AUTOMOBILE

KLEINWAGEN

Das Ding aus Dingolfing

(siehe Titelbild)

In den ersten Maitagen lud der Kleinwagenfabrikant Hans Glas, 66, einige Gäste in seine Privatvilla nach Dingolfing bei Landshut. „Wir sind einfache Wirtschaftler auf niederbayrischem Grund", begann der Fabrikant seine Tischrede. „Aber wenn wir in letzter Zeit jeden Monat für zehn bis fünfzehn Millionen Mark Goggomobile verkauft haben; da wiss ma jetzt, daß ma heut an Schweinsbraten essen dürfen."

Im Laufe des Abends rühmte sich Hans Glas noch wiederholt seines geschäftlichen Erfolges: „Schaut's, Leute, 60 000 Goggomobile hat der Glas vom Band hüpfen lassen." Ohne Rücksicht auf sein Gallenleiden ließ sich der Seniorchef der Hans Glas GmbH Isaria - Maschinenfabrik von seiner rundlichen Haushälterin Maria die Platte mit dem Schweinebraten reichen, den er selbst tranchiert hatte, wie er es vor 45 Jahren als „kalter Bufettier" in den USA fachgerecht gelernt hatte.

Glas gehört zu den wenigen Industriellen, denen Schweinebraten noch als Wohlstandssymbol gilt. Daß dieser knorrige Geschäftsmann binnen zwei Jahren mit einem skurrilen Vehikel, das er „Goggomobil" getauft hat, eine beachtliche Position auf dem Fahrzeugmarkt eroberte, verdankt er vornehmlich der Tatsache, daß die Zahl der Schweinebraten-Esser in den letzten Jahren auch unter den Arbeitnehmern erheblich zugenommen hat.

Aus der Schicht gutverdienender Arbeiter kommt nämlich das Gros der Kunden des Hans Glas und aller anderen Fabrikanten, die eine besondere Abart drei- und vierrädriger Motorfahrzeuge herstellen: Klein- und Kleinstautos und Rollermobile, die auf 100 Kilometer Fahrstrecke nur etwa fünf Liter Benzin verbrauchen und jährlich nicht mehr Steuern kosten als ein Großstadtdackel. Zur Zeit gaukeln etwa 300 000 solcher Fahrzeuge über die bundesdeutschen Straßen.

Schon im vergangenen Jahr war die Zuwachsrate neuer Fahrzeuge in dieser Hubraumklasse (175 bis 600 Kubikzentimeter) relativ höher als in den größer-volumigen Klassen. Es wurden 33,1 Prozent mehr Kleinwagen und Rollermobile produziert als 1955, während die Zahl der neu hergestellten Personenkraftwagen mit 0,7 bis 1,7 Liter Zylinderinhalt nur um 14,4 Prozent zunahm.

Welche entscheidende Rolle beim Erwerb eines Kraftfahrzeugs die Bewertung der Unterhaltskosten für breite Käuferschichten spielt, hätte kein noch so gründlich arbeitendes Marktforschungsinstitut überzeugender dartun können als der ehemalige Landmaschinenfabrikant Hans Glas. Ihm gelang es, sein Kleinstauto in von Monat zu Monat steigenden Stückzahlen zu verkaufen, obwohl das Goggomobil einem technischen Vergleich mit dem Standard-Modell des Volkswagens, das nur rund 800 Mark mehr kostet als der Zwerg aus Dingolfing, in keiner Hinsicht standhält.

Die Nachfrage nach Kleinwagen dauert unvermindert an, und Experten sagen voraus, daß sie in gleichem Ausmaß wachsen wird wie die Sehnsucht der Millionenmasse von Zweiradfahrern nach einem wind- und wettergeschützten Fahrzeug.

„Der Kunde von heute", so analysierte Professor Dr.-Ing. Fauner von der Technischen Universität Westberlin den Kleinwagenboom, „stellt an den Wetterschutz und an den Gebrauchswert eines Kraftwagens im ganzen höhere Ansprüche, als sie das Einspurfahrzeug jemals zu erfüllen vermag. Mittelschwere und schwere Krafträder sowie Kraftradgespanne liegen heute obendrein — gemessen an ihrem Gebrauchswert — im Preis zu hoch. Alle diese Umstände sind fraglos daran beteiligt, daß die Zulassung neuer Krafträder aller Hubraumklassen einschließlich Roller ... um 38 Prozent zurückfiel und daß gleichzeitig mehr Personenkraftwagen als Krafträder zugelassen wurden."

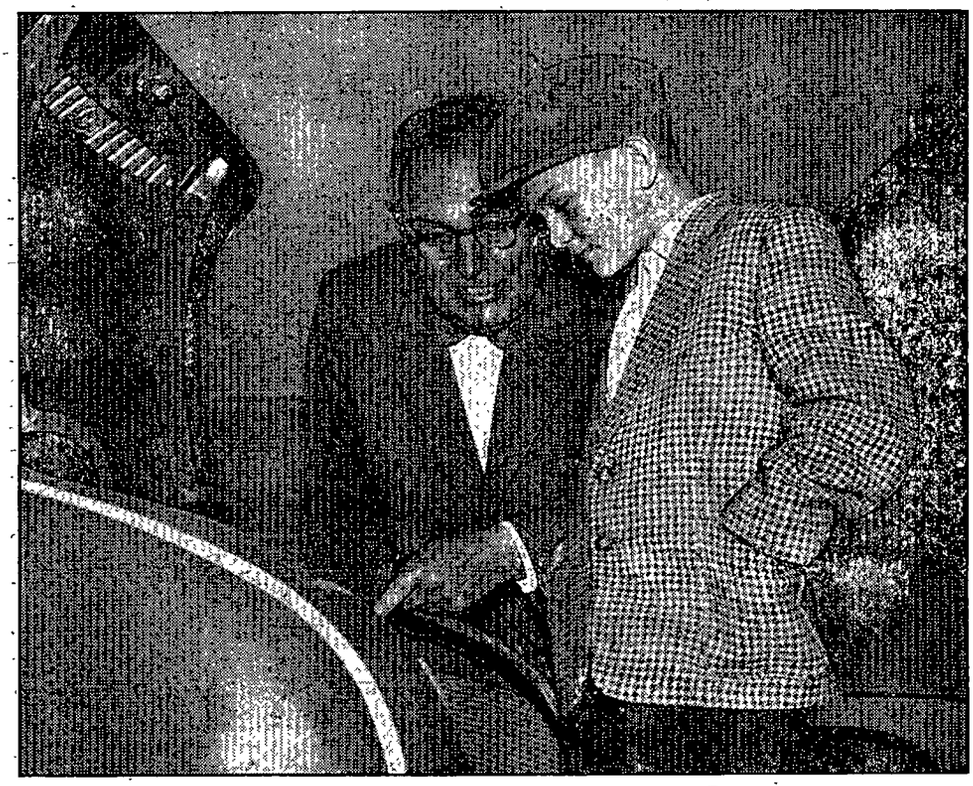
Für den Straßenverkehr beginnt mit der Kleinstwageninvasion eine böse Zeit. Bei dem gegenwärtigen Zustand der bundesdeutschen Straßen ist zu befürchten, daß Straßenverstopfungen, besonders am Wochenende, immer häufiger werden, wenn immer mehr Kleinstwagen und Rollermobile Verkehrsmanöver im Lkw-Tempo ausführen und wegen ihres geringen Beschleunigungsvermögens die Überholspur blockieren.

Welche Überraschungen dem westdeutschen Automobilmarkt bevorstehen, läßt sich aus den Ankündigungen einiger großer Kraftfahrzeugfirmen entnehmen, die — durch die Geschaftserfolge des Goggomobil-Glas angespornt — mit Kleinwagen-Konstruktionen das Geschäft der nächsten Jahre machen möchten. Wie vor zwanzig Jahren, als Wundernachrichten über den Bau eines Volkswagens die Phantasie künftiger Käufer beflügelten, versuchen diese Firmen seit Monaten, mit mysteriösen Meldungen Interesse für ihre technischen Vorbereitungen zu wecken.

„Unsere Versuchsabteilung", schrieb beispielsweise Pressechef Westrup von der NSU Werke AG in Neckarsulm, „ist mit Tarntüchern reich ausgestattet, die eine Feldstecherbeobachtung aus dem höhergelegenen Neckarsulm verhindern. Selbst ein Hubschrauber, der den Blick von oben in das Versuchsgelände ermöglichen könnte, müßte unverrichteterdinge abziehen. Irgendwo in der Gegend von Schwäbisch-Hall und Crailsheim sausen die Versuchswagen bei Nacht und Nebel durch die Landschaft."

Auch in anderen Werken wird hinter verschlossenen Toren in den Versuchsabteilungen gearbeitet. Auf den Motorenprüfständen rasen mit Höchstdrehzahl im Zwei- und im Viertakt winzige Maschinen, deren Leistung von den Ingenieuren Monat für Monat höher getrieben wird. Kontrollgeräte registrieren den Materialverschleiß und die Störungsanfälligkeit der kleinen Motoren, die so einfach und robust wie möglich sein müssen.

Unterdes brüten auch die Fahrgestellbauer über revolutionären Patentlösungen, mit denen sie für die projektierten Kleinwagen beste Straßenlage bei möglichst hohem Fahrkomfort und billigster Herstellung ermöglichen wollen; eine Aufgabe, die auch die Phantasie der Karosserietechniker strapaziert — mehr als jemals zuvor in der nicht gerade avantgardistischen deutschen Automobilindustrie.



