

**Die Preisfrage in der Auto-Industrie!**

Die Zukunft des \$1000-Automobils scheint gesichert zu sein.

(Von Hugh Calmers.)

Vielleicht die wichtigste Entwicklung der Automobil-Industrie in den letzten paar Jahren ist die allmähliche Begrenzung der Preis-Klassifikationen unter den Fabrikanten, die jährlich ein großes Quantum von Cars produzieren, gewesen. Es ist z. B. so gut wie abgemacht, daß die vier Cylind-er-Car bestimmt ist, die Führung auf dem Felde der billigsten Cars zu übernehmen. Und die Sechser, Achter und Zwölfer haben ihre Märkte fast ebenso scharf begrenzt.

Bei dem \$1000-Feld dem Automobil-Fabrikanten eine Gelegenheit zur Einführung verbesserter Konstruktionsmethoden bei der Quantität-Produktion gibt, ist meiner Ansicht nach die Zukunft der in der Nähe jenes Preises zum Verkauf kommenden Car schon gesichert. Wenn wir \$25. oder \$30 für einen Anzug bezahlen, erwarten wir nicht, die Qualität des Stoffes zu erhalten, für welche wir \$50 oder \$60 bezahlen. Aber wenn unsere weltlichen Ansichten sich bessern, bezahlen wir gerne die Differenz, um die bessere Qualität für unseren Anzug zu erhalten. Aus genau dem gleichen Grunde rekrutieren sich die Käufer von Cars auf dem \$1000-Felde zum großen Teile aus den früheren Besitzern billiger Cars.

Von Zeit zu Zeit hören wir die Beschlüssen der Gesetzgeber von der Heberfälligkeit in der Automobil-Industrie. Den Leuten, die von Anfang an die Automobil-Industrie verfolgt haben, erscheint ein solcher Standpunkt lächerlich. Erstens müssen wir besten eingedenk sein, daß die Industrie mehr als zehn Jahre lang durch einen stetigen Entwicklungsprozeß gegangen ist. Hunderttausende von Automobilen sind in der Zeit hergestellt worden, aber ich wage die Behauptung, daß die große Majorität der jetzt auf den Straßen befindlichen Automobilen Produkte der letzten vier Jahre sind. Jedes Jahr sieht tausende von Cars zum alten Eisen wandern. In früheren Jahren waren wir nicht mit den Erhebungsprozessen und den Metall-Kombinationen, welche Dauerhaftigkeit erzeugen, vertraut. Wären wir es gewesen, würden unsere ersten Modelle heute noch auf den Straßen und Landstrassen Dienst tun. Dieser natürliche Eliminations-Prozeß hat in jeder Saison Platz geschaffen für einen frischen Vorrat besserer Motor Cars, und die Wahrscheinlichkeit einer Heberproduktion scheint meiner Ansicht nach auf das Feld billiger Cars beschränkt zu sein.

Es gab eine Zeit, als Automobile nur einen Zylinder hatten, dann zwei, drei und vier. Als die vier zuerst herauskamen, hörten wir oft die Bemerkung, daß eine Vierer einfach die Unannehmlichkeiten mit 4 multiplizierte. Aber als die Vierer fertig waren, wurden die alten Maschinen fortgeworfen. Heute ist die Vierer tatsächlich zu den ganz billigen Cars oder zu Rennwagen verbannt. Auf dem Felde der für etwa \$1000 zum Verkauf kommenden Cars steht die sechs Zylinder-Car obenan. Nicht etwa, weil die Fabrikanten künstlich eine Nachfrage nach diesem Love stimulierten, sondern weil die Nachfrage nach einem

schmiegsameren Motor schon existierte, und die Sechser zeigt, daß sie der Nachfrage genügt.

