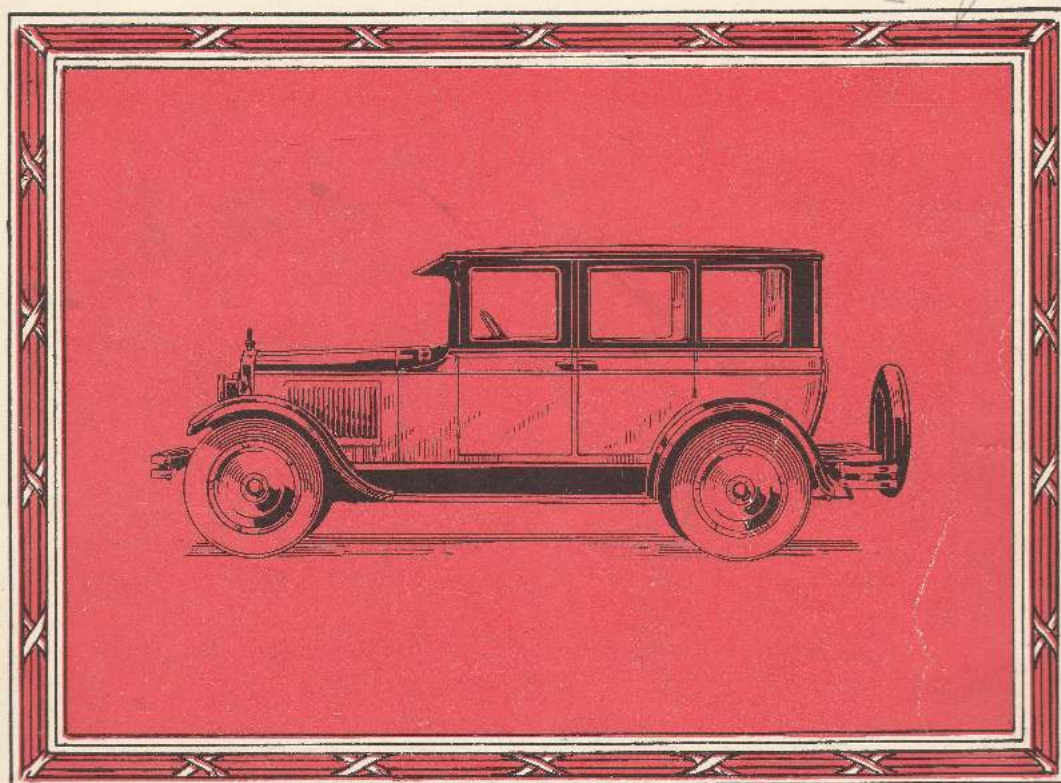


GENERAL MOTORS

COURANT

Chouwrooms v Levenhoven en de Jong



MOOIE WAGENS VAN GENERAL MOTORS
DE 5 PERS. OLDSMOBILE SEDAN

AUGUSTUS 1927



L. C. DRESSER
Advertising Manager General Motors Continental S. A.

De werkzaamheden onzer afdeling « Reclame » kunnen onderscheiden worden in publiciteit : advertenties in dag- en vakbladen en Direct-by-Mail.

Onder publiciteit wordt in het algemeen verstaan reclame door middel van aanplak- en andere borden ; showroom- en étalageversiering ; licht- en andere buitenreclame. Dit soort reclame beoogt het publiek met den naam van het product bekend te maken en dezen herhaaldelijk opnieuw onder zijn aandacht te brengen. In den regel is deze vorm van reclame slechts doeltreffend voor artikelen van weinig bekendheid en lagen prijs. Advertenties in de dagbladen treden dikwijls in de plaats van publiciteit, waarmee wij bedoelen, dat zij in vele gevallen weinig meer vermelden dan den naam van het handelsartikel, c. q. de auto. Wij geven echter de voorkeur aan meer uitvoerige couranten-advertenties, omdat iemand, die een groote som gelds voor een automobiel besteedt, gaarne van te voren zoo volledig mogelijk over zijn aankoop wenscht te worden ingelicht.

Derhalve is het onze taak, in een vorm en op een wijze, die zijn belangstelling wekken, hem de inlichtingen te verschaffen, welke voor hem van belang zijn. Dit stelt hooge eischen, zoowel wat vorm als inhoud der advertentie betreft. Wij bedoelen hiermede, dat door een pakkenden titel benevens een tekening of foto, die inhoud en strekking op treffende wijze illustreert, de aandacht van belanghebbenden op het

eerste gezicht wordt getrokken, de tekst zoodanig dient geredigeerd, dat hij de door eerstgenoemde gewekte belangstelling weet te boeien, en zoo door het geheel een blijvende gunstige indruk wordt verkregen. Wie met het bovenstaande rekening houdt, kan er van verzekerd zijn, dat zijn advertentie door zijn prospects wordt gelezen, onder voorbehoud dat hun op onopgesmukte wijze in belangwekkenden vorm eerlijke argumenten worden medegedeeld.

Zoowel buitenreclame als advertenties in de dag- en vakbladen richten zich hoofdzakelijk tot de groote massa van het publiek ; terwijl wij, door middel van onze Direct-by-Mail, ons rechtstreeks wenden tot diegene, die wij als "goede" prospects beschouwen, d.w.z. zij, die niet alleen den wensch koesteren zich een auto aan te schaffen, doch ook de noodige middelen hiertoe bezitten.

De brochures, vouwbladen, enz. der Direct-by-Mail geven Uwen prospects alle inlichtingen omtrent de door U te verkoopen wagens, welke hun belang inboezemen. Ook aan vorm en tekst dezer lectuur moet de meeste zorg worden besteed om de aanstaande koopers gunstig ten opzichte van onze producten te beïnvloeden. Vooropgezet, dat de dealer de namen zijner prospects aan een zorgvuldige schifting heeft onderworpen, mag hij zeker zijn van de beste resultaten, indien hij door Direct-by-Mail zendingen en persoonlijke bezoeken alle "goede" prospects systematisch bewerkt.

J. C. W. ...

GENERAL MOTORS

2^e JAARGANG
N^o 8

COURANT

AUGUSTUS
1927

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

Van de Redactie

door F. Mc. GILL, Parts Manager.

ONZE dealers zullen het met ons eens zijn, dat een goed en met kennis van zaken ingericht onderdeelmagazijn voor hen de goedkoopste wijze van reclame is. Het vervult een tweeledig doel in zoover, dat het behalve winst op te leveren, de balans ten gunste van den dealer kan doen overslaan, door een prospect te overtuigen, dat de keuze van den wagen, waarvoor hij zich onderdeelen te allen tijde plaatselijk kan aanschaffen, inderdaad de juiste is.

Het in stock hebben van onderdeelen werd in het verleden door onze dealers dikwijls ten onrechte als een noodzakelijk kwaad beschouwd in plaats van een krachtig verkoopargument, waarvan zij zich bedienen kunnen door een weifelenden klant te wijzen op het nut van een prima service.

Nu en dan ontmoeten wij nog wel eens een dealer, die de meening is toegedaan, dat het in voorraad hebben van onderdeelen, zijn prospects er aan zou kunnen herinneren, dat behalve de aanschaffingskosten van de auto, in den loop van tijd een bepaald bedrag dient te worden uitgetrokken voor vervanging van zekere onderdeelen.

Een juist inzicht betreffende de factoren, welke den aankoop van een automobiel beïnvloeden, wint echter bij de a. s. koopers meer en meer veld.

Verouderde ideeën moeten wijken voor nieuwe en gelukkigerwijze is het afsluiten van een koop thans zelfs hoofdzakelijk gebaseerd op de wetenschap, dat een uitstekende onderdeelen-service in geval van een ongeluk of normale slijtage steeds is verzekerd.

Het bestaansrecht van een afdeling « Onderdeelen » wordt dus nu volledig erkend. Dit ten spijt, wordt het magazijn dikwijls in een of ander afgelegen of verborgen hoekje van de zaak ondergebracht; worden de onderdeelen zonder eenig systeem opgeborgen; bestaat er geen inventaris-lijst, hetgeen het zoo goed als onmogelijk maakt om het gevraagde direct te voorschijn te brengen, terwijl het bovendien diefstal en beschadiging van onderdeelen in de hand werkt.

Het magazijn, hetzij klein of omvangrijk, moet zich op een goed verlichte plaats bevinden en zoo gesitueerd zijn, dat klanten en het personeel van den dealer er gemakkelijk toegang vinden.

De onderdeelen behooren ondergebracht te worden in daarvoor vervaardigde vakken van hout of metaal, terwijl een kaartstelsel dient te worden bijgehouden om inkomende en uitgaande posten nauwkeurig te noteeren en den stand van den stock overzichtelijk te maken. Zodoende wordt een maximum winst verzekerd en de belangen van den dealer het beste gebaat.

