



für den
fach
ver
käufer

für den
fach
ver
käufer

Herausgeber:

VVB AUTOMOBILBAU KARL-MARX-STADT

in Gemeinschaftsarbeit mit den Betrieben

VEB Motorradwerk Zschopau

VEB Fahrzeug- und Gerätewerk Simson Suhl

2. Auflage

Redaktionsschluß: 10. 6. 1965

Änderungen vorbehalten!

Entwurf: Scheuner, Dewag Werbung Karl-Marx-Stadt

IV-14-48 Kg. 3/64/65 7.65 28 000 2270

Sehr geehrte Kollegen

Liebe Freunde des Motorzweirades!

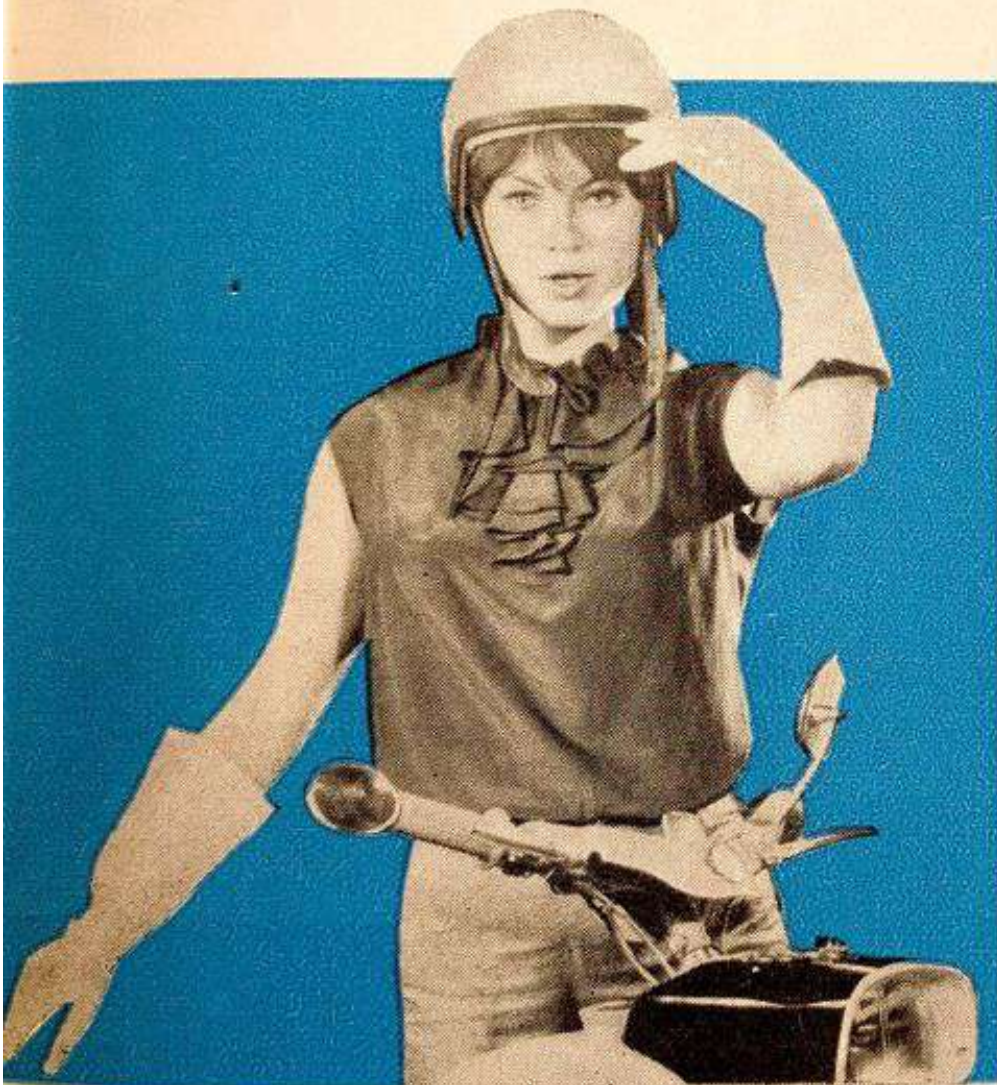
Viele von Ihnen verkaufen seit Jahren die Erzeugnisse unserer volkseigenen Motorzweirad-Produktion. Es ist Ihre Aufgabe und Ihr Beruf, Mittler zu sein zwischen den beiden großen Werken in Suhl und Zschopau und jenen Menschen, die vertrauensvoll zu Ihnen kommen, um ein Moped, einen Roller oder ein Motorrad zu erwerben.

