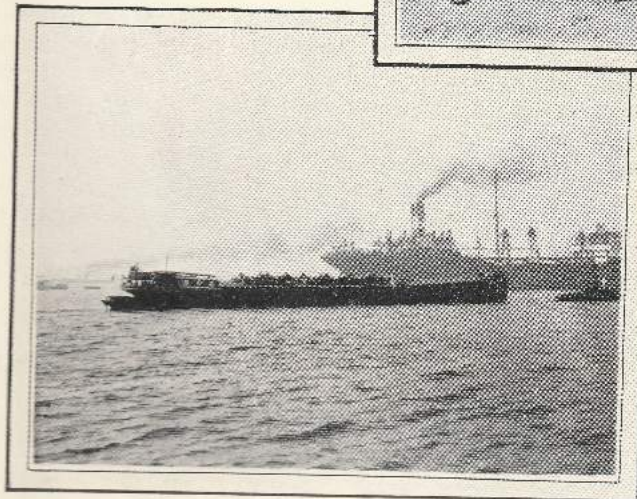
Boven: Een Chevrolet-coach wordt uit het ruim geheschen.



Midden: Van rechts naar links: de heeren Anthonis, Van den Bossche en Ruys op de kade te Rotterdam.

Onder: Op de Maas voor Rotterdam. Aankomst van een lichter met General Motors' wagens. Let op den deklast van Chevrolet-trucks.

Onder: De heer Van den Bossche houdt toezicht op het uitladen der wagens.



CADILLAC

Het laatste woord in een showroom voor luxe-wagens.

Onze Cadillac-La Salle dealer te New-York komt met iets nieuws op het gebied van de inrichting eener showroom. Tot nog toe kon men zich geen toonzaal denken zonder een etalagevenster en binnen één of meer wagens, een schrijfbureau, enkele fauteuils en een plantenversiering.

Dit is de klassieke opvatting, waarmede door onzen dealer te New-York ditmaal gebroken werd, althans wat zijn showroom voor « custom-built » carrosserieën aangaat. Deze is veel meer een kunstgalerij. Zowel bouw als aankleding zijn artistiek, evenals dit het geval is bij de tentoongestelde Cadillac-automobielen.

De zaal is in Spaanschen stijl gehouden. Kostbare moskee-tapijten, fraaie meubelen, gobelins, kunstvoorwerpen en schilderijen wisselen elkander af en dragen elk voor zich bij tot het scheppen van een artistiek interieur, dat den bezoeker onmiddellijk opvalt en tot toeven noodt.

Hoewel dit principe voor een auto-showroom nieuw genoemd mag worden, is het reeds herhaaldelijk door andere zaken van luxe-artikelen toegepast. Zoo kunnen wij een voor-aanstaand modehuis in België citeren, hetwelk een permanente tentoonstelling van schilderijen aan zijn zaak heeft verbonden.

Evenals fraaie meubelen, exotische parfums, schitterend kristal, teer porcelein, rijk geborduurde shawls, is de moderne luxe-auto een artistieke creatie, waardig om in een geëigend milieu te worden tentoongesteld. Nevenstaande foto doet ons zien, dat deze Cadillac-La Salle show geheel aan de voornoemde voorwaarden voldoet.

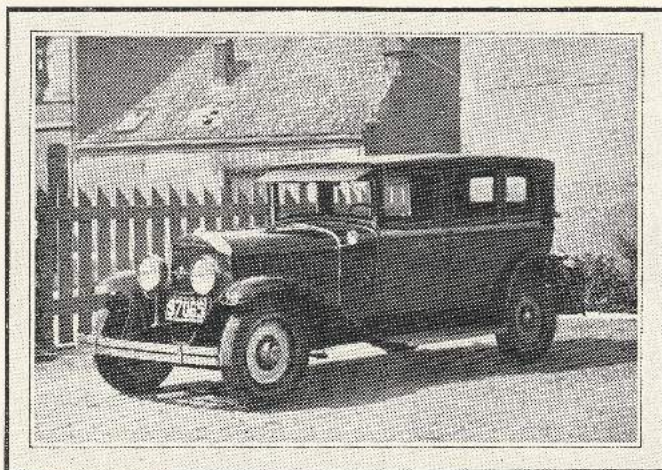
Een merkwaardige snelheidsprestatie der "La Salle".