Fabrikant **Glas**, Enkel **Goggo**: Statt Landmaschinen Zwergautos

Der Erfolg des großangelegten Geschäfts, auf das sich die Firmen mit kostspieligen Vorbereitungen und erheblichen Investitionen eingelassen haben, wird nämlich auf längere Sicht davon abhängen, ob die Zwergautos formschön, geräumig und vor allem so leicht ausfallen, daß die kleinen Motoren den Wagen manierliche Fahrleistungen zu geben vermögen. Nur dann werden sich genug Abnehmer für die großen Serien finden lassen, die in den Werken von Anfang an aufgelegt werden sollen, denn nur durch Großserien und Massenabsatz können die Betriebe den notwendigerweise niedrigen Verkaufspreis der Kleinwagen von etwa 3000 Mark ohne Verluste durchhalten.

Die Geheimniskrämerei der Konstruktionsbüros konnte nicht verhindern, daß die Firmen wechselseitig schon einiges von ihren Plänen erfuhren. Bei NSU, BMW und in der deutschen Fiat-Filiale Heilbronn wird an Zweizylinder - Viertakt-Boxermotoren gebastelt — gleichsam hal-



Haben Sie das nötig . . . ?

So sorgenvoll an Ihrem Schreibtisch zu sitzen? Lassen Sie sich nicht unterkriegen von Schwierigkeiten, die keinem Geschäftsmann erspart bleiben. Denken Sie an Ihre Familie, erhalten Sie sich Ihre Lebens-Schaffenskraft! Räumen Sie dem biologisch hochwirksamen EIDRAN einen ständigen Platz in Ihrem Schreibtisch ein! EIDRAN stärkt das Herz und erhöht die geistige Leistungsfähigkeit. Zudem - EIDRAN schmeckt vorzüglich. Je der Besucher wird sich freuen, wenn Sie es ihm anbieten!

EIDRAN

Nimm EIDRAN — und Du schaffst es! Die Kurpackung (500 ccm) kostet DM 7,20

HEUMANN Heilmittel

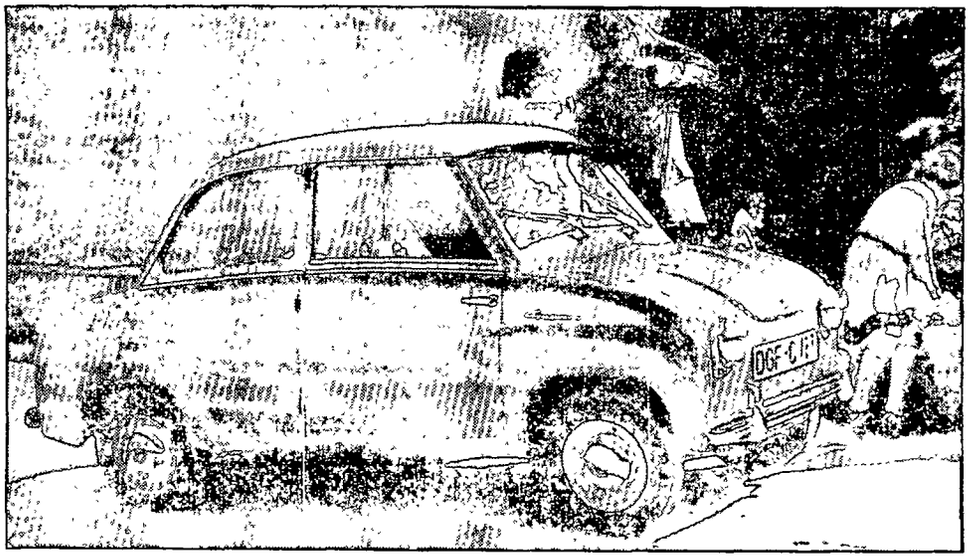
1492

MAGEN Beschwerden

Nervöse Magen-und Darmstörungen
Übersäuerung
Magendruck
Sodbrennen

NERVOGASTROL

NUR IN APOTHEKEN DM 1.95 u. 3.45



Goggomobil-Standardmodell: Wer will noch mit dem Motorroller . . .

bierten VW-Motoren —, bei DKW an wassergekühlten Zweizylinder-Zweitaktmaschinen, die an den Kleinwagenerfolg der Reichs- und Meisterklasse aus der Vorkriegszeit anknüpfen sollen. Die Größe der Motoren liegt zwischen mindestens 400 und höchstens 600 Kubikzentimetern Hubraum, die Leistung nicht unter 20 PS.

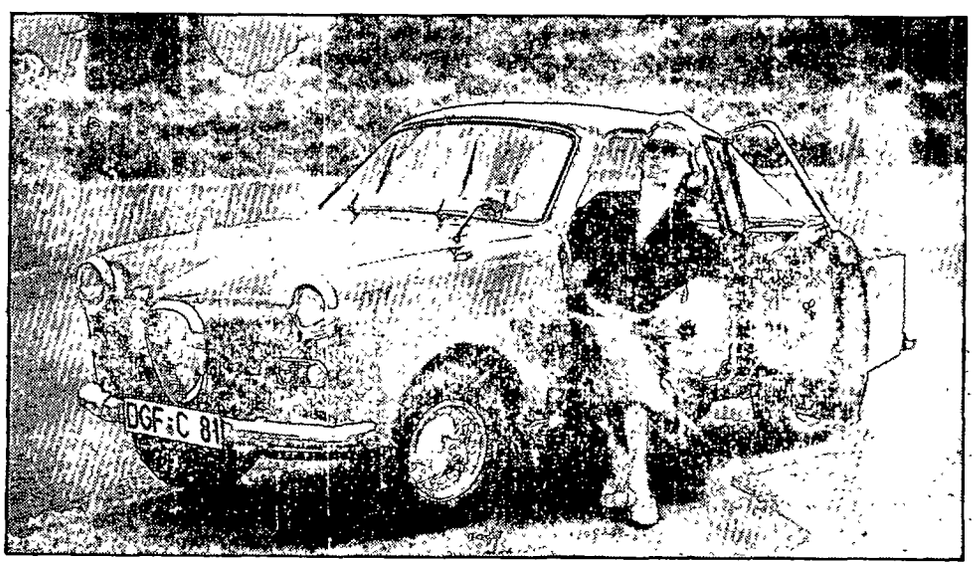
Die Firmen spekulieren mit grundverschiedenen konstruktiven Methoden — zum Beispiel Heckmotor mit Heckantrieb, Frontmotor mit Frontantrieb — auf den Massenerfolg ihrer 3000-Mark-Autos, die demnächst in den Markt einfluten sollen. Einige Firmen der Motorradbranche sind bereits mit eigenartigen Zwergkonstruktionen vorgeprellt. So präsentierten die Nürnberger Zündapp-Werke vor einigen Wochen auf dem 27. Genfer Salon ihr Rollermobil „Janus"*.

Die am Rennen um das Kleinwagen-Geschäft beteiligten Werke sind im Begriff, die seit Jahren unveränderte Entwicklung auf dem westdeutschen Automobilmarkt ins Gegenteil zu verkehren.

Alle westdeutschen Autowerke folgten bisher dem Trend vom kleineren zum größeren Wagen, vom einfachen zum Luxusmodell. Aus dem schlichten Volkswagen entstand schon bald das Exportmodell, auf das zur Zeit 87,5 Prozent der Personenkraftwagen-Produktion des Volkswagenwerks entfallen. Aus dem Zweizylinder-DKW mit 700 Kubikzentimetern Hubraum, einem ausgesprochenen Kleinwagen, wurde der Dreizylinder mit 900 Kubikzentimetern Zylinderinhalt und 40 PS, der nach Leistung und Ausstattung schon in die Mittelklasse ragt und rund 5400 Mark kostet. Auch bei diesem Modell reüssierte der Luxus-Typ auffallend; 37 Prozent der im vergangenen Jahr von der Auto Union hergestellten Personenkraftwagen waren DKW-Luxus-Coupés.

Bei Ford führte die Entwicklung vom 1,2 Liter „12 M" zum 1,5 Liter „15 M" mit 55 PS. Aus dem Opel Olympia wurde der komfortablere Rekord. Borgwards „Isabella" mit 60 PS und einem Preis von mehr als 7000 Mark entwickelte sich — für 1000 Mark Aufpreis — zur Isabella TS mit 75 PS und darüber hinaus zum „de Luxe"-Typ, dessen bessere Ausstattung den Wagen um weitere 600 Mark verteuert. Der Trend zum luxuriösen, immer schnelleren und teureren Auto mit mehr Chrom auf zwei- und schließlich dreifarbiger Lackierung entsprang keineswegs nur dem kaufmännischen Interesse der Firmen, die hinter der „Luxusausführung", für den Kunden unmerkbar, Preiserhöhungen verbargen. Der Besitz des Luxus-Typs — gleichgültig ob es sich um

* Vorder- und Heckteil des viersitzigen Kleinstwagens sind als Türen ausgebildet. Der 250-ccm-Motor wurde in die Fahrzeugmitte verlegt, die hintere Sitzbank wurde so angeordnet, daß die Mitfahrer nach hinten blicken.