Gestehen wir uns gegenseitig ein: Wir kennen uns noch zu wenig, und häufig ist es so, daß Sie bisher manchen Rat und manchen Hinweis vermißt haben, der Ihnen Ihre verantwortungsvolle Tätigkeit erleichtern könnte.

Unser Verkäuferhandbuch, dessen 2. Auflage wir Ihnen heute vorlegen, soll ein Beitrag zur Verbesserung des Verständnisses zwischen Handel und Industrie und vor allem ein ständiger Ratgeber für Ihre tägliche Berufsarbeit sein. Dieses Buch wurde von Fachleuten für Sie geschrieben und jede Seite wurde vor ihrer Veröffentlichung auch mit verantwortlichen Mitarbeitern des Binnenhandels beraten. Unser Verkäuferhandbuch erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, aber wir hoffen, Ihnen damit einige wertvolle Anregungen und Tips vermitteln zu können. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Studium der folgenden Seiten und gute Erfolge als Verkäufer der Erzeugnisse unserer zwei volkseigenen Betriebe.

VEB Motorradwerk Zschopau

VEB Fahrzeug- und Gerätewerk Simson Suhl



Das Produktions programm



der volkseigenen Motorradindustrie

VEB MOTORRADWERK ZSCHOPAU

Zschopau/Sachsen

Dieses Werk ist der alleinige Hersteller von Motorrädern in der DDR. Es werden dort ausschließlich 2-Takt-Fahrzeuge erzeugt. Das gegenwärtige Produktionsprogramm umfaßt die Motorräder MZ ES 125 MZ ES 150 MZ ES 175/1 MZ ES 250/1 sowie Geländesportmaschinen der Typen MZ ES 125/G, ETS 175/G, ETS 250/G und ETS 300/G (in Kleinserie)

Vorher wurden vom VEB Motorradwerk folgende Motorräder produziert:

IFA RT 125; 125/1; 125/2. IFA BK 350 MZ 125/3 MZ ES 175, MZ ES 250, MZ ES 300

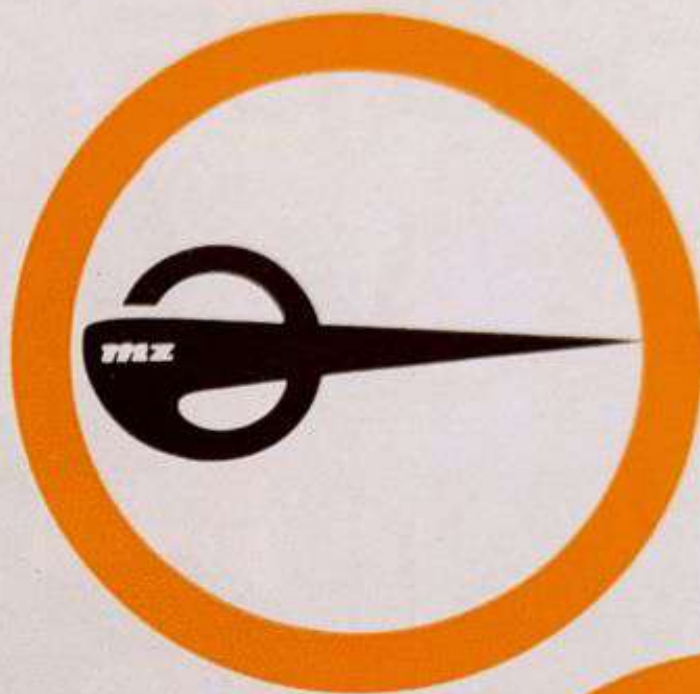
VEB FAHRZEUG- UND GERÄTEWERK SIMSON SUHL/THÜRINGEN

Weit über eine Million Simson-Kleinkrafträder laufen in unserer Republik. Derzeitig werden das Moped Simson „Spatz“ — Typ SR 4—1, das Mokick Simson „Star“ — Typ SR 4—2, der Kleinroller Simson „Schwalbe“ — Typ KR 51 und in Kleinserie die 50-ccm-Simson-Geländemaschine GS 50 hergestellt.