Dat de « La Salle » zowel een snelle als een chique wagen is, wordt ons bevestigd door een telegram uit New-York, waaruit wij vernemen, dat een La Salle roadster op het proefterrein van General Motors over een parcours van 5 1/2 K. M. een snelheid van 151 K.M. per uur volgehouden heeft. Ontdaan van alle overbodige accessoires, die den weerstand der lucht vermeerdere, legde zij hetzelfde traject af met een snelheid van 169 K. M. per uur. Dit is een snelheidsrecord voor een Amerikaanschen two-seater van een absoluut standaard-model.

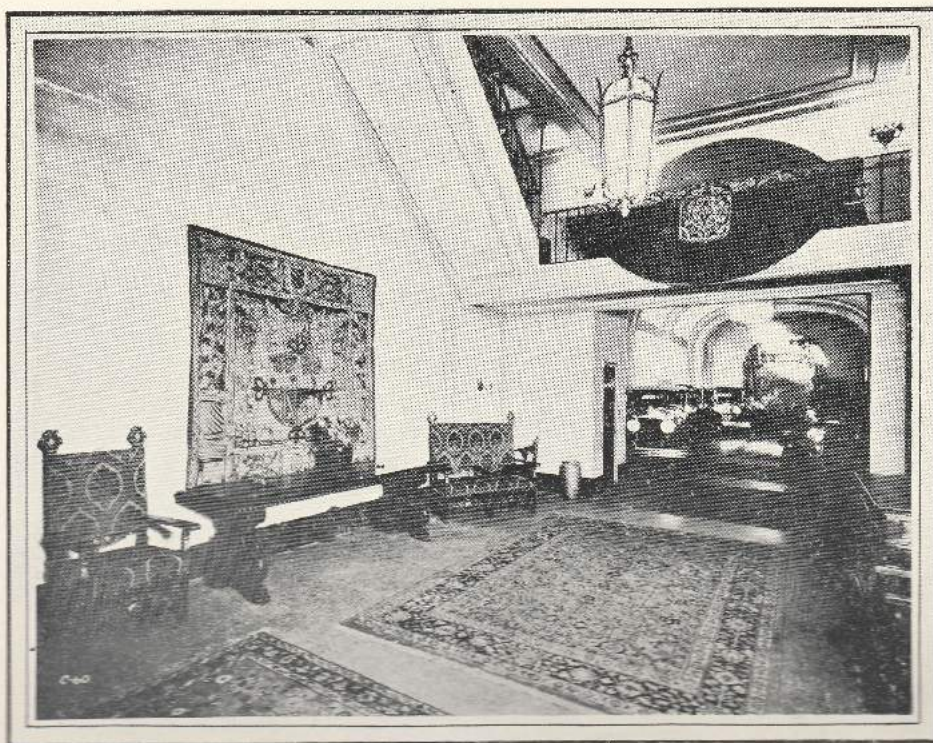
Bovendien is de La Salle niet, zooals zooveel andere wagens, een auto, die een groote snelheid slechts betrekkelijk korten tijd kan volhouden, doch kan zij uren achtereen, zonder eenig nadeel « all out » gereden worden. Zodoende kon men bij twee roadsters, gedurende vier achtereenvolgende dagen, zowel overdag als 's nachts, de snelheid tot het uiterste opvoeren zonder eenig anderen stop dan die, noodzakelijk voor het bijvullen van benzine, olie en water. Een inspectie der wagens na deze zware proef, bracht niet de minste afwijking of abnormale slijtage aan het licht. Hoeveel wagens kunnen bogen op een dergelijke fraaie prestatie?

Eens Cadillac, altijd Cadillac.

Uit zorgvuldig door de Cadillac-fabrieken bijgehouden statistieken blijkt, dat de helft der orders afkomstig is van personen die reeds een Cadillac in hun bezit gehad hebben. Spreekt deze trouw aan het merk geen boekdeelen van de tevredenheid van Cadillac-eigenaars? Moge de La Salle spoedig het goede voorbeeld volgen!