. . . zum Oktoberfest fahren?: Goggomobil-Sportcoupé

einen Eisschrank, ein Fernsehgerät oder um ein Auto handelt — ist in Westdeutschland zu einem sozialen Wertmaßstab geworden. Wer zeigen will, daß er es zu etwas gebracht hat, der legt für alle jene Gebrauchsgegenstände, die er seinen Freunden vorführen möchte und die ihm eine Rufstütze im Kreise Fremder geben könnten, gern mehr Geld an, als die Zierleisten, die Verchromung, das Edelholz und die Mehrfarbenlackierung auf Mark und Pfennig wert sind.

Diese seit Jahren von allen Meinungs- und Marktforschern bestätigte Tatsache hat die Klein- und Kleinstwagen-Massenproduktion hinausgezögert. Wer — so argumentierten die Marktpsychologen — seinem Renommierbedürfnis nachkommen könne, indem er einen noch gut aussehenden gebrauchten VW Export für 3000 Mark oder einen brauchbaren drei Jahre alten Opel Olympia für wenig mehr als 2000 Mark kauft, der werde sich niemals zum gleichen oder gar höheren Preis ein Kleinauto anschaffen, nur weil er damit ein paar Pfennige Unterhaltungskosten spart.

Aber diese These war, wie sich in letzter Zeit immer deutlicher herausstellte, ein Fehlschluß, soweit es sich um das Heer der weniger geltungssüchtigen kleinen Leute handelte, die es allerdings satt hatten, sich auf dem Motorrad Erkältungen oder Rheuma zu holen.

Die Sozia unter Dach

Zunächst schien es zwar, als werde der Motorroller, auf dem es sich immerhin vor Straßenschmutz geschützt sitzen läßt, die sinkende Motorradproduktion ausgleichen können. Doch bald zeigte sich, daß auch dem Roller keine Zukunft nach italienischem Vorbild blüht. Wie dem Motorrad fehlt ihm das Dach, das die neuen Anzüge und Kleider gut verdienender Bundesbürger vor Regen und Schnee schützt. Die wetterharte Sozia stirbt aus.

Trotzdem ließ sich die Industrie reichlich Zeit, bis sie daranging, die Wetterschutz-Wünsche der Kunden zu erfüllen. Das Risiko schien den Firmen zu groß; es gab einige bedenkliche Beispiele in der Branche. Da hatte beispielsweise der Flugzeugbauer Messerschmitt einen „Roller mit Dach" konstruieren lassen, dessen technische Qualitäten genau auf die zweiradmüden Kunden zugeschnitten schienen. Das stromlinienförmige Wägelchen läuft auf seinen drei Rädern zweifelsfrei sicherer als jeder Motorroller, ist wendig und mit einer Spitzengeschwindigkeit von fast 100 Stundenkilometern sogar ausgesprochen quick. Trotzdem ging Messerschmitt mit der Kabinenroller-Produktion in die Knie. Seine Fahrmaschine ist äußerlich zu autofern. Sie wurde trotz des günstigen Preises kein Verkaufserfolg.

Noch viel weniger Anklang fanden das geräumigere, aber „müdere" Fuldamobil („Silberfloh"), ebenfalls ein Dreirad, und die unzulänglichen Kleinstwagentypen der Firma Kleinschnittger-Werke GmbH. Auch das Beispiel der Bremer Borgward-Gruppe, die schon im Jahre 1950 mit ihrem Lloyd LP 300 in einen Hubraumbereich hinabstieg, der bis dahin für Vierradfahrzeuge nicht in Betracht gezogen worden war, konnte anfangs nicht zur Nachahmung anregen. Die Skepsis der Industrie gerade gegenüber diesem Fahrzeug schien zunächst durchaus gerechtfertigt.

Borgward mußte mit seinem Kleinwagen alle Kinderkrankheiten durchexerzieren,



hält Ihr Haar in Form

Bk 3/57



Frei und unbeschwert

fährt Herr B. morgens ins Geschäft. Seit einem Jahr ist er mit viel mehr Freude bei der Arbeit – und auch mit mehr Erfolg. Ja, seit dieser Zeit hat er seine Lebensversicherung bei der Gothaer. Nun weiß er seinen Lebensabend gesichert, und auch für seine Frau ist gesorgt, falls ihm einmal etwas zustoßen sollte.

Das war ein guter Entschluß gewesen. Denn der Gedanke an später hätte ihn doch bedrückt, vielleicht mehr, als er sich eingestehen wollte. Nun aber ist er von dieser Sorge frei – und die Beitragszahlung fällt ihm nicht schwer: er zahlt einmal mehr, einmal weniger, so wie er es gerade kann.

Rechtzeitig abgeschlossen, ist eine Lebensversicherung ja nicht teuer – und sie hilft Steuern sparen.

Lassen Sie sich noch heute die aufklärende Schrift „Der Gotha-Schutz" zusenden – bevor es zu spät ist.

Senden Sie mir bitte kostenlos Ihre Schrift „Der Gotha-Schutz"

Name: _____

_____

Beruf: _____

Anschrift: _____

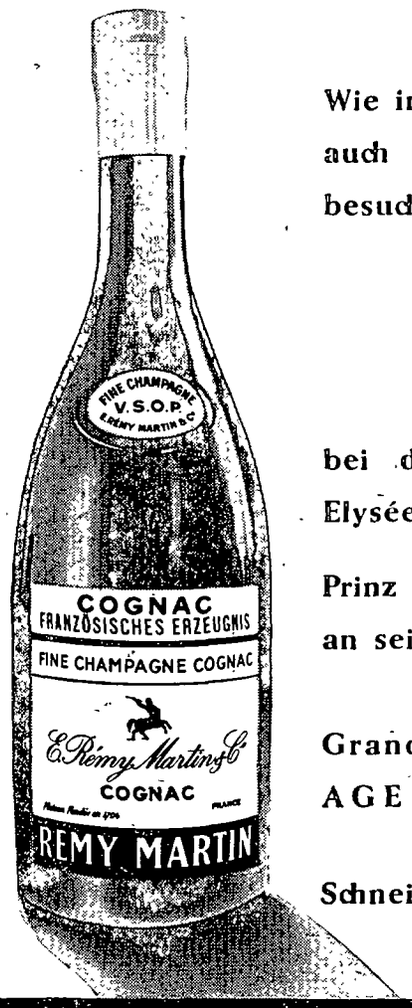
_____

_____

_____

Ausfüllen C 61 und als Drucksache senden an Gothaer Lebensversicherung a. G. Göttingen, Postfach 625

Zum Königsbesuch in Paris . . .



Wie im Jahre 1938, so servierte man auch kürzlich, anläßlich des Staatsbesuches der Königin Elizabeth,

REMY MARTIN
Fine Champagne
VSOP

bei den offiziellen Banquets im Elysée, im Louvre und in Versailles.

Prinz Philip wurde als Andenken an seine Pariser Reise eine Karaffe

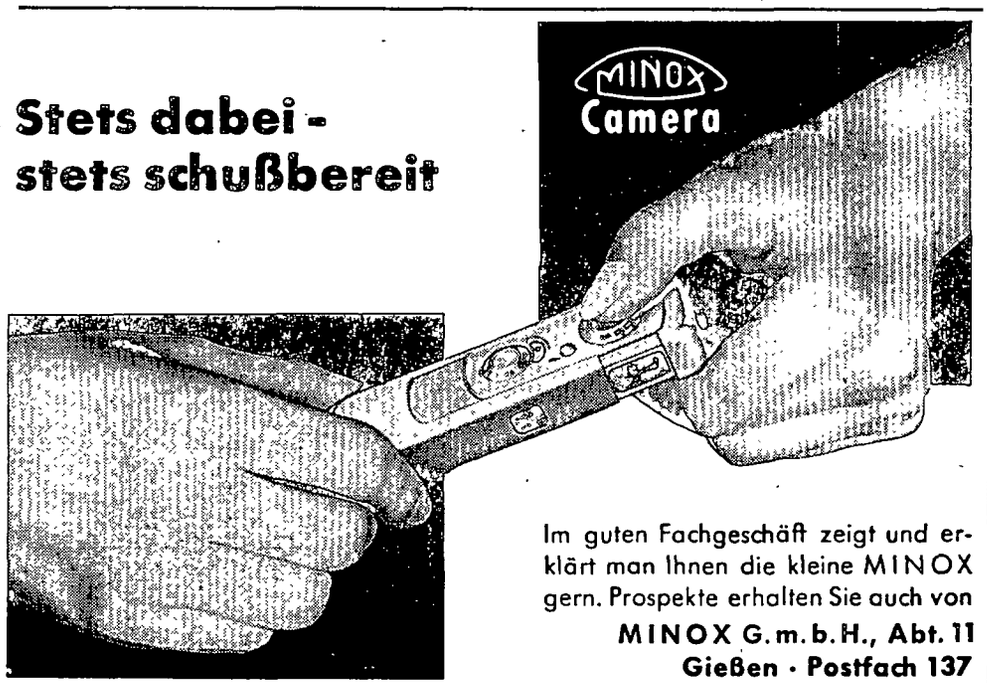
REMY MARTIN

Grande Champagne très vieille, AGE INCONNU, überreicht.

Schneider-Import · Bingen am Rhein

REMY MARTIN

Stets dabei - stets schußbereit



Im guten Fachgeschäft zeigt und erklärt man Ihnen die kleine MINOX gern. Prospekte erhalten Sie auch von

MINOX G.m.b.H., Abt. 11
Gießen · Postfach 137

die in technischem Neuland meistens unvermeidlich sind.