Vorläufer dieser erwähnten Kleinfahrzeuge waren das Moped SR 1, SR 2 (später SR 2 E) und der Kleinroller KR 50.

Die Motorradproduktion des Werkes umfaßte bis zur Konzentration auf das heutige Kleinfahrzeug-Mehrtypenprogramm die Motorräder

AWO — 425	250 cm ³	4-Takt
Simson — 425	250 cm ³	4-Takt
AWO-Sport	250 cm ³	4-Takt
Simson — Sport	250 cm ³	4-Takt
Simson — Sport	350 cm ³	4-Takt
Geländesport- und Straßenrennmaschinen		(Kleinserie)
	250 — 350 cm ³	(Kleinserien)



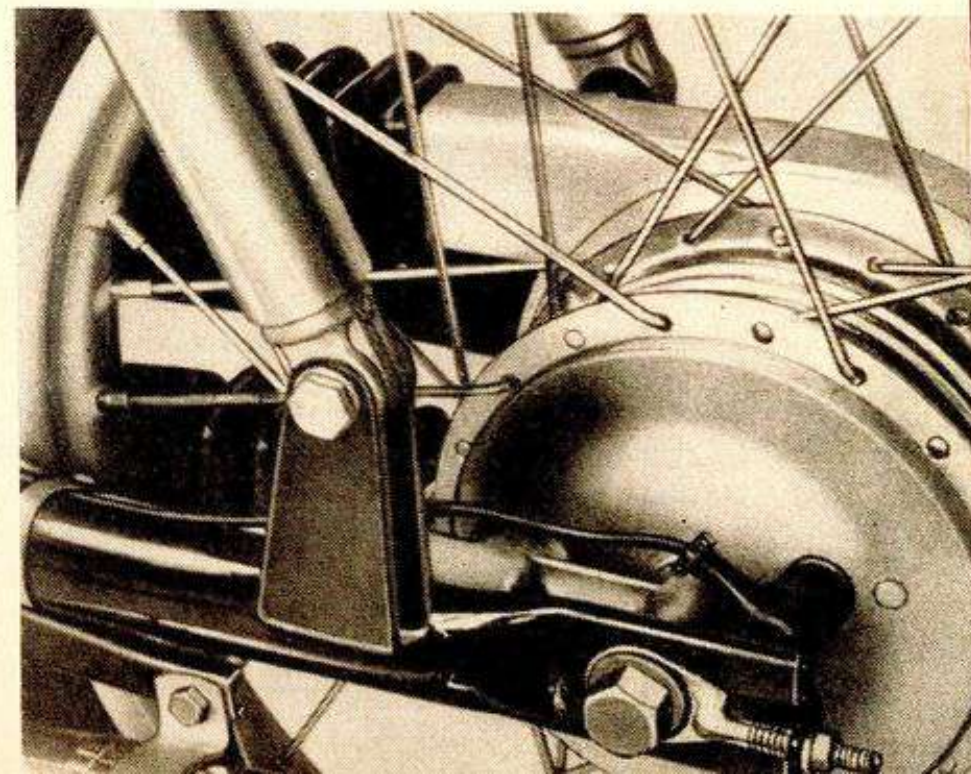
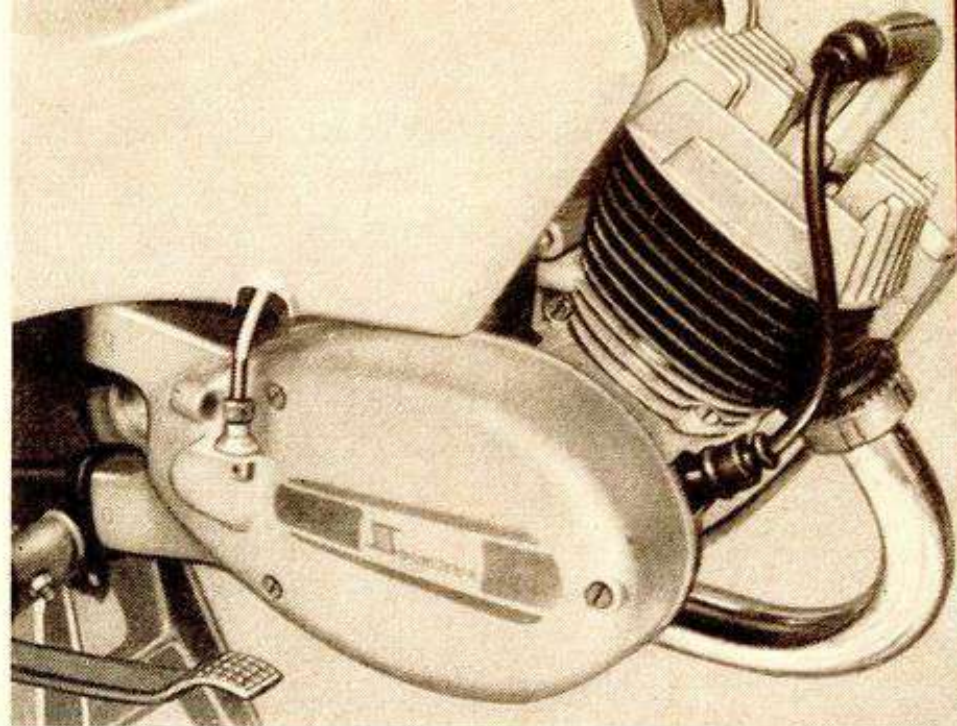
Moped SR 4-1 *spatz*



