

1. Abschnitt:

Verkaufserfolge des Caterpillar-Magazines

Farmer Jensen besitzt ein Stück Land in Minnesota*). Als eifriges Mitglied der Straßenbaukommission hatte er die anderen Kommissionsmitglieder dahin gebracht, einen Caterpillar-Traktor anzuschaffen, um die Materialanfuhr für den Wegebau zu beschleunigen.

Während der Traktor unterwegs ist, bekommt Jensen ein kleines Magazin zugeschickt. Beim Durchblättern findet er darin denselben Caterpillar-Traktor bei Farmerarbeiten abgebildet, beim Pflügen, Weizenmähen, Roden usw. Jetzt erst merkt er, daß der von ihm bestellte Traktor, den er zuerst nur für Straßenbauarbeiten geeignet fand, sich ebensogut bei allen schweren Farmerarbeiten verwenden läßt. Aber dann kommen ihm wieder Bedenken. Ob der Traktor wohl auch auf dem großen sandigen Stück seines Landes arbeiten kann?

Nach einigen Tagen erscheint ein weiteres Heft der Caterpillar-Compagnie. Hierin findet Jensen einen Traktor abgebildet, der einen schweren Pflug durch sandigen Boden zieht. Interessiert blättert er weiter, stößt auf weitere Bilder, die beweisen, daß gerade der Caterpillar-Traktor für alle Arbeiten auf sandigem Boden wie geschaffen ist.

Als nun eines Tages ein Vertreter der Caterpillar-Werke Jensen an Hand der neuesten Magazinnummer demonstrieren kann, wie der Traktor beispielsweise eine Karre aus dem Sande zieht, bestellt Jensen auf eigene Rechnung einen zweiten Traktor. Auch gibt er dem Vertreter noch die Adressen seiner Kommissions-Kollegen an, die nun ebenfalls regelmäßig das Caterpillar-Magazin zugeschickt bekommen, mit dem Erfolg, daß bald jeder Nachbar einen eignen Traktor besitzt.

Der Hauptwert wird bei dem Caterpillar-Magazin auf die photographischen Bilder gelegt, die fast allein das sechzehnteitige Heft ausfüllen. Sie sind nicht etwa gestellt, sondern alle der rauhesten Praxis entnommen. Mit einer kurzen Legende versehen, zeigen sie wahrheitsgetreu den Traktor bei den verschiedensten und schwersten Arbeiten in Betrieb (vgl. Abb. 234, S. 62, und das auf S. 98 unter „Wie und wo photographieren“ Gesagte).

Jede neue Ausgabe des Caterpillar-Magazines bringt eine Flut von Nachfragen mit sich. Der eine Farmer will wissen, wie man mit Hilfe des Traktors am besten Schneemassen entfernt, der andere verlangt Angaben über Straßenreinigung oder über das beste Traktor-Rodungs-System usw.

Das Magazin ist der Caterpillar-Compagnie mit der Zeit ein solch tüchtiger und unentbehrlicher Verkaufshelfer geworden, daß sie, falls es einmal dazu kommen

*) Aus: „Unser bester Verkäufer ist unsere Hauszeitschrift“. Printed Salesmanship 1930, Dezembernummer.