Das Auto kostete kaum weniger als der VW Standard; es war zunächst so unkomfortabel, leistungsschwach und reparaturanfällig, daß seine Besitzer an den niedrigen Kosten für Brennstoff, Steuer und Versicherung kaum rechte Freude haben konnten. Die Lloyd-Konstrukteure mußten sich auf einen strapaziösen Wettlauf mit der Unzufriedenheit ihrer Kunden einlassen, die sie erst im Laufe von Jahren durch immer neue technische Verbesserungen abfingen.

Obwohl Borgwards Lloyd schließlich in sehr achtbaren Stückzahlen verkauft wurde, dauerte es noch Jahre, bis sich andere Fabrikanten an das Kleinwagengeschäft wagten: Im Frühjahr 1955 brachte BMW die Isetta heraus, eine vierrädrige Fahrmaschine mit eng gestellten Hinterrädern (ohne Differential*) und Einzylindermotor mit 250, später 300 Kubikzentimetern Hubraum. In dem nach italienischer Lizenz hergestellten Rollermobil haben zwei Personen nebeneinander ausreichend Platz. Die Fahrleistungen befriedigen halbwegs, obschon auch dieses Wägelchen zunächst unter einigen technischen Schwierigkeiten zu leiden hatte, und zwar ausgerechnet an der im Motorrad schon tausendfach bewährten Maschine.

Freiübungen in der Fahrtpause

Gleichzeitig tauchte ein bis dahin in der Automobilbranche gänzlich unbekannter Konkurrent auf, der Landmaschinenfabrikant Hans Glas, Seniorchef der Familienfirma Hans Glas GmbH Isaria-Maschinenfabrik in Dingolfing bei Landshut, der es mit seinem Kleinstwagen — dem Goggomobil — inzwischen zu sensationellen Verkaufserfolgen brachte.

Als erster Kleinautoproduzent ging Glas konzessionslos auf sein Ziel zu: den Wagen für Motorradfahrer, ein Fahrzeug mit allen Attributen des Autos — vier Rädern, Differential und Platz für zwei Erwachsene und zwei Kinder —, das konstruktiv dennoch keine Verkleinerung existierender Automobilkonstruktionen ist, sondern technisch vom Motorrad herkommt.

Der Zweizylinder-Zweitaktmotor des Goggomobils mit dem rauhschaltenden Getriebe und der hartgreifenden Kupplung könnte ebensogut in einem Zweirad sitzen. Die straffe Federung empfindet nur der Motorradfahrer als angenehm. In dem engen, keineswegs großzügig belüfteten Innenraum entdeckt nur derjenige einigen Komfort, dem vorher oft genug das ungeschützte Gesicht von stiebendem Regen gegerbt wurde, und dem nun die Illusion erwächst, Autobesitzer zu sein. Für Sonntagsfahrten mit kleiner Familie mag das Wägelchen bescheidenen Ansprüchen genügen, wer aber von einem Automobil mehr verlangt und mit ihm Berufsfahrten oder gar größere Reisen unternehmen will, der wird etwa so kritisch urteilen wie der Arzt Dr. med. G. Josef Busch nach einer Testfahrt mit dem Goggomobil: „Es geht etwas eng in diesem kleinen Fahrzeug zu. Der Sitz ist etwas kurz und niedrig ... Die Lendenwirbelsäule ermüdet während längerer Fahrt und die Muskulatur verspannt, zumal das rechte Bein keine sehr gute Auflage findet und nach rechts ausgewinkelt wird. Etwaige Krampfzustände der Muskeln sollten durch eine Fahrtpause, die mit Beinbewegung ausgefüllt wird, kompensiert werden." Aber die Leistung des

* Das Differentialgetriebe ist ein Zahnradgetriebe, das die verschieden schnelle Drehung der Hinterräder eines Kraftfahrzeuges beim Bogenfahren ausgleicht.

kleinen Wagens ist überraschend gut, die Straßenlage sogar ausgezeichnet.

Dem Glas gelang es, die unumgängliche materielle Beschränkung durch technisches Geschick einigermaßen auszugleichen; er konnte als erster ein „richtiges" Auto für weniger als 3000 Mark liefern und unter jener ominösen Preisgrenze bleiben, die ein neuartiger, zeitgemäßer Volkswagen nach Ansicht der Industrie nicht wesentlich überschreiten darf, wenn er ein Verkaufsschlager werden soll (der simpelste Goggomobil-Typ T 200 kostet ab Werk 2860 Mark). Seit dem Frühjahr 1955 verkaufte Hans Glas 60 000 Goggomobile. Rund 200 Wagen



Goggo-Konstrukteure **Andreas Glas** (r.), **Dompert**: „Schaut, daß wir ein Vierrad kriegen!"

werden in dem Dingolfinger Werk täglich hergestellt. Diese Zahlen demonstrieren aber nicht nur, daß hier ein Kleinfahrzeug zweckentsprechend konstruiert und kaufmännisch geschickt an den Mann gebracht wurde. Noch erstaunlicher ist die Tatsache, daß Glas mit relativ bescheidenen Mitteln und fast ohne Bankkredite eine Großserie zuwege gebracht hat, von der man in der Industrie bisher gemeinhin annahm, sie sei mit wesentlich weniger als etwa 20 bis 20 Millionen Mark Kapital nicht zu bewältigen.

Das Stammkapital der Firma Hans Glas beträgt 1 200 000 Mark. Die Liegenschaften und Produktionseinrichtungen der drei Betriebe, die sich Glas mittlerweile zugelegt hat — Hauptwerk Dingolfing, Zweigwerke Pilsting und Landshut — haben einen Wert von mindestens 18 Millionen Mark. Zum Vergleich: Das Volkswagenwerk repräsentiert bei einer — nach der Stückzahl gerechnet — siebeneinhalbmal so großen Personenwagen-Produktion einen Wert von rund einer Milliarde Mark.

Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß der technische Unterbau des Volkswagenwerks aus einleuchtenden Gründen weit größere Kapitalinvestitionen erforderte, als es die Gegenuberstellung der Produktionsziffern aus Wolfsburg und Dingolfing vermuten läßt. Die Volkswagen-Produktion ist wegen der großen Zahl von Einzelteilen, aus denen der VW besteht, wesentlich komplizierter als das Fertigungssystem des robusten Goggomobils, das sich mit weniger Standardteilen begnügt. Das gleiche gilt für die Variationen der Ausstattung, mit denen das Wolfsburger Werk die Uniformität der Volkswagenserien aufzulockern versucht.

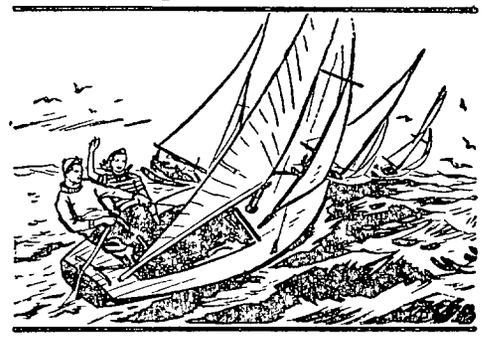
Dennoch rätselte die Automobilbranche lange an dem Phänomen Glas. Wie konnte eine bescheidene Firma in einem hinterwäldlerischen Nest, die nur Erfahrungen im Landmaschinen- und Motorrollerbau besaß, schon während der Anfänge ihrer Automobilproduktion ein brauchbares Fahrzeug anbieten?

Einiges von diesem Erfolg mag sich aus der unkonventionellen, gleichsam unmittelbaren Planungs- und Arbeitsweise erklären, mit denen Glas bisher, von keiner Verwaltungsbürokratie gebremst und irritiert, seine Projekte anpackte und realisierte; Methoden, die er sich in einer wechselvollen Laufbahn aneignen konnte.

Hans Glas hat als junger Mann in Amerika die blitzschnell voranschreitende Motorisierung eines ganzen Volkes miterlebt. Er schlug sich während des ersten Weltkrieges in den USA auf recht abenteuerliche Weise durch, nachdem er beim Zusammenbruch einer New Yorker Bank seine letzten 1000 Dollar verloren hatte. Von seinem Vater, der sich noch um weitere 17 Kinder kümmern mußte, konnte Hans Glas wegen der kriegsbedingten Isolierung keine Hilfe erwarten. Schließlich fand Glas in einem Eiscremeladen eine Beschäftigung, die vorwiegend daraus bestand, die vielen Gläubiger seines Brotgebers abzuwimmeln.

Aber die Tätigkeit als Zerberus eines bankrotten Eiscreme-Verkäufers war noch nicht die tiefste Stufe des sozialen Abstiegs: Nach einem Unfall — Glas war in einem Fahrstuhl fast zerquetscht und in einem Hospital nur mangelhaft wieder zusammengeflickt worden — war er so bettelarm, daß er sich kein Nachtlogis mehr leisten konnte. Beim Morgengrauen focht er sich jeden Tag bei einem mildtätigen deutschen Bäcker seine Tagesverpflegung — zwei Eier und einige Brötchen — und schlurfte dann zurück in einen Park, wo

Was den Frauen an uns Männern gefällt



Dem sportlich passionierten Mann schließt sich ein Mädchen gerne an.



Am »Mennen-Mann« zudem erfreut der »Duft gepflegter Männlichkeit«.



Doch ist es nicht der Duft allein, den Mennen schenkt tagaus – tagein:

Nimm Mennen stets nach der Rasur (man braucht davon ganz wenig nur!), das kühlt, entspannt, belebt, erfrischt, die Müdigkeit ist weggewischt. Wenn beim Rasieren was »passiert«, dann wird es gleich desinfiziert!