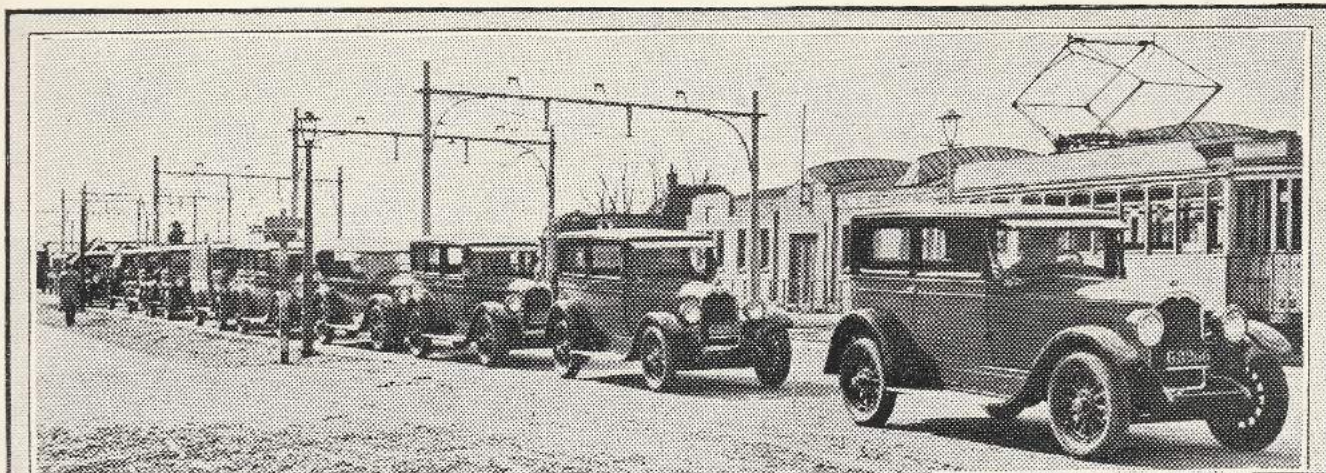


De eerste La Salle, die te Antwerpen aankwam, vóór het Velodrome in de St. Laureysstraat.



De speciale tentoonstelling van « custom-built » carrosserieën, door onzen Cadillac-dealer te New-York georganiseerd.

De General Motors Karavaan in



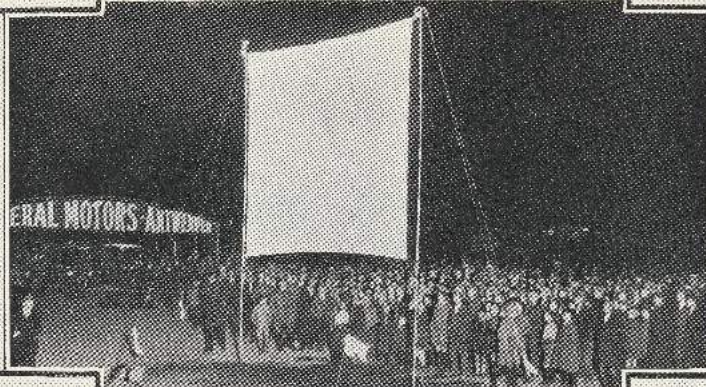
Boven: De karavaan op den Haarlemmerweg bij haar aankomst te Amsterdam.

Onder: Een bioscoopvoorstelling in de open lucht, die het samengestroomde publiek zeer schijnt te interesseeren.



Boven: Te Utrecht. Men ziet van links naar rechts de heeren A. Collignon, E.C. Riley, G. N. Vansittart en Harry Tipper (General Sales Manager — G. M. Export Company, New-York).

Onder: Een etalage van Chevrolet-onderdelen op een truck. Zij geeft het publiek een idee van de soliditeit en kwaliteit der Chevrolet-construatie.



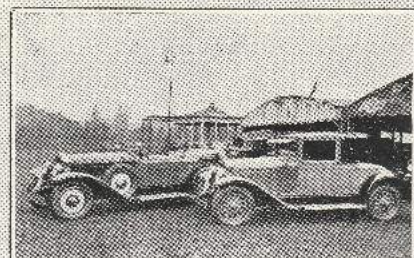
Boven: De heer E. C. Riley, tegen de La Salle geleend, in gesprek met den heer Landweer, onzen Cadillac-distributeur te Utrecht, tijdens het verblijf der karavaan aldaar.