Die neue Form des grundsoliden Gebrauchsmopeds wird überzeugend durch das Modell Simson „Spatz“ interpretiert. Während bei den früher produzierten Simson-Mopedtypen SR 1, SR 2 und SR 2 E die Abstammung vom Fahrrad deutlich erkennbar war, so verkörpert der Typ „Spatz“ eine völlig neue Linie, die bereits zum Kleinkrafttrad tendiert und die Vorzüge des Motorrades und die eines Mopeds in sich vereinigt. Der Rahmen des Fahrzeuges ist eine Kombination zwischen Rohr- und Blechprägekombi und baut im wesentlichen auf den „Star“-Rahmen auf. Der auf dem Sitzträger montierte

schaumgummigepolsterte Einzelsitz ist aufklappbar und wird mittels eines Sicherheitsschlusses verriegelt. Die Luftpumpe ist unter dem Sitz angeordnet. Der Kraftstoffbehälter besitzt wie der des Mokicks „Star“ ein Fassungsvermögen von 8,5 l bei einer Reservemenge von 1,5 l. Als Lenker findet ein formschöner Prägelenker mit Lenkschaftrohr Verwendung. Die Vorderradfederung des Mopeds „Spatz“ greift auf eine bewährte wartungsfreie Kurzschwinge mit Schraubenfedern zurück, die einen Federweg von 72 mm gestattet. Die Hinterradfederung ist als Langschwinge ausgelegt. Die Schwinge wird von 2 reibungsge-