Wanneer in plaats van onderdeelen eens overeenkomstige

bedragen in geld in de vakken werden geplaatst, zou het ons dan verwondering baren, indien de dealer meer aandacht schonk aan het deponeren en uitnemen van zelfs de kleinste som? Is het daarom niet onlogisch om kapitaal vast te leggen in onderdeelen en niet de meest strikte controle uit te oefenen over een dergelijken stock, zooals dit het geval zou zijn indien dezelfde waarde in baar geld zich in Uw magazijn zou bevinden?

Evenveel aandacht dient geschonken aan de keuze van het personeel in een magazijn van onderdeelen. Zoo goed als niet de eerste de beste als verkoper wordt aangesteld in Uw zaak, even zoo noodig is het om het toezicht in Uw magazijn aan een vertrouwd en vakkundig persoon op te dragen, wil Uw service in alle opzichten aan haar doel beantwoorden.

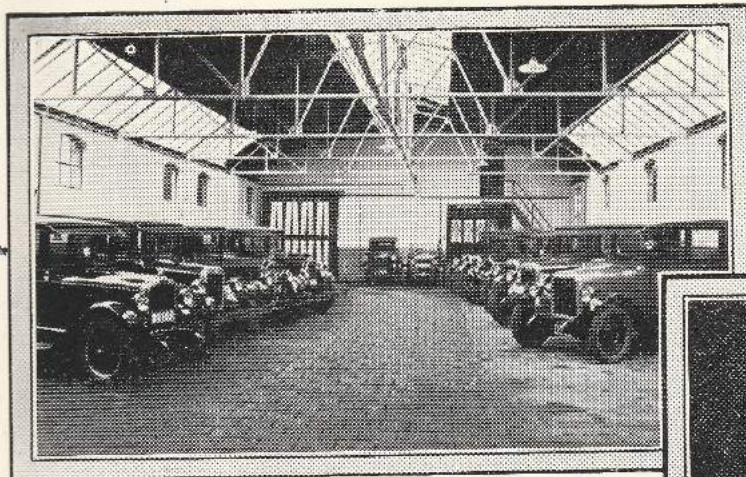
Uit het bovenstaande mogen wij afleiden, dat, wil men een stockroom met succes inrichten en exploiteeren, vastgehouden zal dienen te worden aan een zeker werkplan, dat wij hieronder in groote trekken laten volgen:

- 1) Kies een gunstig gelegen en goed verlicht gebouw, gemakkelijk toegankelijk voor klanten en personeel.
- 2) Besteed voldoende aandacht aan het opbergen van onderdeelen in de reeds eerder genoemde vakken.
- 3) Leg een inventaris-lijst aan, ter controle van in- en verkoop van Uw onderdeelen.
- 4) Kies Uw personeel met zorg en geef het voldoende leiding.
- 5) Vul Uw stock geregeld eens per maand aan, ter voorkoming van extra onkosten voor vracht en loon.
- 6) Houd buiten Uw maandelijkschen omzet, een stock in reserve voor één maand, in geval van onvoorziene omstandigheden.
- 7) Liquideer zoo spoedig mogelijk en op de meest gunstige voorwaarden onderdeelen, die incourant dreigen te worden.

Wij willen onzen dealers ten zeerste aanbevelen om van hun stockroom een model-magazijn te maken — een voorbeeld van orde en netheid — dat zij te allen tijde aan hun prospects kunnen toonen en dat zodoende volkomen beantwoordt aan hetgeen wij in den aanhef van dit artikel schreven — de minst kostbare wijze van een goede reclame.

Moge spoedig het tijdstip aanbreken, dat al onze dealers over een model-inrichting beschikken, niet alleen wat hun onderdeelen-magazijn betreft, doch ook ten opzichte van al hun andere diensten. Daarom zouden wij ons gelukkig achten diengenomen onzer vertegenwoordigers, wier onderdeelen-afdeling nog niet voldoet aan alle moderne eischen, zooals wij die hierboven omschreven, onzen daadwerkelijken steun te verleen bij het organiseren en exploiteeren op gezonden commercieele basis van hun stockroom.

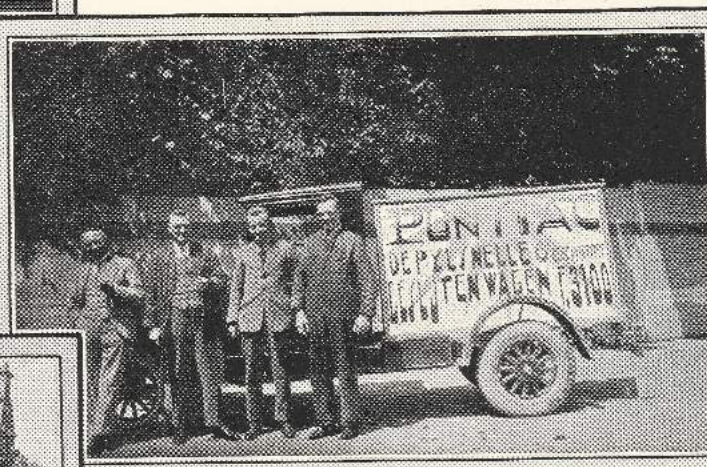
CHEVROLET



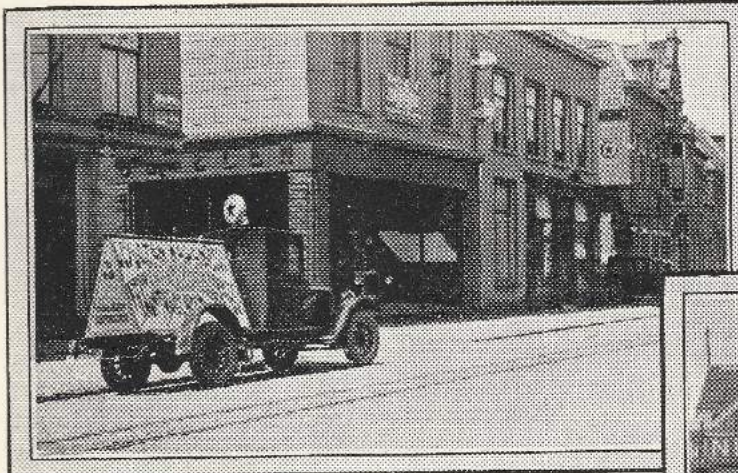
De garage der N. V. Wander te Assen, die gunstig opvalt door een indruk van orde en zindelijkheid.

Gebouwen en bedrijf van enkele onzer Hollandsche dealers.

Van links naar rechts : de H.H. Bernard Bulten, dealer te Doetinchem ; S. Dolstra, zijn boekhouder ; H. Bulten, zijn zoon ; en J. Borghuis, chef der werkplaats.



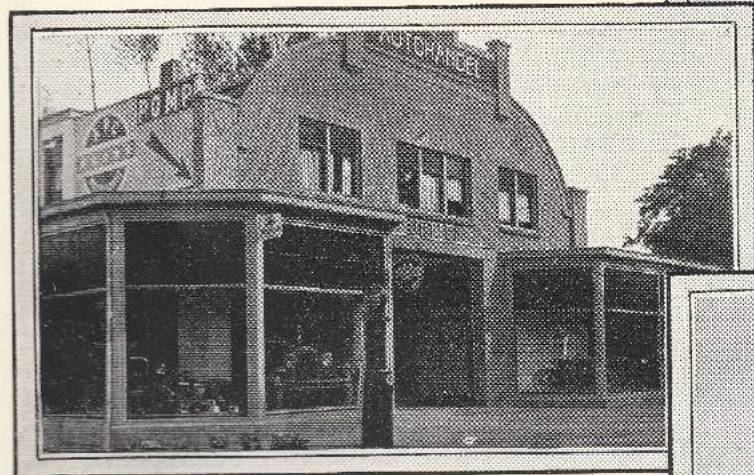
De gebouwen van den heer Henri Nefkens, onzer dealer te Amersfoort, van buiten gezien.



Chevrolet-truck met reclame-borden voor Chevrolet en Pontiac, van den heer Bulten, gefotografeerd voor de gebouwen van dezen dealer.



Reclame-bord van de N. V. Wander te Assen, geplaatst langs een weg behoorende tot het circuit van Drente, waar onlangs de T. T.-races voor motorrijwielen gehouden zijn.



Het nieuwe filiaal-gebouw te Elst van de firma Jetten, onzer dealer te Genneep.



CHEVROLET

Onze dealer te Verviers, een enthousiast boks-liefhebber.