Set der Fabrikant sich für den Type und den Preis der Car, die er bauen will, entschieden, so sieht er sich dem Problem der Fabrikationskosten gegenüber. Die Chalmers Co., war eine der ersten Gesellschaften, die sich bewußt wurden, daß die Fabrikation aus dem Rohmaterial der einzige Plan war, durch welche der Profit des Zwischenhändlers aus dem Verkaufspreise der Car eliminiert werden konnte. Seit langer Zeit haben wir die große Mehrzahl von Keilen für die Chalmers Car unter unserer eigenen Dache fabriziert, aber im kommenden Jahre beabsichtigen wir, dieses in noch größerer Nähe zu tun. Schon werden Vorbereitungen getroffen, daß wir unsere eigene Dampf-Schmiede, unsere eigenen Radier- und Polierungs-Departements betreiben und andere wichtigen Bestandteile, die jetzt auswärts fabriziert werden, selbst anfertigen können.

Seit der kürzlichen Erhöhung unseres Betriebskapitals um \$5,000,000 planen wir für das Jahr 1917 eine Produktion von 28,000 bis 30,000 Cars auf einer Basis, die unsere großen Anlagen in Detroit für die nächsten zwölf Monate in voller Tätigkeit hält, und unser Fabrikationsplan wird durchgeführt werden, ganz gleich, ob der europäische Krieg im nächsten Monat oder im nächsten Jahre beigelegt werden wird.

Auto leisten können, nunmehr mit einem solchen versehen wären, wird von Herrn R. C. Auehau, dem Verkaufsleiter der Reo Motor Car Company als absolut haltlos bezeichnet. Er zeigt jene Propbeten der Kurzsichtigkeit und weist nur auf die Menge der in den letzten Jahren verkauften Automobile und die immer größeren Anstrengungen hin, die durch die Automobilfabrikanten gemacht wurden. Qualität, Dauerhaftigkeit und Bequemlichkeit hätten in der stetig größer werdenden Produktion eine beherrschende Rolle gespielt. Dann sei auch durch fähige Männer dafür gesorgt worden, daß das Automobil sich in allen Schichten der Bevölkerung einbürgere und der Geschäftsmann ebenso wie alle anderen Berufsleute zu der Einsicht kommen, daß sie nicht länger ohne Automobil sein können. Selbst der Farmer habe schon seit mehreren Jahren das Automobil als eines seiner notwendigsten Hilfsmittel erkannt, und das Pferd würde schließlich ganz verschwinden. Herr Auehau weist dann auf die heute noch nicht abzulebenden Möglichkeiten in den jetzt im Kriege befindlichen Ländern hin. Die amerikanische Autoindustrie würde dieses Feld mit ihren Produkten versehen und zweifellos eines großen Erfolges sicher sein.

Die Jones-Opper Co., 2043-45 Farnam Str., Omaha, Neb., die hiesigen Vertreter der Reo Automobil Werke, werden während der Omaha Automobil Ausstellung die verschiedenen Modelle der unvergleichlichen „Reo“ auf der Bühne des städtischen Auditoriums zur Ausstellung bringen.

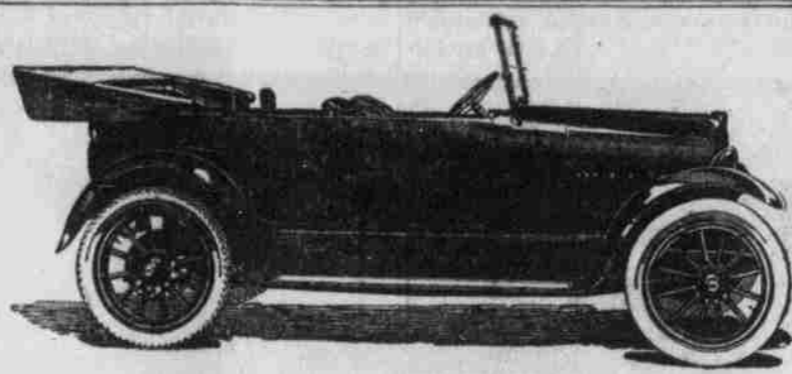
„1917 Case Forty“ befindet. Er weist im Vergleich zu dem vorjährigen Modell eine Reihe von Veränderungen auf, die seine Schönheit vergrößern und die Bequemlichkeit der Passagiere erhöhen. Trotz der daran vorgenommenen Verbesserungen bleibt der Preis derselbe wie bisher, nämlich \$1190. Da die Preise für zahlreiche andere Wagen erhöht wurden, verdient diese Tatsache ganz besondere Erwägung.