Zooals onderstaande foto doet zien, werd de La Salle in Holland geïntroduceerd. Hieronder de convertible-coupé en de phaëton, die deel uitmaakten der karavaan.



Deze voorstellingen hadden iedereen avond bij gunstig weder plaats.

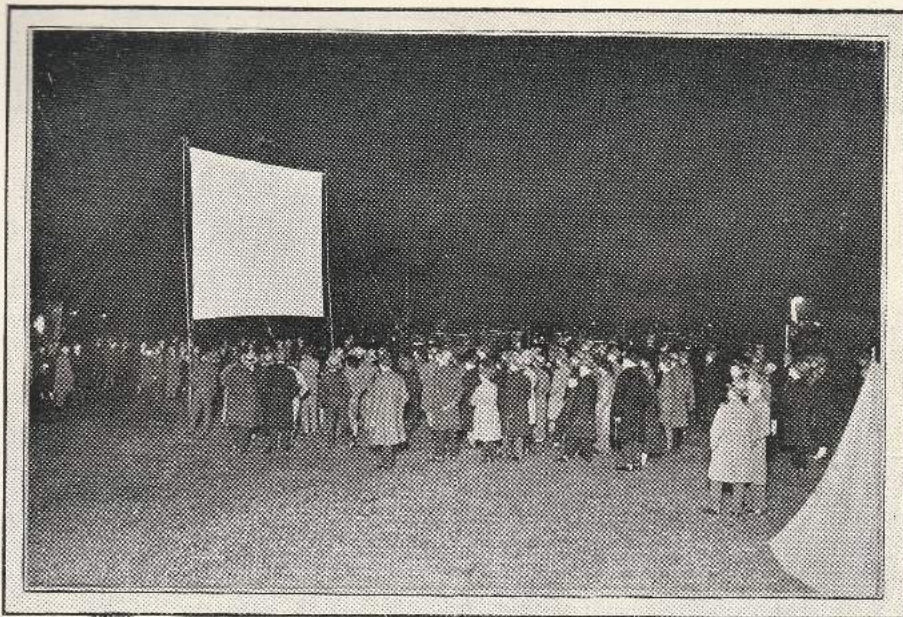
Hieronder een andere foto der aankomst te Amsterdam. De wagens en trucks komen na een parade door de stad op het IJschutterrein terug.



land behaalt een kolossaal succes.

De General Motors karavaan, die 30 April j.l. naar Nederland vertrok voor een tournee van ruim vier weken, kan op een volledig succes bogen.