Toen we in ons vorige nummer constateerden, dat in de automobielbranche percentsgewijze meer sport-liefhebbers voorkomen dan in enig ander vak, vergisten we ons niet. Dat wordt opnieuw bewezen in den persoon van den heer Cartigny, onzen Chevrolet-en Oakland-dealer te Verviers. Boksen is de geliefkoosde sport van den heer Cartigny, die hij sedert zijn negentiende jaar (hij is thans 36 jaar oud) beoefent. Reeds vóór den oorlog was hij de roem en de trots van zijn duizenden sportminnende stadgenooten. Talrijke amateurs-wedstrijden heeft hij gewonnen, en hoewel hij nooit officieel kampioen van zijn woonplaats is geworden, wordt hij toch algemeen als zoodanig geschouwd. Door een bijzondere omstandigheid kan hij in de sport geen verdere carrière maken. Hoewel hij door zijn lichaamsgewicht (62 1/2 Kg.) thuis behoort in de klasse der licht-gewicht-boksers, staat zijn lengte (1.75 M.) hem in den weg om onder de boksers van zijn gewichtsklasse een tegenstander te vinden. Ofschoon dus groter successen op sportgebied voor hem niet meer zijn weggelegd, blijft hij regelmatig twee maal per week boksen uit louter liefde voor de sport en als oefening van zijn spieren.

Wij moeten hier nog aan toevoegen, dat de heer Cartigny een uitstekend schutter is. Vóór den oorlog behaalde hij bij een schietwedstrijd te Verviers den eersten prijs.

In het jaar 1923 kwam de heer Cartigny in den autohandel. Aanvankelijk was hij Ford-dealer, maar in 1925 ging hij over naar de merken Chevrolet en Oakland. Hij is een der allereerste dealers, door de General Motors Continental aangesteld; het contract met hem werd geteekend gelijk met dat van den heer Polfer in Luxemburg en onzen vroegeren Luikschendealer, de firma Stappers frères.

Mr. Cartigny en de gebruikte wagens.

Mr. Cartigny is specialist in gebruikte wagens. Echter weigert hij altijd aan zijne klanten, die hem vragen een gebruikten wagen in koop te nemen, meer te betalen dan de wagen werkelijk waard is. De prijs, welken hij biedt, is altijd zoodanig, dat, vermeerderd met de onkosten voor reparatie en een redelijke winst, de verkoop van den wagen niet bemoeilijkt wordt. Mr. Cartigny geeft er de voorkeur aan, liever den verkoop van een nieuwen wagen te missen, dan verplicht te zijn een gebruikten in koop te nemen tegen een overdreven prijs; wat in werkelijkheid neerkomt op het toestaan van een korting op den



De heer P. Cartigny als bokser, photo genomen op leeftijd van 23 jaar.

verkoopsprijs van den nieuwen wagen. Daarenboven koopt Mr. Cartigny nooit een tweede-hands wagen tegen contante betaling. Hij biedt verrekening aan door middel van een 3-maands accept, waarmede de eigenaar van den wagen bijna altijd accoord gaat. Op die manier vordert het terugnemen van gebruikte wagens niet het vastleggen van soms zeer aanzienlijke bedragen, wat sterk den handel in nieuwe automobielen, welke toch de hoofdzaak voor den dealer is, zou kunnen bemoeilijken. Deze termijn van 3 maanden, vanaf de terugname van de automobiel tot aan de honoreering van het accept, kan als voldoende beschouwd worden voor den afzet der gebruikte wagens.

Het zou inderdaad een bewijs zijn van slechte verkoopbaarheid, indien zij niet binnen 3 maanden van de hand gedaan konden worden.

Chevrolet de eerste, die een zware berghelling beklimt.

De *Revue Automobile* te Bern en de *Feuille d'Avis de Lausanne* maken melding van een schitterende prestatie van een Chevrolet vrachtauto. De heer Frederic Luginbühl, vergezeld van Ingenieur Weber, is er in geslaagd met een Chevrolet vrachtauto, beladen met 1000 Kg., Praillon in de Val des Dix te bereiken. Praillon is een gehucht, gelegen op 1500 M. hoogte, dat alleen des zomers, als het vee zich op de Alpenweiden bevindt, bewoond wordt, en dat door geen enkelen weg met het dal verbonden is. De Chevrolet was dus verplicht zich langs een muilezelpad omhoog te werken, waarop vóór haar zich nog nimmer een automobiel gewaagd had; wat slechts mogelijk was door hier een rotsblok te doen springen, daar een brug te slaan en zelfs een muur tusschen twee huizen omver te halen. De tocht duurde 8 uur, alvorens de plaats van bestemming werd bereikt. Dit bravour-stukje geeft weer eens te meer een overtuigend bewijs van de ongeëvenaarde prestatie en bedrijfszekerheid der Chevrolet.

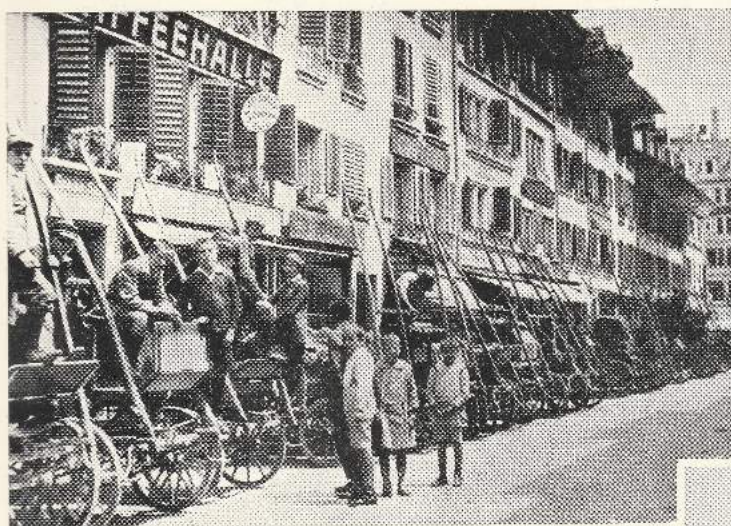
De nieuwe zegepraal van de Chevrolet in Holland.

De Chevrolet heeft in Holland weer een nieuwe zegepraal behaald op het Concours de Carrosserie te Zandvoort van 16 Juli ll., waar de heer Kievenaar het nieuwste Chevrolet-model, een Imperial Landau had ingeschreven. In de categorie conduites intérieures van 2001 tot 3000 gulden verwierf deze fraaie wagen



De heer Paul Cartigny, dealer voor Chevrolet-Oakland-Pontiac, te Verviers.

den 1sten prijs, terwijl de 2de en 3de prijzen respectievelijk aan een Ryan en een Essex werden toegekend.



Deze foto is van jongen datum, ofschoon de hierop voorkomende wagens dit niet zouden doen vermoeden. Zij werd door onzen fieldman Eberhard op een marktdag te Bern genomen.

Met de Camera in ons Zwitsersch territorium.

In tegenstelling met het foto hiernaast, geven we hieronder een beeld van meer moderne verkeersmiddelen te Bern. Deze opname danken wij eveneens aan onzen fieldman, den heer Eberhard.



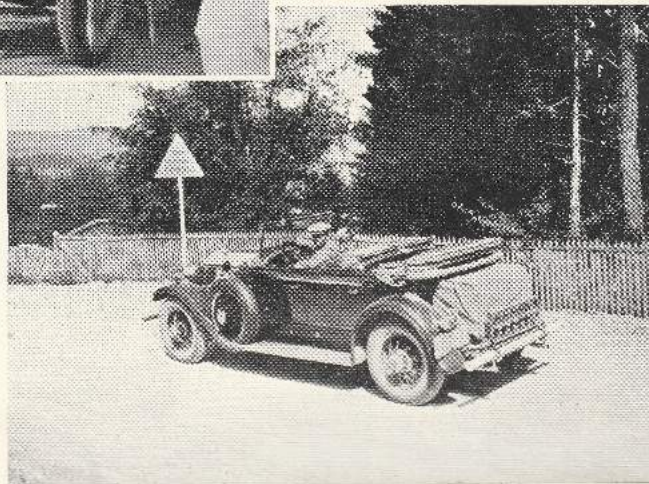
Boven : De heer M. Laurencin doet zijn Cadillac sport phaeton een oogenblik halt houden aan den oever van het Lac du Joux (op 1000 M. hoogte). (Tegentlicht-opname Dedyé.)

Onder : Op den Fluela pas (2388 M.) in Juni. Het meerij is nog steeds met ijs bedekt. (Foto Dedyé.)



Links : De Chevrolet-truck, een jungle voorstellend, verwierf op het bloemencorso te Genève (26 Juni) een prijs. (Foto Dedyé.)

Onder : De Zwitsersche autoriteiten geven blijk van een juist kijk op de menschelijke psychologie, door bij een gevaarlijke bocht een bord te plaatsen, waarbij automobilisten verzocht worden langzaam te rijden om... het landschap te bewonderen. (Foto Dedyé.)





Buick

Een mooie showroom bevordert den verkoop van het product.

Wij stelden onzen Zwitserschen dealer, den heer d'Arcis, in de gelegenheid in dit nummer uitvoerig uit te weiden over het belang van een goed ingerichte showroom voor den verkoop. Met evenveel genoegen geven wij het woord aan onzen Buick-, Oldsmobile- en La Salle-dealer te den Haag, de firma J. E. van Maasdijk & Co., die ons over dit onderwerp het volgende bericht :

« Een elegante showroom bevordert den verkoop van het product.