Während der kommenden Saison wird die Case Co., nur eine Art

Chassis bauen, mit dem vierzylinderigen Motor, der als der „Herbie Four“ bekannt ist. Auch an ihm wurden einige Änderungen vorgenommen, welche darauf hingingen, ihn noch geräuschloser arbeiten zu lassen als bisher. Der Zellenradialator ist durch ein Nähnradialator ersetzt worden, und an Stelle des bisherigen Anfahr- und Beleuchtungssystems ist das Autolite System getreten. Die Welle dafür wurde an dem Steuerrohr angebracht. Die Linien des Lenkbaus sind noch fließender und eleganter geworden, so

daß der Wagen in seinem Gesamtaussehen auch nicht das Allgeringste zu wünschen übrig läßt. Zur Bequemlichkeit des Fahrers wurde der Hebel der Handbremse von der linken Seite nach der Mitte verlegt. Die Ausstattung schließt ein leicht anzubringendes Dach, einen Steuermar Geschwindigkeitsmesser und ei-

ne elektrische Taschenlampe ein. Die Case Autos werden in Omaha von der Prince Auto Com., 2421 Farnam Straße verkauft. Teddy will im Kriegsfall allerhöchstpersönlich eine eigene Armee nach Europa führen. Dann reihen die Deutschen sicher aus.



Die 7-Passagier 8-Zylindrige King Touring Car. Preis \$1585. Die Case 40 — bekannt als die Farmers Car.

Gegründet 1869.

**ANDREW MURPHY & SON**  
Hersteller von

kommerziellen Wagenkästen für Fords, Springfedern- und Achsenarbeit, sowie auch das Anstreichen von Automobilen ist unsere Spezialität.

Wir suchen Händler für kommerzielle Wagenkästen für Fords.

**MURPHY DID IT**  
Omaha, Nebraska.

**Keine Beschränkung in Fabrikation!**

Die von verschiedener Seite aufgestellte Behauptung, daß auch in der Fabrikation von Automobilen endlich eine Beschränkung eintreten müsse, weil eben alle Leute, die sich ein

**„1917 Case Forty“.**

Unter den Wagen, welche auf der Ausstellung die allgemeine Aufmerksamkeit auf sich lenken dürfte, wird