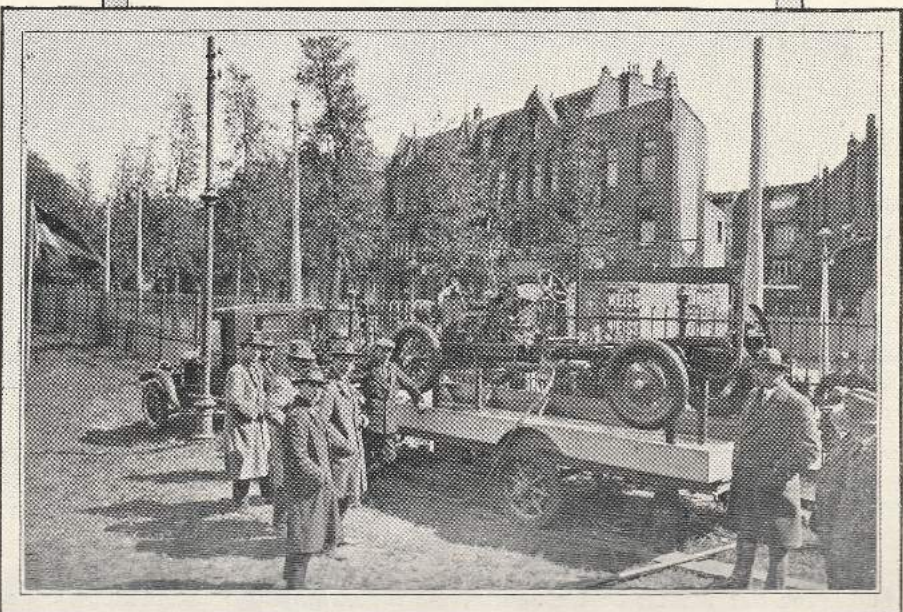
Waar zij ook doortrok, waar zij haar tenten opsloeg, overal viel haar een geestdriftige ontvangst van de zijde van het publiek ten deel, hetwelk zich wellicht voor de eerste maal een juist denkbeeld kon vormen van de verscheidenheid der producten van General Motors. Te Rotterdam, den Haag, Amsterdam, Utrecht, Arnhem en Nijmegen (tot een bezoek aan welke laatste twee plaatsen eerst onderweg besloten werd) veranderde de aanvankelijke belangstelling, opgewekt door advertenties in de dagbladen en strooibiljetten, spoedig in enthousiasme, toen de wagens door de stad defileerden alvorens in de tent ondergebracht te worden. Het behoeft ons dus niet te verwonderen, dat het aantal bezoekers der show legio was. Deze tentoonstelling was een herhaling op groter schaal van die, welke het vorige jaar in België gehouden werd. De kwistige versiering met planten en bloemen, de wapperende vlaggen droegen bij om aan het geheel een feestelijk aanzien te verleenen en de attractie te verhoogen. Deze karavaan was voor General Motors aanleiding om voor de eerste maal haar nieuwe



De bioscoopvoorstelling in de open lucht trok, zooals men hierboven ziet, een talrijk en enthustast publiek.



Ziet hier onze karavaan op het terrein der IJclub te Amsterdam.



De Buick-waterproef, die op een tractor vervoerd werd, wekte, zooals overal, de onverdeelde belangstelling en nieuwsgierigheid van het publiek op.

creatie, de « La Salle », bij het Hollandsch publiek te introduceeren. En niet zonder succes voorwaar, daar de belangstelling voor dit merk groot bleek. Tijdens den duur der show werd reeds een flink aantal prospects geboekt, evenals voor alle andere onzer merken, terwijl een zeer bevredigend aantal verkoopen afgesloten werd. De bekende Buick-waterproef werd eveneens voor de eerste maal in Holland gedemonstreerd en trok een groot aantal kijkers. Zooals de foto's, die wij in dit nummer reproduceeren, doen zien, was de belangstelling bij avond niet minder groot, waartoe de bioscoopvoorstelling niet weinig bijdroeg. O.a. werd vertoond de Chevrolet-truck-film, welke onze dealers reeds ter gelegenheid der in Maart gehouden conferentie konden zien. Men ziet hier onder meer de truck een steile helling nemen en met het meeste gemak treden beklimmen.

Het is nog te vroeg om het succes der karavaan nauwkeurig te kunnen afmeten. Buiten het verkoops cijfer, dient rekening te worden gehouden met het aantal nieuw verkregen prospects hetwelk onze dealers noteerden. Van het meeste belang evenwel is het stijgende prestige van General Motors en de sympathie, waarin haar producten zich bij het Hollandsche auto-rijdende publiek mogen verheugen.

Nieuws van hier en elders.

Mutaties.

Met ingang van 15 Mei j.l. is de heer G. N. Vansittart tot Sales Manager benoemd. Genoemde heer stond tot dusver aan het hoofd van de Antwerpsche afdeeling der General Motors Acceptance Corporation, in welke kwaliteit hij bij onze dealers goed bekend is.

* * *

De heer J. Mussard, hoofd der afdeeling Analysis, werd benoemd tot Executive Assistant van de directie. Hij blijft evenwel met de leiding zijner afdeeling belast.

* * *

De heer A. T. Thompson, die reeds de functie van Assistant Plant Manager waarnam, werd met ingang 15 Mei tot Plant Manager benoemd.

* * *

Met ingang van 17 Mei werd de heer F. C. Trachsel tot Acting Service Manager benoemd.

* * *

Op 17 Mei l.l. kwam de benoeming af van den heer Robins als Assistant Service Manager.