» Nu wij sedert 1 Mei j.l. een nieuwe showroom, die aan de straat is gelegen, hebben geopend, is het ons een bijzonder genoegen U te kunnen mededeelen, dat de resultaten in korten tijd werkelijk buitengewoon zijn geweest.

» Waren wij met onze showroom van 25 x 12 M., welker ruimte wij gedurende drie jaar speciaal als tentoonstellingszaal benutten, tevreden, sedert wij onze nieuwe toonzaal aan de Bezuidenhout boulevard hebben geopend, is onze verkoop belangrijk grooter geworden en schrijven wij dit hoofdzakelijk hieraan toe.

» Vanzelfsprekend behoort in een mooie showroom een prima merk. Geen tevreden clientèle echter, zonder een uitstekende verkoopsorganisatie en een volmaakte service. Wij zijn buitengewoon tevreden over de producten van General Motors, die thans tegen zeer lage prijzen op de wereldmarkt verschijnen. In het bijzonder roemen wij het nieuwste product, de La Salle, den soepelen, snel optrekkenden 8 cylinder wagen, waarvan wij sedert kort het agentuur voor den Haag en omstreken op ons hebben genomen.

» Wij twifelen niet, of deze wagen zal spoedig een van de meest populaire Amerikanen op de automobiemarkt worden. »

De noordelijke provinciën van Nederland blijven niet bij de rest des lands achter.

Ditmaal willen wij gewagen van een onzer meest vooruitstrevende vertegenwoordigers in het noorden van ons landje, de N. V. Eerste Noord-Nederlandsche Auto Maatschappij v/h D. Bakker; Buick- en Chevrolet-dealer te Groningen.

Een harer directeurs, de heer D. Bakker, kan bogen op een langdurige ervaring daar hij reeds in 1905, weliswaar op bescheiden voet, optrad als handelaar in rijwielen, motorfietsen en auto's, na in de leer geweest te zijn bij de bekende firma Eysink te Amersfoort.

De eerste agentuur, welke de heer Bakker op zich nam, was die van Minerva, F. N. en Spijker automobielen (welk laatste merk sinds eenige jaren van de markt is verdwenen). In 1910 werd zijn zaak in een naamlooze vennootschap omgezet, onder mede-directeurschap van den heer H. Penon. De nieuwe vennootschap — E. N. N. A. M. v/h D. Bakker genaamd — breidde spoedig haar vleugels uit en verkocht binnen korten tijd een groot aantal wagens in de provincie Groningen. In 1913 nam de Buick reeds de voornaam-

ste plaats in van haar omzet. De jonge maatschappij belaste zich eveneens met de Ford-vertegenwoordiging voor het Noorden, welk agentuur zij tot 1924 behield. Sinds 1925 verkoopt de E. N. N. A. M. slechts producten van General Motors. In dat jaar werd zij Chevrolet- en Oakland-dealer, terwijl haar in 1926 de vertegenwoordiging der Pontiac werd opgedragen.

(Zie vervolg blz. 14.)



De heer Istvan Bélik, onze Buick- en Oldsmobile-dealer te Charleroi.



Nieuws der General Motors Familie.

De General Motors Acceptance Corporation breidt haar kapitaal uit.

De G. M. A. C. heeft onlangs aan de regeering van den Staat New-York toestemming verzocht om haar kapitaal van 25 op 35 miljoen dollar uit te breiden door de uitgifte van 100.000 premie-aandeelen, die alle verkocht zullen worden aan de General Motors Corporation.

Zoodra deze uitgifte een voldongen feit zal zijn, zullen kapitaal en reserve der G. M. A. C. meer dan 50 miljoen dollar bedragen. In verband hiermede is het wel interessant te weten, dat de G. M. A. C. in 1919 begon met een kapitaal van 2.500.000 dollar, en dat het totaal der tot heden door haar verleende credieten 2 miljard dollar bedraagt, waarvan nog geen duizend dollar als verlies geboekt moesten worden.

Door deze kapitaal-uitbreiding behooft de G. M. A. C. tot de grootste bankinstellingen der Vereenigde Staten, wat blijkt uit het volgende onlangs in *Automotive Daily News* verschenen lijstje der belangrijkste Amerikaanse banken:

1. National City Bank, 141 miljoen 832.000 dollar; 2. First National Bank, 87.691.000 dollar; 3. Chase National Bank, 78.743.000 dollar; 4. National Bank of Commerce, 67 miljoen 882.000 dollar; 5. American Exchange-Irving Trust, 61.171.000 dollar; 6. Bank of Italy, 57.893.000 dollar; 7. Bankers Trust Company, 56.946.000 dollar; 8. Quaranty Trust Co, 56.854.000 dollar; 9. Equitable Trust, 53.927.000 dollar; 10. Union Trust Co of Pittsburgh, 52 miljoen 097.000 dollar; 11. General Motors Acceptance Corporation, 50.415.000 dollar.

Dat de G. M. A. C. nogmaals besloot tot uitbreiding van haar kapitaal behoeft geenszins te verwonderen, als men bedenkt, dat de productie van General Motors van maand tot maand toeneemt en allerwegen het systeem van verkoop op termijnbetaling meer en meer ingang vindt. Het gevolg daarvan is een onafgebroken stijgend zakencijfer van de G. M. A. C.

De A. C. bougies over den Atlantischen Oceaan.

De A. C. Spark Plug Co mag aanspraak maken op de eer, dat haar product niet weinig heeft bijgedragen tot het succes van Lindbergh en zijn *Spirit of St. Louis*, welke namelijk met A. C. bougies was uitgerust.

General Motors' succes op ander dan automobiël-gebied.

Ofschoon General Motors Continental en haar dealers zich uitsluitend tot den verkoop van automobielen en vrachtauto's der G. M. C. bepalen, zal het ongetwijfeld onzen lezers belang inboezemen, dat het succes der General Motors producten niet uitsluitend tot het automobiël-gebied beperkt is.

De verkoop der koelapparaten Frigidaire is voortdurend stijgende. In 1926 bedroeg hij tweemaal zooveel als in 1925. Alleen het verkoops cijfer van de maand Maart 1927 was het dubbele van dat over het geheele jaar 1924. Op vijf koelapparaten, die tegenwoordig in de Ver. St. worden verkocht, is er een Frigidaire. Wat omzet betreft, neemt onder al de bij General Motors aangesloten maatschappijen Frigidaire de tweede plaats in, volgens het verkoops cijfer in dollars de derde.

De Balans over de eerste zes maanden van dit jaar.

Volgens de cijfers, waarover G.M. tot heden beschikt, kan zij weer een belangrijken vooruitgang in zaken tegenover vorig jaar boeken. Wij laten hieronder de verkoopen der eerste zes maanden respectievelijk van 1926 en 1927 volgen:

	1927	1926
Januari	81.010	53.698
Februari	102.025	64.971
Maart	146.275	106.051
April	180.106	136.643
Mei	171.364	141.651
Juni	152.000	117.176

832.780 620.190

Een stijging dus van 25 per honderd in vergelijking met vorig jaar. Hierbij dient opgemerkt, dat het cijfer 152.000 voor de maand Juni slechts benaderend is genomen, omdat de definitieve cijfers voor Cadillac, La Salle en Oldsmobile nog niet in ons bezit zijn. Het verschil tusschen het juiste en dit benaderende cijfer kan echter niet van beteekenis zijn.

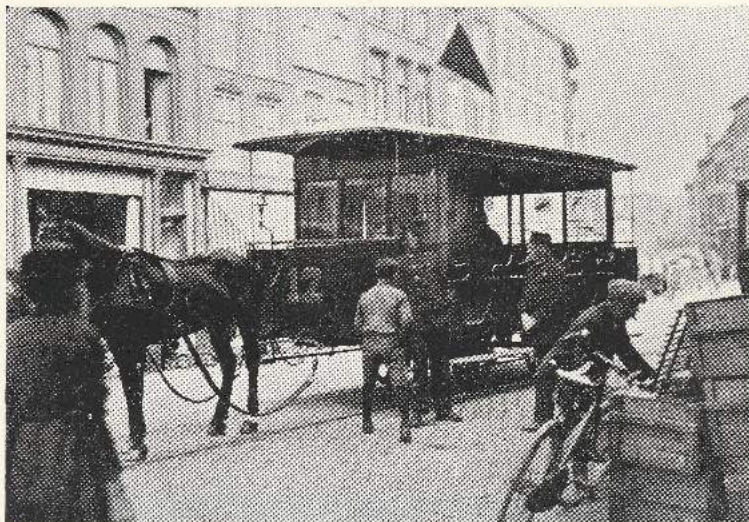
Wat deze stijging beteekent, komt nog te meer uit, als men weet, dat de totale verkoop der geheele

Amerikaansche automobiël-industrie in vergelij-

king met 1926 met 10 % is gedaald. Wel een bewijs, dat G. M. C. onweerstaanbaar de suprematie op de wereldmarkt bezit.



De heer C. Kuypers, fieldman voor Holland, gekleedt toen hij nog vliefofficier der Koninkl. Nederlandsche Marine was.