MENNEN
gepflegt,
das spricht für sich!

Fordern Sie Probeflasche gegen 30 Pf. in Briefm. (Schutzgebühr) von Fa Alfred Heyn GmbH, Abt. A 2, Berlin-Charlottenburg 2

er sich in die Gänge eines künstlich aufgetürmten Gebirges verkroch.

Dort stöberte ihn eines Tages ein Schutzmann auf, der dafür sorgte, daß Glas seine Wunden endlich in einem Krankenhaus ausheilen konnte. Dann erhielt er einen Job bei Ford in Detroit, und später fand der gelernte Maschinenbauer eine gutbezahlte Stellung bei der amerikanischen Motorradfirma Harley-Davidson.

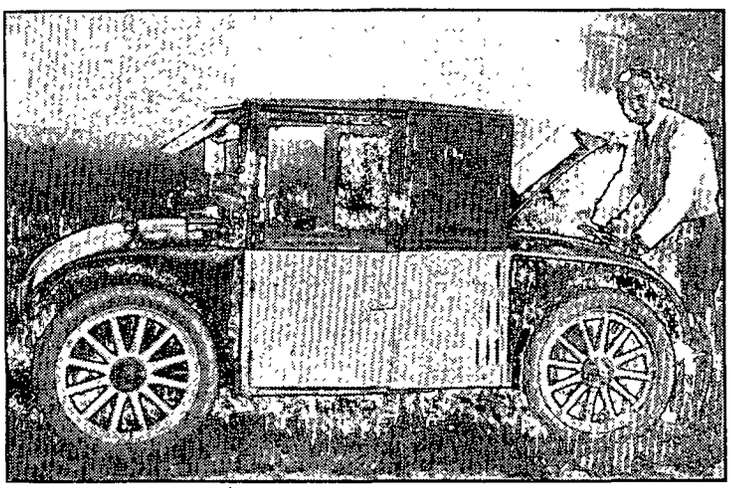
Seinen Hang zum Benzinmotor mußte Glas verdrängen, als er 1924 nach Deutschland zurückkehrte, um die notleidende Landmaschinenfabrik Isaria im niederbayrischen Pilsting, an der sein Vater beteiligt war, aus einer schweren Krise herauszuführen. 1937 konnte Glas die Firma ganz in seinen Besitz bringen und in den nachfolgenden Jahren zur größten Sämaschinenfabrik Europas entwickeln.

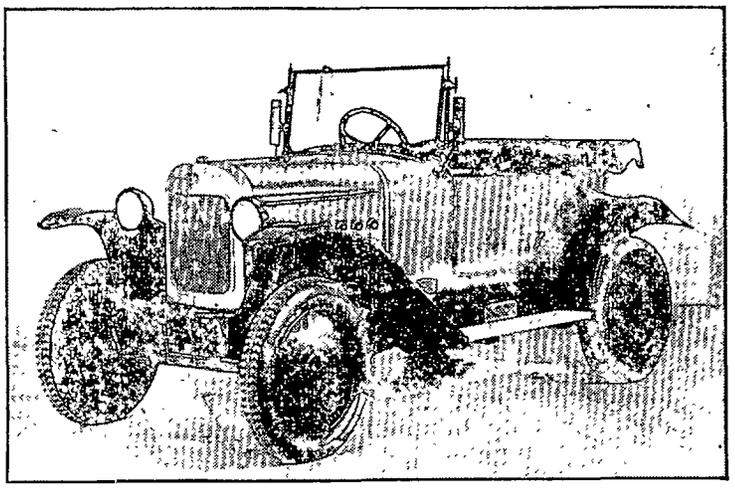
wir a Vierrad herkrieg'n. Aber keine Fahrmaschine, sondern ein richtiges Auto mit vier Rädern, zwei Türen und Differentialgetriebe. Die Zeit der Motor- und der Kabinenroller ist bald vorbei."

Bezeichnend ist die Konsequenz, mit der Glas sich an die Verwirklichung seines Planes machte: Die vorausgeahnte Einengung des Motorroller-Marktes kompensierte er zu einer Zeit, als andere Firmen noch eifrig neue Rollertypen entwickelten und anboten, mit einem zusätzlichen Verkaufsanreiz für seine Händler: Er räumte ihnen Sonderrabatte bis zu zehn Prozent des Preises ein. Glas wollte offenbar nicht in erster Linie Gewinne machen, sondern nur sein Rollergeschäft unter allen Umständen so lange flüssig halten, bis er die Produktion auf das kleine Auto umstellen konnte.

zu nennen, wobei er allenfalls unterbewußt erfaßte, daß die Käufer derartiger Vehikel das Problem der Kraftfahrzeuganschaffung nicht auf der Grundlage von Leistungsdiagrammen oder Amortisationsplänen angehen, sondern ihrem Auto mit ziemlich der gleichen Mentalität gegenüberstehen wie ihrem Wellensittich; verkitschte Marken- und Typennamen entsprechen solcher Mentalität.

Mit dem Goggomobilstart hatte Glas zum erstenmal in seinem Leben alles auf eine Karte gesetzt. Er sprach sich selbst und seiner engsten Umgebung Mut zu, indem er altdeutsche Kalendersprüche zitierte, wie: „Nicht geschossen ist auch gefehlt." Der Schießstand, auf dem sich Glas betätigte — die erste Goggomobilfabrik — entsprach seiner hausbackenen Art. Genau so robust und handgeschnitzt, wie das





Älteste Kleinwagen-Modelle **Hanomag „Kommißbrot", Opel „Laubfrosch"** (1923/24): Kraftfahrzeugbenutzung ...

Als 1949/50 das Landmaschinengeschäft abflaute, weil die Bauern damals ihr Geld vornehmlich für Trecker ausgaben, kam der Sohn des Hans Glas, der Ingenieur Andreas Glas, nach einer Italienreise auf die Idee, Motorroller eigener Konstruktion zu bauen. Gemeinsam mit einem Luftwaffen-Kriegskameraden, dem Ingenieur Karl Dompert, konstruierte Andreas Glas den ersten erfolgreichen deutschen Motorroller, den er nach dem Kosenamen seines Sprößlings „Goggo" taufte.

Dieser (zweite) Sohn des Juniorchefs Andreas heißt ebenfalls Andreas, wurde aber von einem Dienstmädchen „Goggo" genannt. Und „Goggo" — das stand für den Großvater Hans Glas fest — sollte nun der Roller heißen, den die Firma baute. Er ahnte, daß für diese Branche „Goggo" einen gewissen phonetischen Sex-Appeal hatte, und tat alle Fragen: „Warum heißt jetzt der Roller Goggo?" mit der Gegenfrage ab: „Warum hat der Hund Flöhe?"

Von dem geschäftlichen Ergebnis dieses Einfalls sagt Hans Glas heute: „Mit dem Roller ging es uns bis 1952 sehr gut." Rund 50 000 Stück stellte die Firma her. Doch der Seniorchef ahnte die Motorroller-Dämmerung voraus, als er am letzten Oktoberfest-Sonntag 1952 in strömendem Regen von München nach Dingolfing heimfuhr. Glas zählte mehr als hundert sichtbar saure Motorrollerfahrer, deren Frauen sich auf den Soziussitzen verkniffenen Gesichts an die Männer klammerten.

„Wenn die Leute nur etwas mehr Geld verdienen, steigen sie bestimmt vom Zweirad aufs Auto um", prophezeite Glas abends am Familientisch. Spontan verlangte er von seinem Sohn und dessen Ingenieur-Freund Dompert: „Anderl, schmeiß das ganze Zeug weg! Schaut, daß

Alles, was ihm Landmaschinen und Roller eingebracht hatten, steckte Glas in das neue Projekt. Sein damaliger Verkaufsleiter Max Sollmann, 52, mußte die Außenstände eintreiben, bis die Forderungen nicht mehr als ein Drittel des Monatsumsatzes ausmachten. So kam Glas fast ohne zinsteure Bankkredite aus. Um die Ausgaben für einen fremden Einbaumotor zu sparen, engagierte der Landmaschinenfabrikant von den Adlerwerken in Frankfurt den Motorenkonstrukteur Felix Dozekal, der große Erfahrungen im Bau von Zweitaktmotoren mitbrachte.

„Nicht geschossen ist auch gefehlt"

1953 war der gewünschte Zweizylindermotor fertig; er leistete etwa fünfzehn PS. Aber Glas junior und sein Freund Dompert experimentierten noch über ein Jahr lang mit dem Fahrgestell und der Karosserie. Erst im Februar 1955, als die finanziellen Reserven fast erschöpft waren, trauten sich die jungen Konstrukteure mit dem fertigen Produkt, dem spartanisch ausgestatteten Goggomobil, an die Öffentlichkeit. Dieser Start war in jeder Beziehung ein gewagtes Experiment. Glas konnte seinen neuen Fahrzeugtyp nicht unter einer bekannten Firmenmarke der Fahrzeugbranche einführen, die von vornherein mehr Vertrauen eingeflößt hätte als eine Phantasiemarke. Nicht einmal der Name Isaria, unter dem die Landmaschinenfirma immerhin 200 000 Drillmaschinen hergestellt hatte, kam für das Kleinstauto in Frage, weil sich ein Unternehmer im bayrischen Hemau die Markenbezeichnung Isaria für zwei- und vierrädige Fahrzeuge hatte schützen lassen.