* * *

De heeren Van den Bosche, chef expeditie en V. Anthonis, delivery manager, begaven zich onlangs naar Rotterdam teneinde ter plaatse de aflevering van wagens voor Holland te regelen. De heer Anthonis verbleef eenige weken aldaar. Hij werd tijdelijk in zijn functie vervangen door den heer M. Laurencin.

Gemengde berichten.

De kantooruren van General Motors Continental zijn van af 18 Mei als volgt gewijzigd: van 8 tot 12 uur en 's middags van 1 tot 5 uur in plaats van 8 1/2-12 en van 1 1/2-6 uur. Des Zaterdags zijn de kantoren van 8-12 uur open.

* * *

Onder de medewerkers aan deze courant verdient bijzondere vermelding de heer J. F. Smet, fieldman voor Holland. Deze heer weet met één oogopslag te constateeren, wat de moeite waard is om gefotografeerd te worden en wat het publiek interesseert. Wij danken aan hem de illustraties, die betrekking hebben op het lossen der wagens te Rotterdam, benevens de helft der in dit nummer voorkomende foto's der karavaan. Het ware te wenschen, dat onze overige field representatives een even werkzaam aandeel namen in deze revue.

Wijzigingen in de indeeling onzer kantoorlokaliteiten, werkplaatsen en magazijnen komen veelvuldig voor. Men moet zich niet verwonderen, wanneer men een ingang, die zich den eenen dag hier bevindt, den volgende dag op een andere plaats aantreft. Het is ook geen ongewone gebeurtenis, wanneer een tak van dienst van het Velodrome naar de Fortuinstraat overgebracht wordt en vice-versa. Denkt evenwel niet, dat zulks naar willekeur geschiedt. Het is de voortdurende uitbreiding der activiteit van General Motors Continental, die dit vordert. In

de eerste plaats is de verkoop gedurende de laatste twee jaren aanmerkelijk toegenomen. Velerlei bewerkingen, die tot dusver in Amerika plaats hadden, worden thans hier uitgevoerd; zoo worden behalve de Chevrolet, verscheidene onzer andere wagens hier geassembleerd. Men heeft diensgevolge het kantoorpersoneel en het aantal werklieden belangrijk moeten uitbreiden en zooveel mogelijk partij moeten trekken van de beschikbare ruimte in het Velodrome, de Fortuin- en Coebergerstraten.

* * *

Op initiatief van den heer A. Atwill, kassier, werd uit het personeel van General Motors Continental een baseball-team gevormd. De eerste wedstrijd tegen een negental uit den Antwerpschen handel werd op 4 Juni gespeeld.

Uit Amerika.

Voor de maand April werd een productie van 5000 Cadillac en La Salle wagens vastgesteld. Beide merken hebben hierin ongeveer een gelijk aandeel.

* * *

Er bevinden zich volgens de laatste statistiek 21 miljoen 991.393 automobielen in de Vereenigde Staten, waarvan 19.237.171 personen- en 2.754.222 vrachtwagens.