Te 's-Hertogenbosch bestaat nog de primitieve paardentram, een verkeersmiddel, dat stellig niet meer van onzen tijd is.

General Motors en de Grand Prix de Belgique.

Wij kwamen in ons vorig nummer reeds met de mededeeling, dat General Motors' wagens op geenerlei wijze aan dit evenement zouden deelnemen. Hetgeen overigens volkomen in overeenstemming is met de politiek der G. M. Corporation ten opzichte van snelheidswedstrijden. Zoo houden wij ons b.v. steeds afzijdig bij de groote wedstrijden te Indianapolis (Verenigde Staten). Verre van der directie van G. M. aan gebrek aan durf te verwijten, moeten wij constateeren, dat de chassis, die voor deze rennen ingeschreven worden, in den regel geen standaard-chassis zijn, doch speciaal geconstrueerd of wel gewijzigd met betrekking tot hun deelname in de races. Zelfs wanneer het wedstrijdreglement standaard-chassis voorschrijft (zooals dit het geval was voor den Grand Prix de Belgique)

zijn eenige afwijkingen toegestaan, zooals wijziging in de overbrengingsverhouding van den versnellingsbak en de achteras, vermeerdering of vermindering van den cylinderinhoud, etc. De wagens, welke de deelnemende fabrieken voor wedstrijden doen inschrijven, zijn dus nooit geheel en al gelijk aan die, welke aan particulieren worden geleverd.

Hierteenover staat, dat de wagens, welke op het proefterrein van General Motors aan een langdurige, zware proef worden onderworpen, tot in de kleinste bijzonderheden van een standaard-uitvoering zijn en op geenerlei wijze afwijken van die modellen, zooals men ze bij onverschillig welken dealer kan koopen. Begrijpelijkwijze is het practisch nut van deze serie proeven, die dikwijls maandenlang duren, veel grooter dan bij uitsluitend sportieve evenementen. Aan den anderen kant is de publiciteit, die van snelheidswedstrijden uitgaat, veel omvangrijker, daar bij onze proeven op eigen terrein uit den aard der zaak geen publiek aanwezig is.

General Motors gaf ter gelegenheid van den Grand Prix de Belgique 1927 op de volgende wijze van haar activiteit blijk.

Alle eigenaren van onze producten werden in de gelegenheid gesteld om gratis gebruik te maken van het parkeerterrein, dat daartoe door ons ter beschikking was gesteld en hetwelk ruimte bood voor een zeer groot aantal wagens. Buiten een besparing van frs. 20.— aan kosten van stalling, genoten eigenaars van G. M. wagens bovendien het voorrecht van een goed bewaakt terrein, gelegen dicht bij de in- en uitgangen, terwijl een geschoold personeel ter plaatse was om in eventuele gevallen hulp te verlenen.

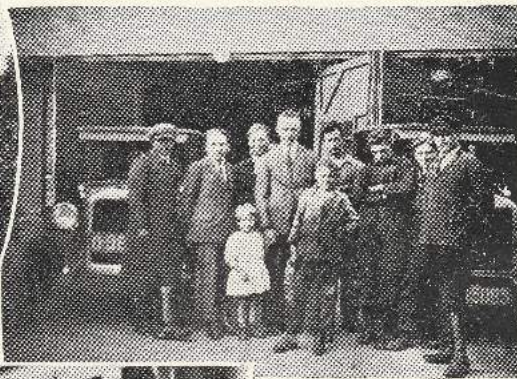
Jammer echter, dat het weder niet medewerkte en zoodoende het succes kleiner was dan wij aanvankelijk hadden verwacht. Van af den aanvang der races en gedurende den geheelen Zaterdag en de daarop volgende nacht bleef de regen in stroomen neergutsen. Niet alleen dat het publiek hierdoor

verre van talrijk was, maar diegenen, die zich naar het circuit gewaagd hadden, zagen hun wagens tot aan de assen in modder en slijk wegzinken. Door ons werden 72 biljetten voor gratis stalling uitgegeven, terwijl op een maximum van 200 was gerekend. Volgens telling waren er Zaterdag 9 Juli te 6 uur namiddag, ongeveer 390 wagens op het parkeerterrein verzameld, waarvan niet minder dan 10 % producten waren van General Motors. De groote massa zou eerst Zondag komen. De regen bleef evenwel met zooveel hevigheid aanhouden, dat de verdere toegang van automobielen tot het circuit door de gendarmerie werd verboden.

De steun, verleend door onze op het terrein aanwezige vertegenwoordigers beperkte zich hoofdzakelijk tot het helpen losmaken van de gestationeerde wagens uit de modder. Wij constateeren echter met genoegen dat General Motors' wagens deze hulp meerendeels konden ontberen, daar

Inzet: De heer H. Wiwel (Sales Promotion Department) hijscht de Amerikaanse vlag op het parkeerterrein van General Motors Continental.

Rechts de heer Bellefontaine, onze dealer te Waisnes les Malmédy, te midden van zijn personeel. Twee mechanici van genoemde firma reiken de gratis biljetten voor stalling uit.



Links: Vertegenwoordigers van General Motors te Francorchamps. Van links naar rechts: een mechanicien der firma Bellefontaine frères; Mlle L. Walter, Gen. Mot. Cont.; B. H. Spanjaard van de afdeling Advertising; een andere chauffeur van onzen dealer te Malmédy en de heer Laurencin, fieldman, staande bij zijn Oldsmobile.

zelfs de oudste hunner, dank zij hun krachtigen motor, zich zonder moeite uit het slijk konden bevrijden. Zodoende konden onze mannen hun aandacht verdeelen tusschen onze wagens en die van andere merken, welke niet zoo gemakkelijk uit het in een modderpoel herschapeen terrein losgemaakt werden.

De omzet van General Motors sinds 1 Januari.

Op blz. 6 gaven wij de voorloopige productie-cijfers van G. M. gedurende het eerste kwartaal 1927. De verkoopscijfers in ons bezit, bevestigen die voor de productie. G. M. verkocht in Juni i.l. 155.525 wagens aan haar dealers tegenover 111.380 in Juni 1926. Haar omzet bedraagt van af 1 Jan. j.l. 883.477 wagens (tegen 636.087 voor het gelijke tijdvak van 1926 en 389.209 in 1925).

Onze wagens behalen een serie welverdiende successen te Parijs.

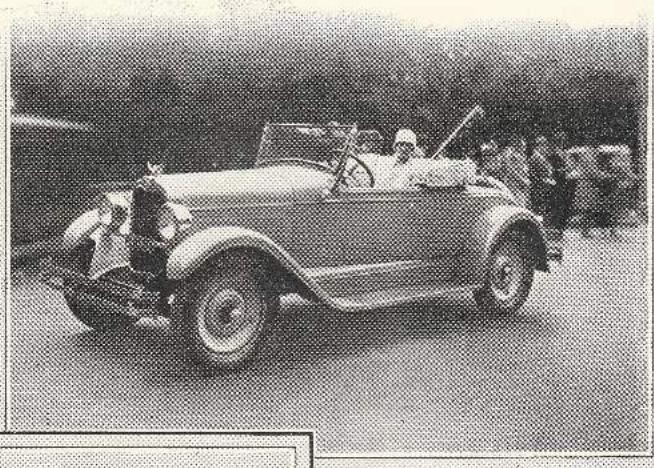
Evenals kortelings te Amsterdam en Scheveningen, verwierven General Motors' producten lauweren op diverse concours te Parijs. Naar ons gemeld wordt, behaalden wagens van General Motors 10 prijzen op het door het blad *L'Auto* uitgeschreven Concours d'Élégance, waaraan 149 merken deelnamen. Negen der bekroonde auto's waren gecarosseerd door Fisher. Op het Concours d'élégance in het Bois de Boulogne,

Een Chevrolet truck-chassis door oningewijden in 6 1/2 minuut geassembleerd.

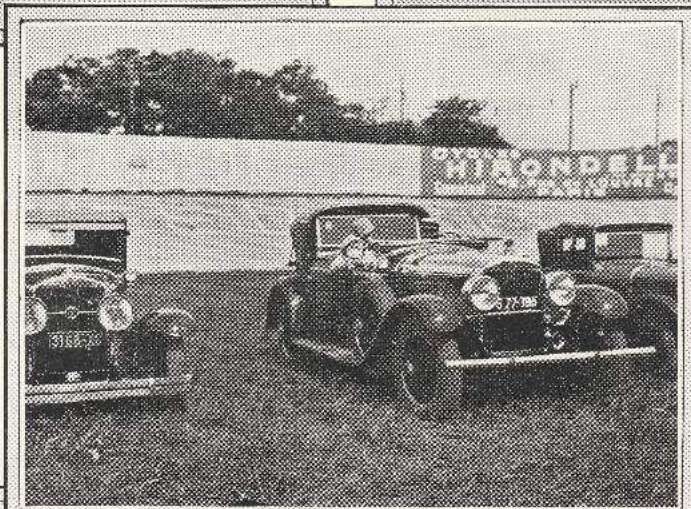
Het is kortelings aan acht leden der S. A. E. (Vereeniging van Automobieltechnici in Amerika) gelukt om in een kamp, waaraan zeven dergelijke teams deelnamen, een 3/4 tons truck-chassis in den minimalen tijd van 6 1/2 minuut te assembleeren. Dit feit wordt nog belangwekkender, wanneer we weten, dat geen der deelnemers op eenige wijze tot de Chevrolet-organisatie behoorde. De onderdeelen lagen willekeurig dooreen,



Boven: Mlle. Huguette Jay van het Théâtre des Capucines in haar Oakland sport roadster, waarmee zij den tweeden prijs behaalde. De eerste prijs werd toegekend aan een La Salle phaeton. (Concours voor acteurs en tooneelspeelsters.)