Da riskierte es Glas, das vierrädrige Ding aus Dingolfing einfach „Goggomobil"

Goggomobil äußerlich wirkt, wurde auch diese Fabrikanlage aufgebaut. Sohn Andreas („Anderl") und sein untersetzter Freund Dompert konstruierten den größten Teil der notwendigen technischen Einrichtungen selbst — vom Fließband bis zur Lackierungs- und Trocknungsanlage. Nur die maschinellen Einrichtungen, zum Beispiel die Karosseriepressen, wurden von Spezialfirmen geliefert.

Deshalb ähnelte die Dingolfinger Fabrikanlage anfangs auch mehr einer Blechschmiede als einer modernen Autofabrik, aber das störte Vater und Sohn Glas nicht. Das Prinzip „Mach alles selbst" war für sie Gold wert. Mit dem Besitzerstolz des Selfmademan, der schon als Schulbub Handdreschmaschinen verkaufen mußte, mokiert sich Senior Glas heute oft über die großen Investitionen anderer eingefahrener Autofirmen. Die Bayrischen Motoren Werke AG (BMW) hatten zum Beispiel für den Start der Isetta-Produktion Millionen aufgewendet, können jedoch aus dieser Produktionsanlage auch nicht annähernd die gleiche Rendite herauswirtschaften wie Glas aus seiner handgemachten Goggomobilfabrik.

Mit der Auslieferung der ersten Wagen stellte Glas seinen Kunden gleichsam zwei Fragen, an deren Beantwortung die Existenz der Firma hing: Würde der Zwerg aus Dingolfing als Auto akzeptiert werden, oder würde man das Wägelchen seiner skurrilen Form wegen zu Tode lächeln, wie es die Direktoren der Bayerischen Motoren-Werke gern getan hätten?

Und: Gibt es genug potentielle Autokäufer, denen die niedrigen Unterhaltungskosten (8,23 Mark Steuern und Versicherung monatlich für den Goggomobiltyp T 200) soviel bedeuten, daß sie das Primitiv-

auto einem gebrauchten Kleinwagen in der Größenordnung des VW vorziehen?

Diese Fragen beantworteten die Goggomobilkäufer so eindeutig, daß Glas seine improvisierte Autofabrik Zug um Zug vergrößern mußte. In seinen drei Werken beschäftigt er jetzt 3600 Arbeiter. Glas konnte gar nicht so viele Grundstücke in Dingolfing ankaufen, wie er für die Vergrößerung seines Hauptbetriebes und für den Bau von Arbeiterwohnungen brauchte. Schwierigkeiten, die dem Goggoproduzenten geschäftlich erspart blieben, stellten sich ihm in Form niederbayrischer Kommunalpolitik entgegen. So legten sich die Vertreter der Gewerbebetriebe und des Handwerkerstandes im Stadtparlament quer, weil Glas mit den Spitzenlöhnen, die er den Arbeitern zahlt, beste Kräfte aus dem ganzen Stadt- und Landbezirk anlockt.

Wegen dieser Spitzenlöhne verdarb es Glas vor einiger Zeit mit dem Arbeitgeberverband seiner Branche, der ihn aus seinen Reihen ausschloß, weil der störrische Goggomobilfabrikant sich nicht an Verbandsabmachungen hielt. Der Verband hatte nämlich 1952 auf Drängen der Gewerkschaften beschlossen, die Arbeiterlöhne um zwei Prozent und die Angestelltengehälter um fünf Prozent zu erhöhen. Glas setzte aber auch die Arbeiterlöhne um fünf Prozent herauf und beantwortete alle Vorhaltungen des Arbeitgeber-Verbandes mit dem Götz-Zitat, wie er überhaupt zu ungestümen Temperamentsausbrüchen neigt.

Seit Glas sein Goggomobil startete, nahmen bereits sechs Prokuristen den Abschied. Vor allem die Verkaufsleiter waren dem Firmenchef nicht aktiv genug, so daß er ihnen manche Grobheit an den Kopf warf. Erst als seine Verkaufsabteilung 50 000 Goggomobile abgesetzt hatte, war Glas mit diesem „Anfangserfolg" einigermaßen zufrieden, so daß sich auch spendenheischende Parteipolitiker und klerikale Würdenträger wieder zu ihm trauten.

Als der bayrische Innenminister August Geislhöringer, der gleichzeitig Schatzmeister der Bayernpartei ist, ihm im vergangenen November einen Besuch abstattete, benutzte der mit Reklamekniffen wohlvertraute Glas die Gelegenheit, den nur 158 Zentimeter großen Landesminister in eines der Zwergautos hineinzumanövrieren und ihn darüber zu belehren, welche soziale Revolution Dingolfing inzwischen durch das Goggomobil erlebt hat.

Glas zahlt jährlich 18 Millionen Mark Löhne und Gehälter; davon profitiert die ganze Umgebung. Die Bevölkerung der hinterwäldlerischen Kleinstadt verdoppelte sich durch den Zuzug neu angeworbener Goggoarbeiter mit ihren Familien von 5000 auf 10 000 Einwohner.

Wie ein Patriarch schaltet sich Glas oft in die Kreis- und Kommunalpolitik ein. „Wir Niederbayern sind ja, von München aus betrachtet, zeitweise so etwas wie ein Volk von Hottentotten, die in der einen Hand das Messer und in der anderen den Rosenkranz halten und damit ihre Umwelt ständig in Unruhe bringen", redete Glas in einer öffentlichen Versammlung auf den bayrischen Ministerpräsidenten Hoegner und einige Landesminister ein, als vor einiger Zeit in dem traditionsschwangeren Ort Reisbach* bei Dingolfing die bajuwarische Volksseele kochte, weil die Münchner Regierung sich nicht dazu verstehen wollte, eine Straße durch das ortsnahe Vilstal zu bauen. Glas sorgte dafür, daß die Straße gebaut wird.

Trotz seiner sensationellen Erfolge wäre Glas jedoch zu jeder früheren Zeit wahrscheinlich ein technischer Außenseiter am Automobilmarkt geblieben. Die übrige Industrie hätte ihm — ähnlich wie vorher dem Lloyd-Produzenten — möglicherweise seinen speziellen Kundenkreis unangefochten überlassen und sich derweil weiter bemüht, die finanziell heranwachsende Autokundschaft an den Gebrauchtwagenmarkt der größeren Klassen heranzuführen, wäre nicht zu jener Zeit das Motorradgeschäft beträchtlich zurückgegangen. Die Zweiradfirmen konnten sich allmählich ausrechnen, wann sie am Ende sein würden.

Genau zu diesem Zeitpunkt demonstrierte Glas, daß für einige hunderttausend Bundesbürger der Kauf eines Autos erst interessant wird, wenn die Unterhaltungskosten des Wagens, also die Ausgaben für Brennstoff, Reparaturen, Steuer und Versicherung, fühlbar unter denen des Volkswagens bleiben. Für diese Kunden entscheidet viel weniger, als man bis dahin annahm, der Anschaffungspreis, der für guterhaltene Volkswagen, DKW, Opel oder Ford nur wenig über, oft sogar *unter* dem des Goggomobils liegt. Ihnen sind die vierzig, sechzig, achtzig Mark wichtig, um die das kleine Auto im Monat leichter auf ihrem Budget lastet. Außerdem gilt weitverbreitet der gut deutsche Grundsatz, daß „nur neu auch treu" sei.

Die Fachzeitschrift „Das Auto, Motor und Sport" kam bei einem Vergleich der Betriebskosten des VW - Standard (30 PS, Höchstgeschwindigkeit 110 Stundenkilometer) und des Goggomobils (Typ 300 ccm, 14,8 PS, Höchstgeschwindigkeit 95 Stundenkilometer) zu dem folgenden Ergebnis:

KOSTEN	VW-Standard	Goggomobil T 300
Feste Kosten pro Jahr (Steuer, Versicherung, Garage, Sonstiges)	Mark 974,00	Mark 553,00
Kraftstoff, Öl, Reifen, Reparaturen je Kilometer	0,11	0,089
Betriebskosten (ohne Abschreibung) bei 10 000 Kilometer Fahrleistung	2 074,00	1 443,00
je Kilometer also	0,207	0,144

Die Käufer der Kleinautos sind zu fast 80 Prozent Arbeiter und kleine Angestellte. Die meisten von ihnen kaufen sich zum erstenmal einen Wagen; für sie ist das Auto zunächst einmal so etwas wie ein absolutes Ziel. Niemand denkt, während er noch die Anschaffung erwägt, darüber nach, ob das Kleinstauto früher auf den Autofriedhof wandert als etwa ein Volkswagen.