dämpften wartungsfreien Federbeinen abgestützt. Der Federweg beträgt 85 mm. Die mit einer Bereifung von $20 \times 2,75'$ versehene Laufräder sind wie bei allen neuen Simson-Kleinfahrzeugtypen austauschbar und mit großen Vollnaben und Steckachsen ausgerüstet. Der Bremsstrommehrdurchmesser beträgt 125 mm, die Belagbreite 25 mm. Das schlagkräftige Herz des Mopeds ist ein millionenfach bewährter, fahrtwindgekühlter 1-Zylinder-Zweitaktmotor mit angeblocktem Getriebe. Das Hubvolumen beträgt $47,6 \text{ cm}^3$ bei 42 mm Hub und 38 mm Bohrung. Verdichtungsverhältnis 8,5 : 1. Die Leistung des robusten Triebwerkes beträgt 2,0 PS bei 5200 U/min. Die Kraftübertragung vom Motor zum Hinterrad erfolgt über eine 3-Scheiben-Lamellenkupplung in Ölbad und ein klauengeschaltetes 2-Ganggetriebe. Die Antriebskette ist völlig staubdicht gekapselt. Da viele Käufer die vom Fahrrad her gewohnte Weise in der ständig zu verändernden Fuß- und Beinstellung auch bei dem Moped beizubehalten wünschen, andere wiederum eine motorradähnliche Fahrweise bevorzugen, kann das Simson Moped „Spatz“ mit Kurbelarme und Pedale oder mit Fußrasten und Kickstarter ausgestattet werden. Das Moped „Spatz“ ist mit einem neuen Schwunglichtmagnetzündler 6 V, 33 W ausgerüstet. Als Scheinwerfer findet ein Einbauscheinwerfer Verwendung. Neben der Lichtleistung von 15 W für den abblendbaren Scheinwerfer mit 100 mm Lichtaustritt liefert die Lichtmaschine weitere 18 W für das Rücklicht. Das Gleichstromsignalhorn ist auf 6 V ausgelegt und wird durch eine vierzellige Trockenbatterie gespeist. Trotz des neuen kräftigen Fahrwerks, das nun noch einen härteren und vielseitigeren Einsatz des Mopeds durch seinen Besitzer im täglichen Gebrauch gestattet, wiegt das vollgetankte und komplett ausgerüstete Fahrzeug nur 66 kg. Dieser Ausrüstung entspricht auch die gesteigerte Motorleistung, denn das Moped erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 50 km/h. Ungeachtet dieser Leistung beträgt der Kraftstoffnormverbrauch nur 2,0 l/100.



Technische Daten:

Moped SR 4-1

Motor:

Arbeitsweise: Zweitakt-Umkehrspülung
Bohrung: 38 mm
Hub: 42 mm
Hubraum: 47,6 cm³
Verdichtung: 8,5 : 1
Leistung: 2,0 PS bei 5200 U/min
max. Drehmoment: 0,32 mkg/4200 U/min
Schmierung: Gemisch 33 : 1

Getriebe und Kraftübertragung:

Getriebe: klauengeschaltetes Zahnradgetriebe (Handschtaltung)
Kraftübertragung Motor/Getriebe: mittels Zahnräder
Getriebe Hinterrad: mittels Einfachrollenkette 2×12,7×5,21×112

Bremsen und Räder:

Bremstrommel: 125 mm Ø, 25 mm Belagbreite
Bremsbetätigung: Fußbremse durch Bowdenzug auf Hinterrad
Handbremse durch Bowdenzug auf Vorderrad
Felgenreöße: 1,5 A×16-3
Steckachsen: 12 mm Ø
Bereifung vorn/hinten: 20×2,75
Reifenluftdruck: vorn 1,2 at, hinten 1,5 at

Federung:

vorn: Kurzschwinge mit Schraubenfedern, Federweg 72 mm
hinten: Schwinge mit 2 reibungsgedämpften Federbeinen, Federweg 85 mm

Elektrische Anlagen:

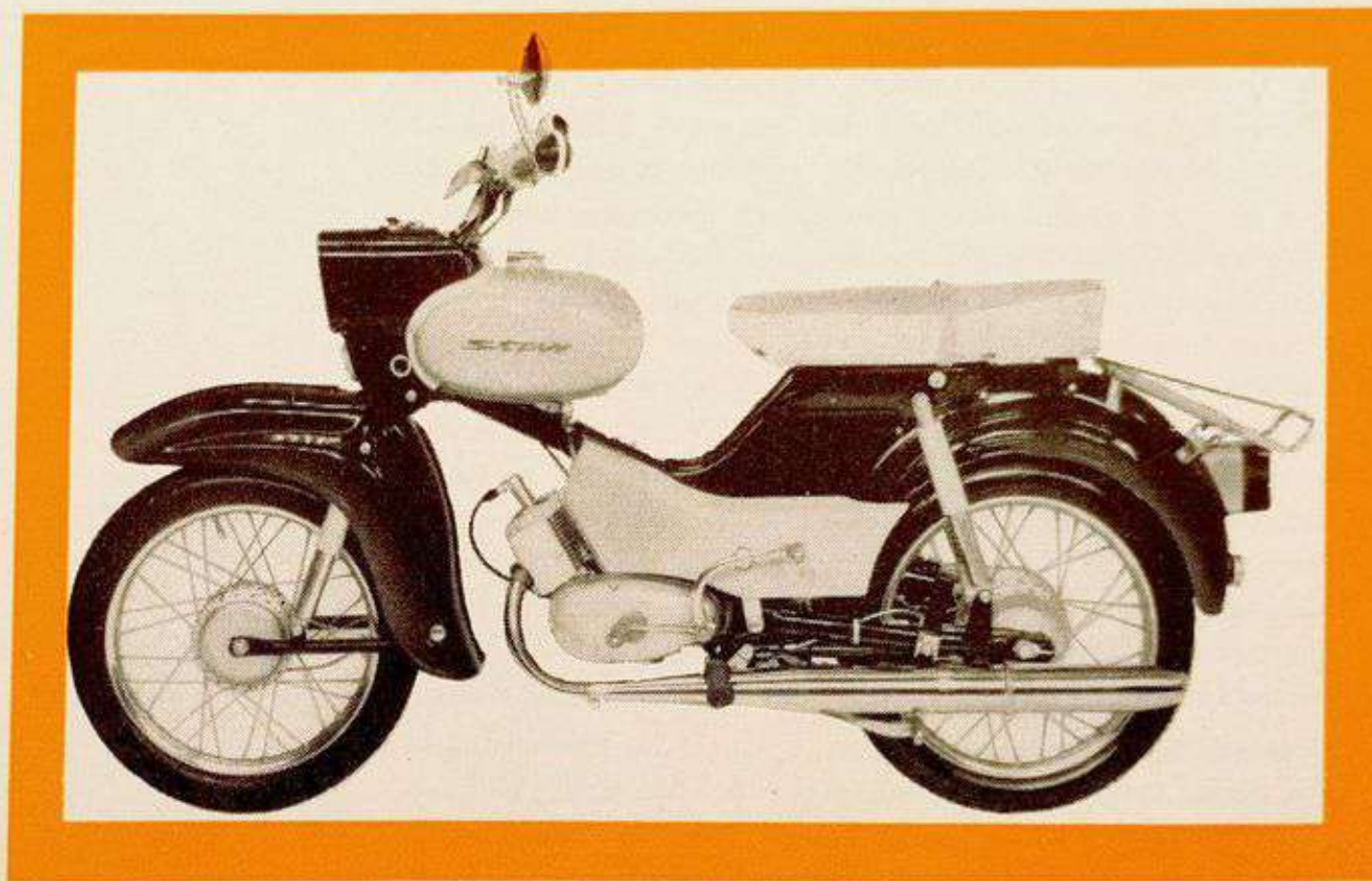
Zündung: Magnetzündung
Lichtmaschine: Schwunglichtmagnetzünder 6 V, 33 W
Scheinwerfer: 15/15 W, 100 mm Ø Lichtaustritt
Schlußleuchte: komb. Bremsschlußlicht, Bremslicht 18 W
Rücklicht 5 W

Rahmen: Rohr-Prägerahmen

Allgemeine Daten

Radstand: 1185 mm
Länge: 1850 mm
Breite: 690 mm
Höhe: 1080 mm
Leermasse: 65 kg (vollgetankt)
zulässige Gesamtmasse: 170 kg
Kraftstoffverbrauch nach DIN 70030 2,0 l / 100 km
Höchstgeschwindigkeit: 50 km/h