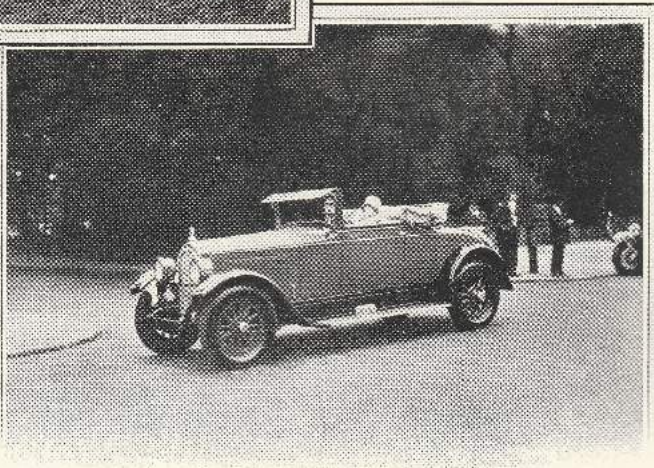
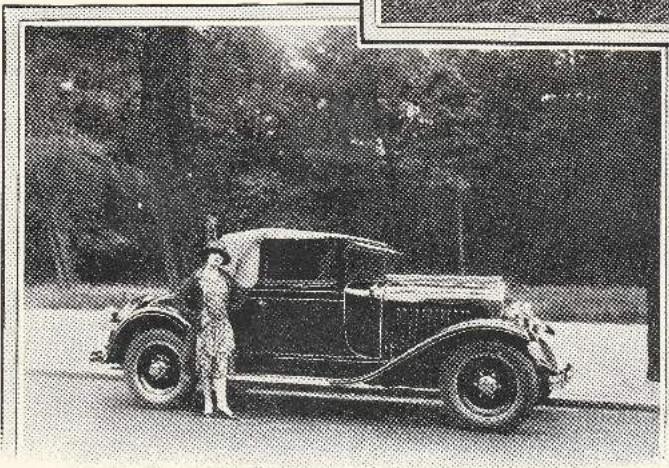
Boven: Mlle. Diana van het Théâtre Marigny, wier Oakland sport roadster bekroond werd op het concours, uitgeschreven door de bladen *Fémina* en *L'Intransigeant*.



Midden: De heer en mevrouw St. Granier in hun Cadillac sport phaeton op het concours van *L'Auto*.

Onder: Een La Salle coupé-transformable, bekroond op het *Fémina* - *L'Intransigeant* concours.

Onder: De sierlijke Buick coupé-transformable, die op het concours *Fémina* - *L'Intransigeant* evenzeer lauweren oogste.



georganiseerd door de bladen *Fémina* en *L'Intransigeant*; bij de kampioenschapswedstrijden voor acteurs en tooneelspeelsters, verwierven onze merken Cadillac, La Salle, Buick en Oakland eveneens hoge onderscheidingen. Te meer verheugt ons dit nieuws, daar het ditmaal tot ons komt uit Frankrijk, de bakermat der wereld-automobiellindustrie en het land der elegante carrosserieën.

hetgeen de reeds moeilijke opgave nog verzwaarde. Bovendien mocht slechts worden gebruik gemaakt van gereedschappen, zooals ze bij elken wagen worden geleverd. Na assemblage, werd de kwaliteit van het werk beoordeeld door het chassis een zekeren afstand op den weg te laten afleggen.

Dit is wel het bewijs, dat elk willekeurig onderdeel van de Chevrolet-truck gemakkelijk te vervangen is.

CHEVROLET

De heer Charles Nord, een van de "oude garde" van G.M.

De heer Charles Nord, Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-dealer te Antwerpen, behoort tot de oudste vertegenwoordigers van General Motors in Europa. Reeds in 1913 verkocht hij één onzer producten, n.l. de Buick, in Holland en België. Het Buick-agentschap stond destijds bekend als « Garage de la rue Jésus, S. A. ». In het daarop volgende jaar nam de heer Nord met zijn Buick deel aan de Rallye d'Ostende, bij welke gelegenheid deze wagen, door hemzelf bestuurd, in den wedstrijd over 1 K.M. met flying start een snelheid behaalde van 103 K.M. per uur. Als bewijs voor de goede kwaliteit van het te dien tijde gebruikte materiaal, dient, dat verscheiden Buicks door den heer Nord voor den oorlog verkocht, thans nog in gebruik zijn.

Helaas kwam met de bezetting van België voorloopig een eind aan de aangename relaties tussen den heer Nord en General Motors. Bij het sluiten van den wapenstilstand bevond zich de Buick-vertegenwoordiging voor België in handen van den heer P. Cousin, die zich daartoe speciaal naar Amerika had gegeven. Het stond nochtans geschreven, dat de heer Nord

voor Antwerpen en omgeving. In 1923 werd hij sub-dealer van den Chevrolet-agent voor België te Brussel.

Reeds gedurende het eerste jaar verkocht de heer Nord, volgens zijn zeggen, een derde van alle in België geïmporteerde Chevrolets. Met de vestiging van General Motors te Antwerpen, trad ook voor de zaak van den heer Nord een tijdperk van nieuwen bloei in. Niettegenstaande het veel kleiner worden van zijn district, bedraagt zijn omzet op het oogenblik vijf maal zoo veel als in 1923. Wij meenen hieruit te mogen con-

cludeeren, dat een uitgestrekt territorium geen onverdeeld gunstigen invloed uitoefent op het zakencijfer van een dealer, daar hij dikwijls in de onmogelijkheid zal verkeeren om het grondig te bewerken en alle prospects van zijn Direct - by - Mail campagne persoonlijk te bezoeken.

Volgens den heer Nord — en hij kan uit ondervinding spreken — zijn publiciteit, de organisatie der verkoop-afdeeling en service, drie onmisbare elementen voor het succes van een automobielzaak. Wat publiciteit betreft, besteedt hij jaarlijks een groot bedrag voor reclame in plaatselijke schouwburgen en bioscooptheaters. De heer Nord grijpt elke gelegenheid aan voor het organiseren van een karavaan of reclame-stoet in de stad. De beide onderstaande foto's geven blijk van zijn initiatief te dien opzichte.

De heer Nord trok partij van de aanwezigheid van een troep Noord-Amerikaansche Indianen te Antwerpen om reclame te maken voor Chevrolet. Hij liet hen n.l. in eenige wagens van dit merk rondrijden door de

Een groep Roodhuiden, welke in Chevrolets werd rondgeleid, vóór de zaak van den heer Nord.

voornaamste straten der stad hetgeen groote belangstelling trok. Er komt geen beroemdheid op het gebied van tooneel of sport naar Antwerpen, of de heer Nord noodigt hem uit tot een tocht in een Chevrolet of Oakland. In de meeste gevallen wordt deze in-

vitatie aangenomen, waarbij onze dealer de noodige foto's laat maken, welke hem voor zijne publiciteit van pas komen.



Boven: De heer Ch. Nord in zijn Buick op het punt om naar de Rallye d'Ostende 1914 te vertrekken. Onder: De heer Nord met zijn personeel.



Voor het Kon. Paleis te Antwerpen. Het publiek omringt de Indianen.



opnieuw met ons in contact zou komen. Inderdaad vestigde hij in 1922 zijn keuze op de Chevrolet. Op welke eigenaardige wijze dit geschiedde, verhaalt hij ons hieronder: « Op zeker avond moest ik een tiental vrienden, die aan het Carnaval hadden deelgenomen, naar huis brengen. Daar er geen taxis te krijgen waren, moest ik hen, bij gebrek aan beter, verzoeken plaats te nemen in een oude Chevrolet conduite-intérieure. Ik was werkelijk verbaasd over het gemak, waarmee dit oude beestje tegen deze ontzaglijke overbelasting was opgewassen. Zonder de minste moeite kon ik de Chevrolet den geheelen weg in de hoogste versnelling houden. » Wij kunnen begrijpen, dat de heer Nord met deze prestatie dermate was ingenomen, dat hij eenige dagen later solliciteerde naar de vertegenwoordiging van dit merk

Buick

Onze belangen zijn ook in het noorden in goede handen.

(Vervolg van blz. 5.)