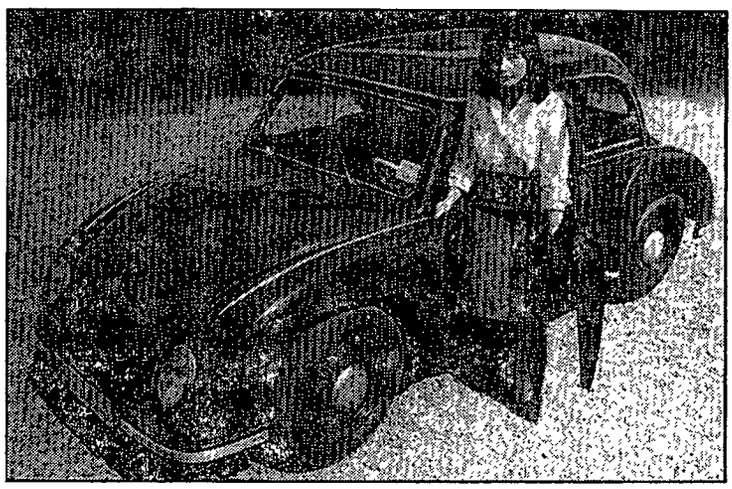
Der typische Kleinstwagenbesitzer hetzt das Wägelchen kaum weiter als 10 000 bis 15 000 Kilometer im Jahr. Unterstellt man, daß sich ein Kleinstwagenkäufer beim Kauf nur nach den Betriebskosten richtet und davon ausgeht, daß er den Wagen vier Jahre behält, dann ergibt sich aus der Betriebskostenrechnung folgende Gegenüberstellung:

KOSTEN	VW-Standard	Goggomobil T 300
	Mark	Mark
Kaufpreis	3 940	3 202
Betriebskosten für vier Jahre	8 296	5 772
Gesamtkosten	12 236	8 974

Selbst wenn ein Goggomobil nach 40 000 Kilometern Laufleistung beim Wiederverkauf nur noch 1000 Mark einbrächte (was nach den bisherigen Erfahrungen eher eine ungünstige als eine optimistische Annahme ist), für einen gleichalten VW-Standard dagegen noch 2800 Mark zu erlösen wären, fällt die Gesamtrechnung zugunsten des Goggomobils aus: Der Goggomobilist fährt in den vier Jahren mit seinem Zwergvehikel um 1500 Mark billiger als mit einem neubeschafften VW-Standard.

Die Gesamtrechnung verschiebt sich etwas zugunsten des VW, wenn es sich um

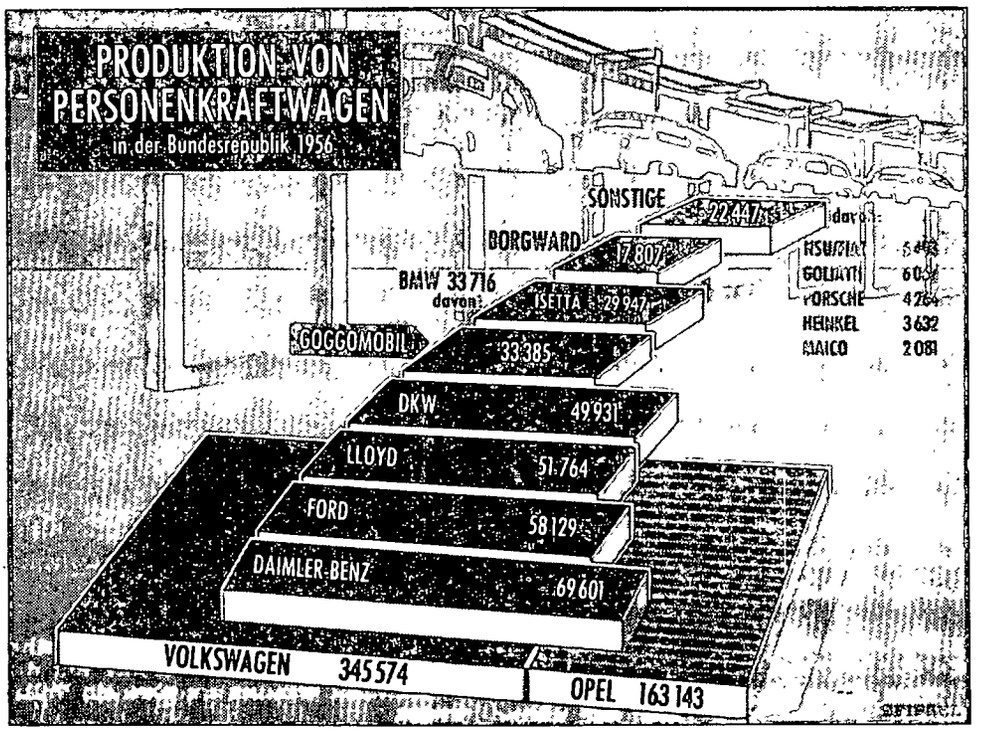




... mit der Mentalität der Wellensittichhaltung: Neueste Typen **Zündapp-Rollermobil „Janus"**, Kleinstauto **Maico-Champion**

* In Reisbach residierte Bayernherzog Tassilo III. Tassilo ist ein von der Bayernpartei häufig strapazierter Märtyrer der Stammes-Selbständigkeit. Er wurde auf Betreiben des „Zentralisten" Karl des Großen in das Kloster St. Goar gesteckt, weil er sich dem Frankenkaiser nicht unterwerfen wollte.

einen gebrauchten VW-Standard handelt, den ein Käufer mit Tachometerstand 40 000 zum handelsüblichen Preis von 2800 Mark — also unter dem Anschaffungspreis eines Goggomobils — erwirbt. Berücksichtigt man, daß der alte VW nach vier Jahren — bei einer Laufstrecke von weiteren 40 000 Kilometern — etwa 800 bis 900 Mark an Wert verloren hat, dann sieht die Gesamtrechnung für den Käufer eines neuen Goggomobils immer noch günstiger aus als für den Käufer des Gebrauchtwagens: Der Goggomobilist steht sich um etwa 1100 Mark besser. Unberücksichtigt in solchen Vergleichen ist die Tatsache, daß sich ein Goggomobil weder in der Bequemlichkeit noch in der Fahrleistung mit einem Volkswagen auch nur annähernd messen kann.



Immerhin aber erreicht das Goggomobil aus stehendem Start in 13,5 Sekunden eine Geschwindigkeit von 60 Stundenkilometern. Und bald nach dem Erscheinen des Wägelchens war in vielen Testberichten der Fachzeitschriften allerhand Lob zu lesen. In der Zeitschrift „Auto" schrieb zum Beispiel Prüfer Fritz Pullig:

„Das von mir getestete Goggomobil erreichte auf der Ebene eine Geschwindigkeit von 105 km/st (gestoppt!), nahm die Saalburg im Taunus (8 Prozent Steigung, die sich stetig verschärft) mit einem Schnitt von 75 km/st im dritten Gang und 60 km/st im vierten Gang, durchlief die Strecke München—Frankfurt (432 km, zumeist mit nur Halbgas gefahren) in genau 5,5 Stunden (= 81 km/st Schnitt), flog über die Berge der Schwäbischen Alb im vierten Gang mit meist 70 bis 80 km/st, nie aber unter 60 km/st, erreichte auf der Strecke Karlsruhe—Frankfurt einen Schnitt von fast 90 km/st und lief ohne irgendwelche Ermüdungserscheinungen in Frankfurt ein." Auch von sich selbst behauptete Tester Pullig kühn, er sei nach einem 500-km-Ritt nicht ermüdet gewesen.

Die wohlwollenden Berichte erklärten sich aus der Überraschung der Tester, die erheblich weniger erwartet hatten. Außerdem machte es den versierten Fahrern Spaß, „den Knüppel zu rühren", Schalthebel, Kupplung und Gashebel gleichermaßen emsig zu bedienen. In der Tat kann man Erstaunliches aus dem winzigen Motor herausholen, wenn man durch unentwegtes Schalten die Maschine ständig auf hohen Touren, also im Bereich ihrer größten Leistung, zu halten versteht.

Der Durchschnittsfahrer ist aber für solche Bedienungsakrobatik meistens zu ungeschickt oder zu bequem. Er kann, wenn an der Straßenkreuzung das grüne Licht aufleuchtet, die Anzugsgeschwindigkeiten der anderen nur mühsam halten. Außerdem hängt er an allen stärkeren Steigungen und wird nicht selten zum Verkehrshindernis. In den fließenden Verkehrsstrom auf ebenen Landstraßen und Autobahnen hingegen kann er sich mit dem Goggo halbwegs einfügen. Das reicht manchem Wochenend- und Familienfahrer aus, der die Anschaffungs- und Betriebskosten nicht von der Steuer absetzen kann. Als Berufs- und Reisefahrzeug dagegen hat das Goggomobil keine Chance.

Dennoch werden die Firmen, die demnächst in das Kleinwagen-Geschäft einzusteigen gedenken, technisch sehr viel weitergehen müssen als die Goggo-Konstrukteure, wenn sie mit ihren neuen Modellen dem mittlerweile gut eingeführten und bewährten Goggomobil und dem Volkswagen-Standard gleichermaßen erfolgreich Konkurrenz machen wollen.

Deshalb konnte man sich bei NSU und Auto Union nicht auf den Bau eines Primitivautos mit niedrigeren Anschaffungs- und Unterhaltungskosten beschränken. Man mußte danach trachten, ein Auto zu entwerfen,

- ▷ dessen Preis die 3000-Mark-Grenze nicht oder nicht wesentlich überschreitet;
- ▷ dessen Unterhalt denkbar billig ist;
- ▷ das bei kleineren Außenabmessungen und geringerem Gewicht annähernd den gleichen Innenraum wie der VW hat und damit ein echter Viersitzer ist (anders als das nur mit zwei vollwertigen und zwei Kindersitzen ausgestattete Goggomobil);
- ▷ dessen Fahrkomfort und dessen Leistung wenig oder gar nicht hinter dem VW zurückbleiben.