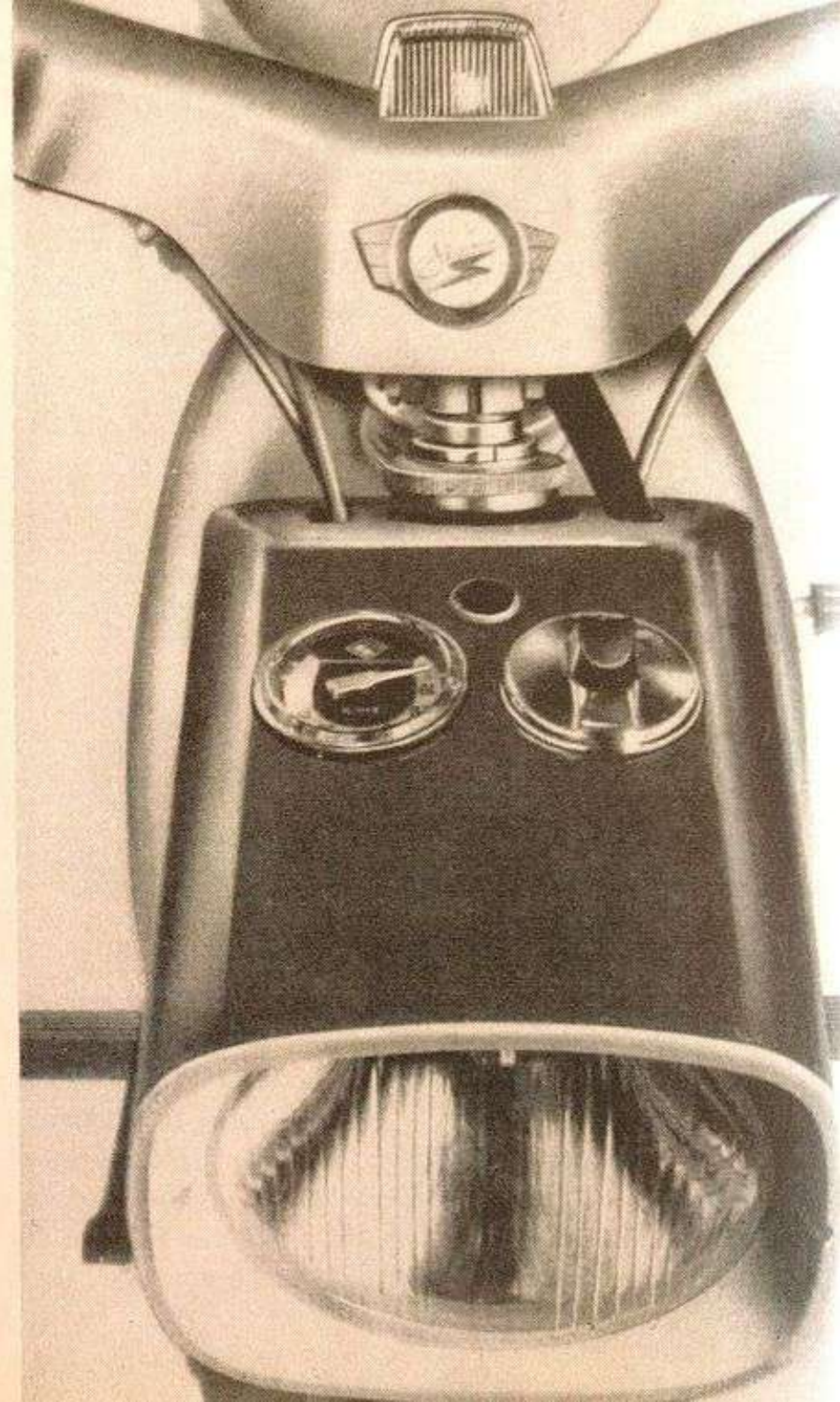
Mokick SR4-2 *STAR*



Mit dem Mokick „Star“ produziert VEB Simson Suhl ein 50-ccm-Kleinkraftrad, das seiner technischen Konzeption und den Fahrleistungen nach internationale Spitzenklasse darstellt. Den gesetzlichen Bestimmungen der Deutschen Demokratischen Republik entsprechend, wurde die Höchstgeschwindigkeit des Fahrzeuges auf 60 km/h begrenzt. Schon in der äußeren Formgebung offenbart das Mokick „Star“ eine besondere moderne