D o o r voortdurende uitbreiding harer zaken d a a r toe genoodzaakt, opende zij een filiaal te Winschoten, de N. V.

« Oldambt », terwijl verscheiden sub-dealers door haar werden aangesteld.

Onze dealer heeft thans drie verkoopers in dienst, die dagelijks 5 tot 7 prospects moeten bezoeken. Kortom, de N. V. « E.N.N.A.M. »

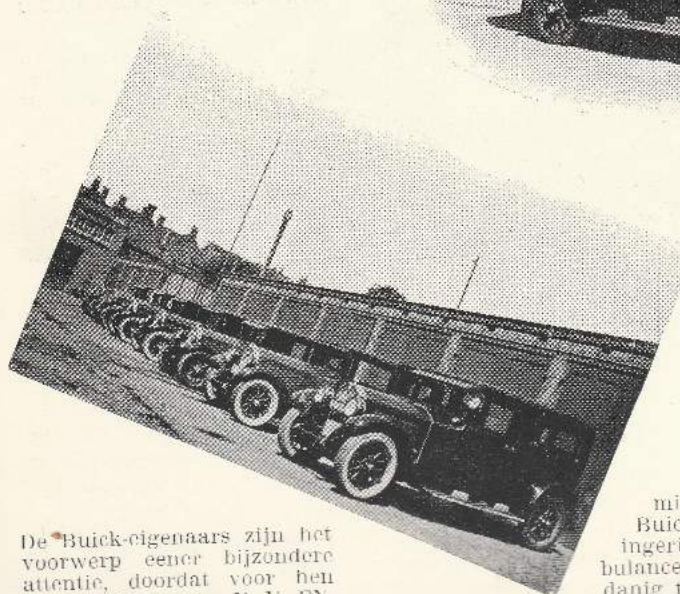
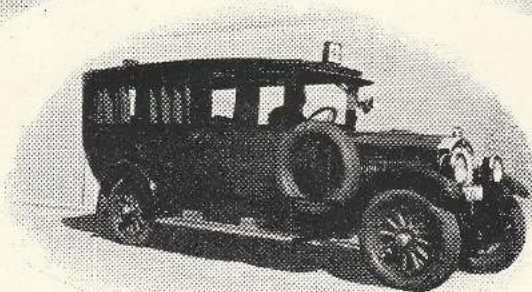
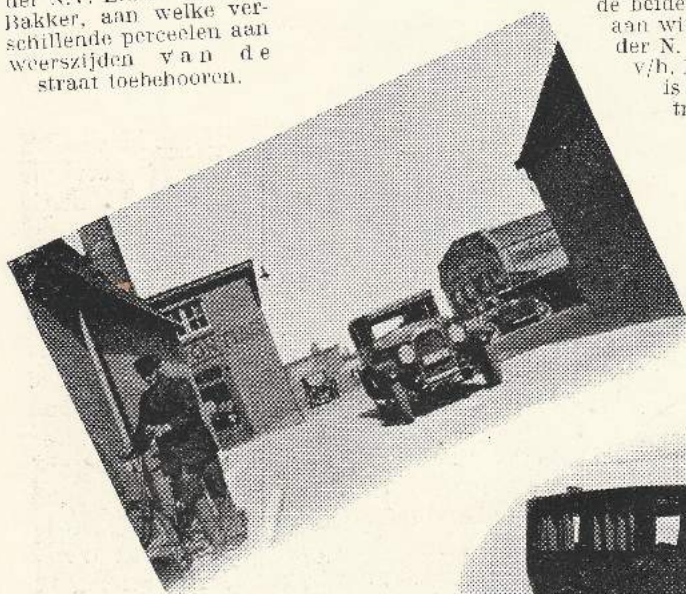
Gezicht op de gebouwen der N.V. ENNAM v/h. D. Bakker, aan welke verschillende perceelen aan weerszijden van de straat toebehooren.



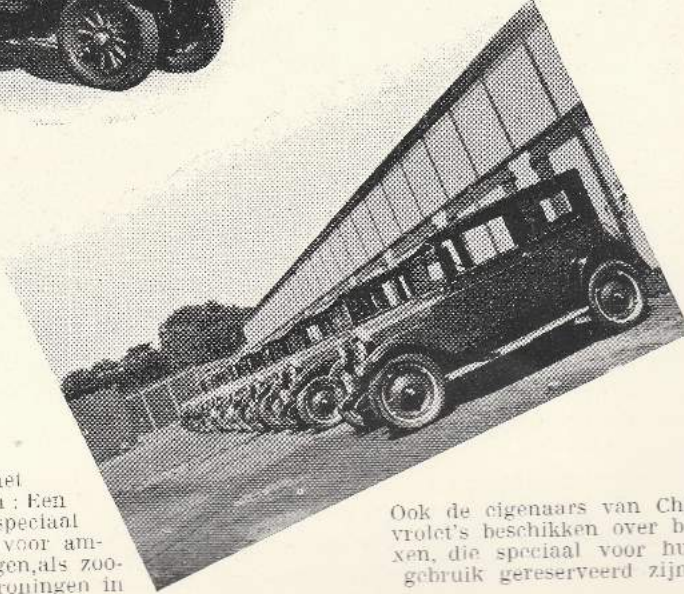
Links de heer D. Bakker, rechts de heer H. Penon, de beide directeuren, aan wie de leiding der N. V. ENNAM v/h. D. Bakker is toevertrouwd.

behoort tot de meest energieke en best geoutilleerde automobielfirma's in Nederland. Ook wat oppervlakte harer gebouwen betreft, kan zij een vergelijking met zaken in de grootste steden des lands met gerustheid doorstaan, daar haar garage en werkplaatsen ca. een hectare beslaan. Een voldoende aantal boxen staan ter beschikking van eigenaars van G.M. wagens.

Gebouw der firma (Winschoten), waar bijzonder de belangen der Chevrolet-, Oakland- en Pontiac-vertegenwoordiging worden behartigd.



De Buick-eigenaars zijn het voorwerp eener bijzondere attentie, doordat voor hen speciale boxen der N. V. ENNAM zijn gereserveerd.



In het midden: Een Buick, speciaal ingericht voor ambulance-wagen, als zodanig te Groningen in gebruik.

Ook de eigenaars van Chevrolet's beschikken over boxen, die speciaal voor hun gebruik gereserveerd zijn.

CHEVROLET

Onze nieuwe dealer te Amsterdam.

Zeer in het kort hebben wij in onze vorige uitgave bericht, dat onze fieldman, de heer P. Kievenaar, de General Motors Continental had verlaten, om zich als Chevrolet-dealer te Amsterdam te vestigen. Wij hebben in eenige woorden de loopbaan van onzen nieuwen dealer geschetst, die in het begin vertegenwoordiger van verschillende groote automobielenmerken in Nederlandsch-Indië was, daarna van de « United States Rubber » in Japan, vervolgens werkzaam was bij een belangrijke Hollandsche bank en ten slotte fieldman voor General Motors.

Mr. Kievenaar is zoo verstandig geweest, zijn nieuwe zaak te beginnen met een zorgvuldig uitgezocht personeel. Eerstens heeft hij een chef-verkoopster, den heer van Kalmthout (een broer van onzen fieldman) die de werkzaamheden regelt

Rechts: Gebouw waarin onze nieuwe dealer te Amsterdam gevestigd is.

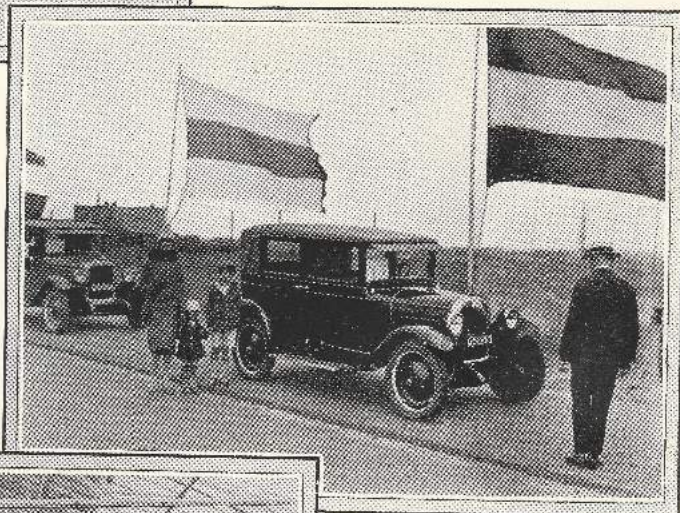
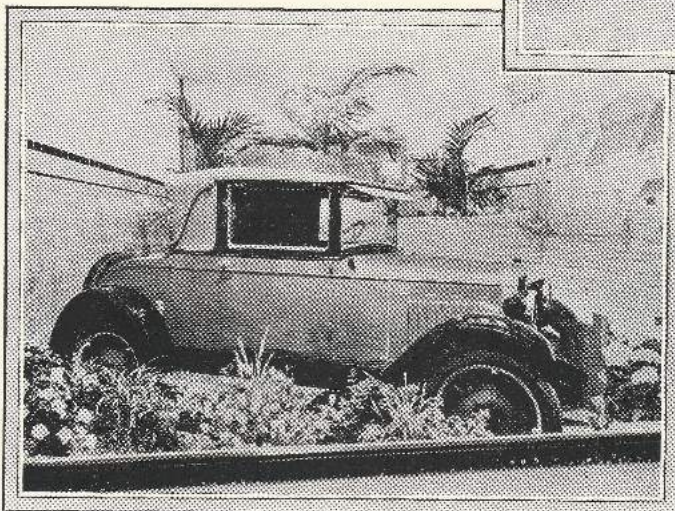