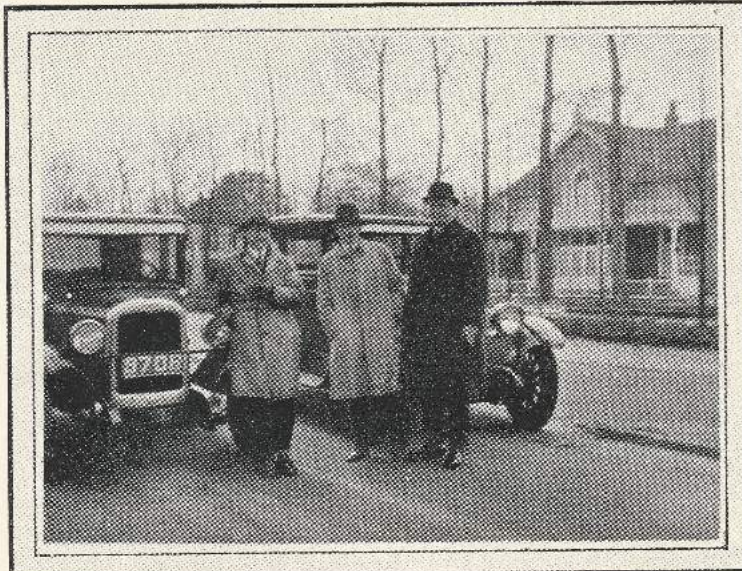
* * *

Volgens *Automotive Daily News*

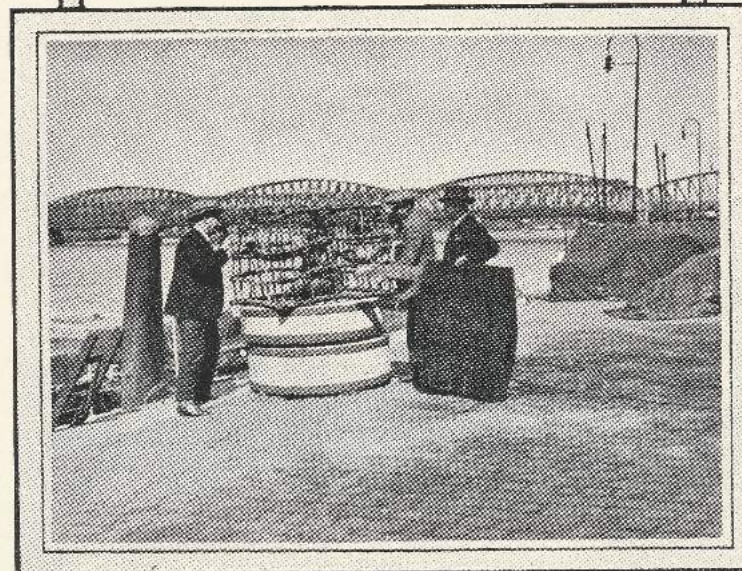
staat de Chevrolet, wat den verkoop van nieuwe wagens in Maart j.l. betreft, in den staat Washington aan het hoofd. Tot nu toe werd de eerste plaats in dien staat door de Ford ingenomen.

* * *

De Zweedsche autoriteiten hebben hun goedkeuring gehecht aan het doen bouwen door General Motors van een fabriek, waar jaarlijks 6000 wagens zullen worden geassembleerd. De kosten dezer onderneming worden geraamd op \$ 775.000.



Van links naar rechts: de heeren Kuypers, van Kalmpthout en Smet, field representatives (Holland).



Een goede vangst der karavaan. De heeren Labeye, Van den Besselaer en Leenaerts sluiten Mr. Robins in een kooi.

KUNNEN WIJ U HELPEN MET :

- 1) Ontwerp en tekst van advertenties,
- 2) Clichés,
- 3) Catalogi, vouwbladen, aanplakbiljetten,
- 4) Lantaarnplaatjes,
- 5) Foto's,
- 6) Adviezen en voorlichting voor uwe plaatselijke publiciteit,
- 7) Borden voor dealers en sub-dealers,
- 8) Kaarten voor het classeeren van prospects,
- 9) Geschilderde achterdoeken voor uwe etalage,
- 10) Raamversiering,
- 11) Prentbriefkaarten van onze modellen,
- 12) Prijscouranten ?

Onze afdelingen "Advertising" en "Sales Development" zijn U gaarne te allen tijde ter wille, wanneer U een der bovengenoemde artikelen of inlichtingen mocht noodig hebben.

PRODUCTEN GENERAL MOTORS

CHEVROLET
PONTIAC
OLDSMOBILE
OAKLAND
BUICK
LA SALLE
CADILLAC
G.M.C. vrachtwagens.

Yellow taxi-automobielen, auto-bussen en vrachtwagens.

Frigidaire elektrische vriesinrichtingen.

Delco-Light elektrische licht- en krachtinstallaties.

Fisher carrosserieën, Delco-Remy starters en ontsteking, Harrison radiateurs, Jacox stuurinrichtingen, A.C. bougies, New Departure kogellagers, afneembare Jaxon velgen, Brown Life Chapin differentiël en schroefstandwielen, Hyatt rollagers, Inland stuurwielen, Klaxon signaal-apparaten.

Een wagen voor iedereen en voor elk doeleinde.