Den Konstrukteuren der Jahre 1956 und 1957 wurden also Aufgaben gestellt, die schon zwanzig Jahre zuvor Professor Porsche bewältigen mußte, als er unter den metallurgischen und fertigungstechnischen Bedingungen des Jahres 1936 den Volkswagen konzipierte. Nur schweren Herzens konnten sich die Direktoren der Auto Union dazu entschließen, das Kleinwagenprojekt ernsthaft voranzutreiben.

Auto Union stellt neben Motorrädern und Rollern, die sich zur Zeit in den Lagerhallen von Ingolstadt und Ebenhausen als unverkäufliche Reserve stauen, einen Wagen der unteren Mittelklasse her, den „3=6". Der Preis dieses Typs ist, entgegen der Gepflogenheit anderer westdeutscher Automobilfirmen, scharf kalkuliert. Wenn nun durch die Kleinwagen-Hausse das Preisgefüge des deutschen Automobilmarktes in Bewegung geraten sollte — das Volkswagenwerk beispielsweise kann zweifellos den Preis des Standardmodells beträchtlich herabsetzen —, läuft DKW-Auto Union Gefahr, mit dem kleinen Wagen indirekt den eigenen größeren Typ preislich auszumanövrieren.

Neue Volksautos im Herbst

Nachdem jedoch NSU die Entwicklung forciert hatte, blieb den Auto-Union-Leuten keine Wahl mehr. Das neue Volksauto steht vor der Tür. Wer, wie DKW, Rückgang der Motorradproduktion ausgleichen muß, der kann es sich nicht leisten, das Kleinauto-Geschäft links liegen zu lassen.

Im Juni 1956 wurde auf der Autobahn Nürnberg—München der erste DKW-Kleinwagen gesichtet, der eine Spitzengeschwindigkeit von 110 Stundenkilometern entwickelte. Er war mit einem 400-ccm-Zweizylinder-Motor und einer Kunststoffkarosserie ausgerüstet. „Mit ihrer Kunststoffkarosserie haben sich die Leut' aber in die Nesseln gesetzt", freute sich Goggomobil-Glas, als er bald darauf erfuhr, daß die Konkurrenz das Kleinwagenmodell umkonstruieren mußte. Die Kunststoffkarosserie wurde verworfen. Der neue technische Direktor William Werner griff wieder zum traditionellen Blech.

Die Firmen, die in das Kleinwagen-Geschäft einsteigen wollen, tragen sich auch mit dem Gedanken, Kleinwagen in zwei Typen herauszubringen: ein einfaches und ein „Luxus"-Modell, das schärfer kalkuliert werden soll wie die Luxus-Typen der größeren Klassen. Goggo-Glas hat inzwischen schon ein solches Luxusmodell als Sportcoupé (3780 Mark ab Werk) herausgebracht, für das er bereits vor Wochen über 10 000 Vorbestellungen annehmen konnte*.

In jedem Fall rechnet die Industrie damit, daß die Welle der Volksautos, wenn sie erst aufschäumt, kräftig auf den Markt der gebrauchten Wagen von 0,8 bis 1,5 Liter drücken wird. Gleichfalls können Rückschläge auf die Preise neuer Wagen dieser Klasse nicht ausbleiben.

Unter diesem Aspekt gewinnen gewisse Pläne an Bedeutung, die seit einiger Zeit dem Multi-Industriellen Friedrich Flick zugeschrieben werden: Danach erstrebt Flick, der sowohl an der Daimler Benz AG als auch an der Auto Union maßgeblich be-

* Das Sportcoupé wurde mit einer modernen Schalthilfe versehen, der elektromagnetischen Vorwählschaltung. Am Armaturenbrett des Wagens befindet sich ein kleiner Schalthebel, mit dem der gewünschte Gang eingestellt wird. Damit ist der Gang vorgewählt, und beim Auskuppeln schaltet er sich automatisch ein.

teiligt ist, eine straffe Zusammenarbeit der beiden großen deutschen Autofirmen, wobei aus Rationalisierungsgründen das gegenwärtige Typenprogramm der Auto Union weitgehend von Mercedes übernommen werden soll, während die Auto Union sich mit modernsten fertigungstechnischen Mitteln vorwiegend der Großserienproduktion von Kleinwagen widmen soll.

Solche Pläne stützen sich auch auf die Konjunktur-Prognose der Verkaufsexperten, die davon überzeugt sind, daß die Kleinwagenhausse anhalten und sich nicht wieder — wie vor einigen Jahrzehnten — schnell verflüchtigen wird. Die meisten Kleinwagen der zwanziger Jahre — „Dixie", Opel „Laubfrosch" und „Austin-Seven" — konnten nicht in großen Serien produziert werden, weil man damals noch weit von der Volksmotorisierung entfernt war; wer sich überhaupt ein Auto leisten konnte, fand schwerlich an einem Kleinauto Gefallen. Nur der 1923 konstruierte kleine Hanomag, der wegen seiner Pontonform den Spitznamen „Kommißbrot" erhielt, erreichte eine Auflage von 15 775 Stück.

Noch in diesem Herbst, auf der Frankfurter Automobilausstellung, wollen die Auto Union und die NSU-Werke ihre Prototypen des Volksautos vorführen. NSU will sogar unmittelbar anschließend mit der Serienproduktion des neuen Wagens beginnen. Und schließlich präparieren sich auch noch die Bayerischen Motoren-Werke seit einiger Zeit darauf, sich einen größeren Anteil am Kleinwagengeschäft zu sichern, als es bisher mit der einfachen „Isetta" der Fall war. Die BMW-Direktion in München schweigt sich vorläufig darüber aus, wie die geplante viersitzige „Isetta" aussehen soll, die das Werk im Herbst dem Publikum vorstellen möchte.

Derweil ist Hans Glas nicht untätig in seinem Goggomobil sitzengeblieben. Die Nachrichten aus der Dingolfinger Versuchsabteilung sind kaum weniger geheimnisvoll als die Meldungen aus Düsseldorf und Neckarsulm. Goggo-Händler wissen ihren Kunden zu erzählen, das Mobil werde in absehbarer Zeit einen stärkeren Motor bekommen und weiter verbessert werden.

Ob solche Verbesserungen allerdings ausreichen werden, um dem Angriff zu begegnen, mit dem Glas rechnen muß, wenn die großen Fahrzeugfirmen ihre Kleinwagen in Großserien vom Band lassen, wird sich bald zeigen. Verkaufsexperten der Fahrzeugbranche halten Glas für den Vorreiter einer neuen Epoche der Volksmotorisierung, der auf dem Fahrzeugmarkt eine Bresche zwischen Motorroller und Volkswagen schlug, aber Gefahr läuft, von der Lawine der nachdrängenden Konkurrenz überrollt zu werden.



Hans Glas mit Ehefrau in Amerika (1923): Als Schlosser bei Ford

Glas selbst bereitet sich auf diese drohende Lawine mit den Mitteln vor, die ihm zu Gebote stehen. Er investiert den ganzen Gewinn aus dem Goggomobilgeschäft in den Ausbau seiner Betriebe, um in Zukunft nach dem Prinzip: „Mach alles selbst" alle Teile — bis auf die Motorkolben — im eigenen Betrieb herstellen zu können und so seine technische Operationsbasis zu verbessern. Außerdem bemüht er sich, besonders mit dem Sportcoupé auf den Auslandsmärkten vorzudringen, wo er das formschönere Ding aus Dingolfing als Zweitwagen anpreist.

„Mit 60 Ländern haben wir bereits einen lebhaften Export angebahnt", so übertönt Glas vorläufig noch die Kassandrarufe. Er flog selbst nach Amerika, um auch dort Exportverbindungen anzuknüpfen, und renommierte in der vergangenen Woche: „Heute nacht kam ein Telephongespräch aus Philadelphia von einer Gesellschaft, die erklärte: ‚Das ist der fehlende Wagen für unsere jungen Damen. Wir haben Interesse, sofort 8000 bis 10 000 Stück zu kaufen'."

Außerdem veranstaltet Glas in Westdeutschland Werbekampagnen, die besonders den kleinen Mann ansprechen sollen. Nachdem im vergangenen Jahr das Experiment einer großen Werberevue fehlschlug, für deren Vorbereitungen Glas viel Geld ausgab (er hatte eine Kabarettgruppe engagiert, die ihn schwer enttäuschte), will er eine Propagandafahrt durch Bayern arrangieren, von der er sich mehr Erfolg verspricht.

Glas will in der nächsten Woche mit einer Kolonne von 135 Goggomobilen bis zur Bundesgrenze nach Oberaudorf bei Bayrischzell fahren und dort mit viel Hallo seinen greisen ehemaligen Lehrer besuchen, der ihm unter anderem die altdeutsche Spruchweisheit beibrachte, mit der sich Glas angesichts der heraufbrauenden Konkurrenzgefahr tröstet: „Wer nie verließ der Vorsicht enge Kreise, der war nie töricht, aber auch nicht weise."



Es ist soweit — auch morgens nach New York.

SABENA fliegt jetzt 2× täglich in die Neue Welt. Die DC-7 C, der „Ozeanriese der Luft", bringt Sie auf Flügeln der Behaglichkeit bequem ans Ziel.

Günstige Anschlüsse von allen Flugplätzen: Berlin, Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Duisburg, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Nürnberg, Stuttgart.

Auskünfte und Buchungen durch Ihr Reisebüro. Es kostet Sie keinen Pfennig mehr.



WER GERN VORTEILE BUCHT – BUCHT SABENA