biel Maatschappij, de Automobiel-vrachtwagen fabriek « Daag » bij Horch in Duitschland en de Continentale Automobiel Maatschappij, kent hij de automobiel-techniek door en door en is hij volkomen op de hoogte van alles wat de service betreft. De medewerking van een vakman als de heer Engelen is voor onzen nieuwen dealer van groote waarde, dewijl zij hem in staat zal stellen reparatie-clientèle te verwerven en te behouden en de blijvende tevredenheid der eigenaars van Chevrolet-wagens te verzekeren. De persoonlijke eigenschappen van den heer Kievenaar en de bekwaamheid van zijn personeel laten een schitterende toekomst voor de nieuwe firma vooruitzien.

Lichtreclame voor etalages.

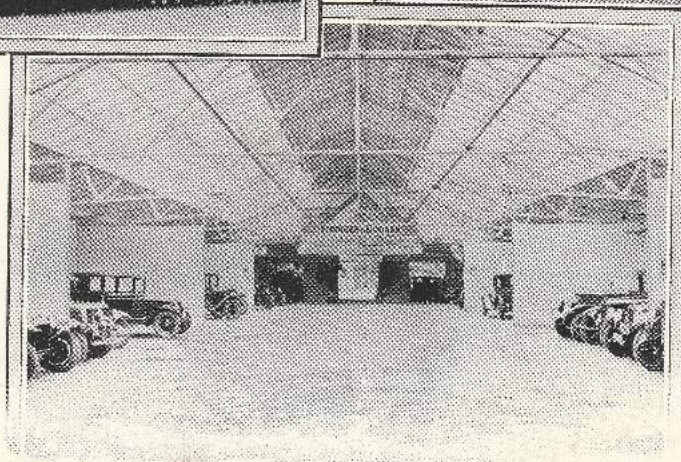
Onze dealers kunnen thans voor den

Beneden: « Imperial Landau » Chevrolet, waarmee de heer Kievenaar te Zandvoort den ten prijs behaalde.



Rechts: Een hoekje der showroom van den heer Kievenaar, dat toont hoe hij van een beperkte ruimte met veel succes partij heeft weten te trekken.

van de 9 verkoopers, welke de firma telt. Deze zijn verplicht iederen dag 10 à 12 prospect te bezoeken. De classering van die prospects en de controle der werkzaamheden van de verkoopers zijn volgens ultra-moderne principes georganiseerd, die hun waarde eens te meer hebben bewezen, doordat gedurende de drie eerste weken van haar bestaan, de « Amico » (American Motor Import Company: zoo is de naam van de nieuwe firma) er in geslaagd is dertig wagens te plaatsen. Laten we nu ook nog een woordje zeggen over den chef van de werkplaatsen, den heer Engelen. Daar hij achtereenvolgens heeft gewerkt bij de Haagsche Auto-



Links: De ruime garage der American Motor Import Company, aan welker hoofd de heer Kievenaar staat.

prijs van fl. 16,25, franco thuis, een glazen dealers' bord, groot ong. 30 x 37 cM., met de Chevrolet- en Oakland-insignes, van ons betrekken, ten gebruike in hun showroom of étalage. Deze keurige borden zijn vervaardigd in den vorm van een wapenschild en bestemd om bij

avond te worden verlicht, waartoe zij van een snoer en stekker zijn voorzien. De achtergrond blijft donker, waartegen de namen der merken in lichtende letters uitkomen. Deze borden worden aan onze Belgische dealers geleverd tegen den prijs van Frs. 225 en zijn te bezichtigen in de afdeling « Advertising » te Antwerpen.

Mutaties en ander nieuws van General Motors Continental.

De heer A. D. Lyman, voorheen treasurer van G. M. Continental, heeft Antwerpen verlaten. Hij kwam tegen het einde van 1925 naar hier als assistent van den toenmaligen treasurer, Mr. J. B. Williams. In April 1926 volgde Mr. Lyman den heer Williams op, toen de laatste benoemd werd tot Regional Treasurer voor Europa. De heer Lyman scheepte zich 15 Juli l.l. op de *Belgenland* in naar de Vereenigde Staten.

* * *

Tot treasurer in plaats van Mr. Lyman werd benoemd Mr. F. F. Duerk en tot diens assistent de heer V. E. Hill. Beiden kwamen eind Juli te Antwerpen aan. Tot dien datum was treasurer ad-interim de heer P. L. Griffiths van de General Motors Peninsular S. A. te Madrid.

* * *

De heer F. F. van der Does de Bye, tot voor korten tijd field representative voor de Afdeling Sales in Holland, is thans Advertising fieldman. De heer W. F. Sturm, vroeger fieldman voor de afdeling « Advertising », nam de functie van den heer van der Does de Bye over.

* * *

De heer V. Anthonis, Car Delivery Manager, diende tot onzen spijt zijn ontslag in, hetwelk hem met ingang van 1 Augustus werd verleend. De heer Anthonis was sedert eind 1925 aan General Motors Continental verbonden.

* * *

De heer F. Van den Besselaer, onze vorige Office Manager, zal den heer Anthonis vervangen in zijn capaciteit van Car Delivery Manager.

De heer Van den Besselaer werd op zijne beurt vervangen door den heer P. Van Beylen, die van af November 1926 behoorde tot de afdeling « Advertising ».

* * *

De heer en mevrouw Wallace vertrokken op 15 Juli l.l. naar New-York per s.s. *Belgenland*. Mr. Wallace kwam in het begin van 1926 naar Antwerpen als secretaris van onzen vorigen Managing Director, den heer W. T. Whalen. Laatstelijk bekleedde Mr. Wallace de positie van Material and Production Control Manager.

* * *

Met genoegen vermelden wij het bezoek van den heer Randal M. White, Sales Manager van General Motors Australia Pty. Ltd, filiaal Adelaide. Mr. White maakt een studiereis rond de wereld. Vier maanden geleden uit Sydney vertrokken, bezocht hij achtereenvolgens de verschillende fabrieken van General Motors in Amerika; het General Motors proefterrein; de General Motors Export Company te New-York en de filialen te Londen, Kopenhagen, Antwerpen en Parijs. Gedurende zijn verblijf alhier, onderhield hij zich met de voornaamste afdelingschefs en nam een kijkje bij onze dealers te Brussel en Antwerpen.

* * *

Sinds begin Juli maakt de heer John Armstrong deel uit van G. M. Continental. Voor dien tijd was hij verbonden aan General Motors Limited te Londen als Commercial Car Specialist. Mr. Armstrong is toegevoegd aan den heer Williamson, die de leiding heeft van de afdeling « Product Adaptation ».

* * *

Voor de eerste maal neemt G. M. Continental deel aan de Jaarbeurs te Luxemburg, welke van 13-24 Augustus wordt gehouden. Dit belangrijk evenement rechtvaardigt volkomen onze participatie, terwijl overigens het Groothertogdom geen automobieltentoonstelling kent en nimmer door een General Motors karavaan werd bezocht.

* * *

General Motors Continental ontving eveneens bezoek van Mr. V. H. Dreibelbis, Regional Director voor Zuid-Amerika. Aangekondigd is het bezoek van Mr. W. T. Whalen, onzen vroegeren Managing Director, thans vice-president en directeur der G. M. Export Co. te N. York.



Bovenstaande foto stelt voor den heer Wallace, onzen vorigen Material and Production Control Manager, op de brug van den s/s *Belgenland*, zichtbaar onder den indruk van het geschenk, dat hem door zijn collega's aangeboden wordt.

Rechts: 15 Juli vertrokken per s/s *Belgenland* naar Amerika, Mr. A. D. Lyman, treasurer en Mr. en Mrs. Wallace, die men hier afgebeeld ziet te midden van een schaar vrienden, welke hen uitgeleide deden. Alle op de foto voorkomende personen zijn ons genoegzaam bekend om het weglaten hunner namen te rechtvaardigen.



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) Prijscuranten ?

Onze afdelingen " Advertising " en " Sales Promotion " 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 ontstekingen, Harrison radiateurs, Jacox stuurinrichtingen, A.C. bougies, New Departure kogellagers, afneembare Jaxon velgen, Brown Life Chapin differentieel en schroefbandwielen, Hyatt rollagers, Inland stuurwielen, Klaxon signaal-apparaten.

Een wagen voor iedereen en voor elk doeleinde.