**KING**

**EIGHT CYLINDER**  
**\$1585** 7 PASSENGER TOURING  
4 PASSENGER FOURSOME  
3 PASSENGER ROADSTER  
F.O.B. DETROIT

**NOYES-KILLY MOTOR CO.**  
Händler  
2066-68 Farnam Str. Omaha

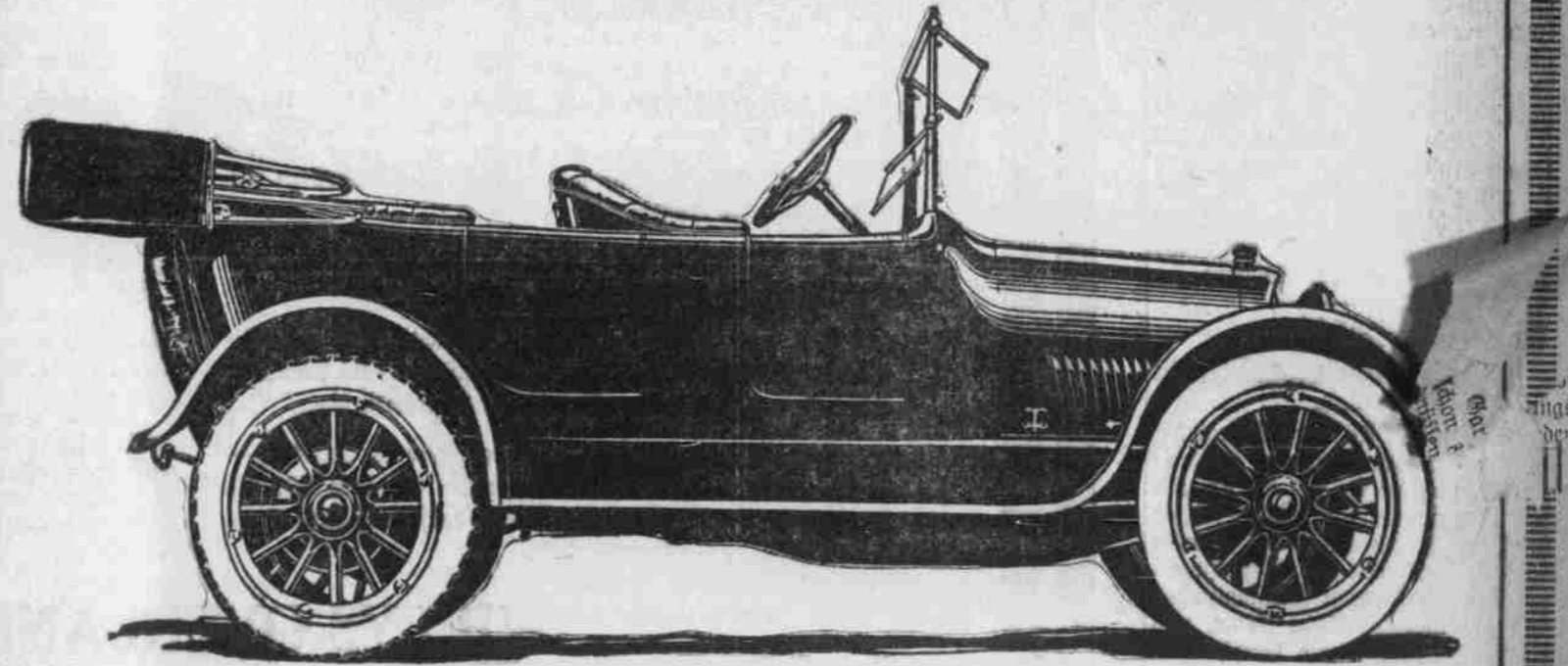
**Seht die REO auf der Bühne in der Auto-Ausstellung!**

Ein besonders begünstigtes Modell der Reo Cars — eine Car, die speziell für den Mann geeignet ist, der Bequemlichkeit verlangt und für seine Frau, die gerade das haben will, was der Name sagt, eine Maschine, die in Bezug auf Schönheit die höchste Stelle einnimmt und wirklich „Incomparable“ ist.

Schönheit und Bequemlichkeit allein sind nicht maßgebend; beinahe alles Neue wird diesen Ansprüchen gerecht. Die wichtige Frage ist—wie lang wird die Zufriedenheit vorhalten? Die Antwort muß von Reo-Eigentümern kommen und wir verlassen uns getrost auf deren Urteil, daß schon zu oft gegeben wurde, um daran zu zweifeln. Der Grund—

„50 Prozent Hebergröße“ an allen wichtigen Teilen, der Reo Hauptpunkt für Sicherheit, vorhanden in allen Reos — untersucht dieselben in der Ausstellung.

**„Die unvergleichliche Vier“**



**Wichtige Spezifikationen:**

Reo—4 Zylinder  
Radbasis—115 Zoll.  
Motor—4 1/2 bei 4 1/2 Zoll.  
Gummireifen—34 bei 4 Zoll, Konfig an Hinterrreifen.  
Preis—\$875 f. o. b. Lansing.

Reo—6 Zylinder  
Radbasis—126 Zoll.  
Motor—8 9-16 bei 5 1/2 Zoll.  
Gummireifen—34 bei 4 1/2 Zoll, Konfig an Hinterrreifen.  
Preis—1.150 f. o. b. Lansing.

**Jones-Opper Co.**  
Omaha, Nebraska

Händler für das östliche und nördliche Nebraska und westliche Iowa.

**A. H. Jones**  
Hastings, Nebraska

Händler für das südliche und westliche Nebraska und nordwestliche Kansas.

**Allen**

Die hohelegante Abfertigung der Allen Motor Cars gibt eine neue, verständige und wünschenswerte Idee für Automobile zu mäßigen Preisen.

Seht sie—In der Ausstellung.

**Standard Motor Car Co.**  
Carl Changstrom, Eigentümer  
2020-22 Farnam Str. Omaha

Fabrikadresse:  
The Allen Motor Co.  
Toledo, Ohio

**\$850**