Note. Das Fahrwerk wird durch den übersichtlichen Zentralträger gekennzeichnet. Kernstück ist der vom Steuerkopf bis zur hinteren Langschwingerlagerung durchgehende verwindungssteife und absolut stabile Einrohrrahmen. Das Mokick „Star“ ist wie der Kleinroller „Schwalbe“ mit einer Vollschwingerfederung ausgestattet. Die Schwinger des Vorder- und Hinterrades sind in wartungsfreie Silentbuchsen gelagert und werden

von je zwei reibungsgedämpften Federbeinen abgestützt. Der Kraftstoffbehälter hat ein Fassungsvermögen von 8,5 l. Dieser ist so geformt und auf dem Rahmen befestigt, daß ein sportliches Fahren mit Knieschluß möglich ist. Ungeachtet dessen ist ein freier Durchstieg für weibliche Benutzer des Mokicks vorhanden. Das Triebwerk für Mokick „Star“ entspricht den im Kleinroller „Schwalbe“ verwendeten Motor. Der neuentwickelte gebläsegekühlte Einzylinder-Zweitaktmotor mit einem Hubraum von 49,6 ccm und einer Leistung von 3,4 PS garantiert Höchstleistung als Dauerleistung. Durch die Gebläsekühlung wird in allen Betriebsbereichen eine gute Wärmeabfuhr erzielt. Ein besonderes Motorrad-Attribut ist das klauengeschaltete Dreiganggetriebe mit links angeordneter Fußschaltung, die sich besonders durch kurze Schaltwege auszeichnet und die sportliche Fahrweise positiv beeinflusst. Wie beim Kleinroller „Schwalbe“ so findet auch bei diesem Typ der neu entwickelte Vergaser Verwendung. Noch geringerer Kraftstoffverbrauch und Bedienungsvereinfachung durch den neuen Starhebel an der rechten Lenkerseite kennzeichnen diese Neuerung. Die elektrische Ausrüstung des Mokicks entspricht ebenfalls voll der des Kleinrollers „Schwalbe“. Dem gefälligen Aussehen entsprechen auch die Fahrleistungen des Suhler Mokicks. Mit vollständigem Bordwerkzeug und aufgetankt bringt es 73 kg auf die Waage. Trotz der reichhaltigen Ausstattung, der großzügigen Fahrwerkdimensionen und der soliden Verarbeitung ist die Beschleunigung des Mokicks „Star“ so groß, daß aus dem Stand 500 m in 37 Sekunden zurückgelegt werden können. Innerhalb von 16 Sekunden kann das Mokick auf eine Geschwindigkeit von 50 km/h beschleunigt werden. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 60 km/h. Es ist verständlich, daß an ein 2sitziges Fahrzeug dieser Kategorie besonders große Ansprüche gestellt werden, aber je mehr Wünsche man mitbringt, um so begeisterter ist man vom Mokick Simson „Star“.



Technische Daten:

Mokick SR 4-2

Motor :

Arbeitsweise: Zweitakt-Umkehrspülung
Bohrung: 40 mm
Hub: 39,5 mm
Hubraum: 49,8 mm
Verdichtung: 9,5 : 1
Leistung: 3,4 PS bei 6500 U/min
max. Drehmoment: 0,38 mkp/6000 U/min
Schmierung: Gemisch 33 : 1

Getriebe und Kraftübertragung :

Getriebe: klauengeschaltetes Zahnradgetriebe (Fußschaltung)
Kraftübertragung
Motor/Getriebe: mittels schrägverzahnter Zahnräder
Getriebe/Hinterrad: mittels Einfachrollenkette 1 × 12,7 × 5,21 × 110

Bremsen und Räder :

Bremstrommel: 125 mm Ø, 25 mm Belagbreite
Bremsbetätigung: Fußbremse, durch Bowdenzug auf Hinterrad
Handbremse durch Bowdenzug auf Vorderrad
Felgenreöße: 1,5 A × 16-3
Steckachsen: 12 mm Ø
Bereifung vorn/hinten: 20 × 2,75
Reifenluftdruck: Solo vorn 1,2 at, hinten 1,5 at, Sozius vorn 1,2 at, hinten 2,25 at

Federung :

vorn: Langschwinge mit 2 reibungsgedämpften Federbeinen, Federweg 105 mm
hinten: Schwinge mit 2 reibungsgedämpften Federbeinen, Federweg 85 mm

Elektrische Anlage:

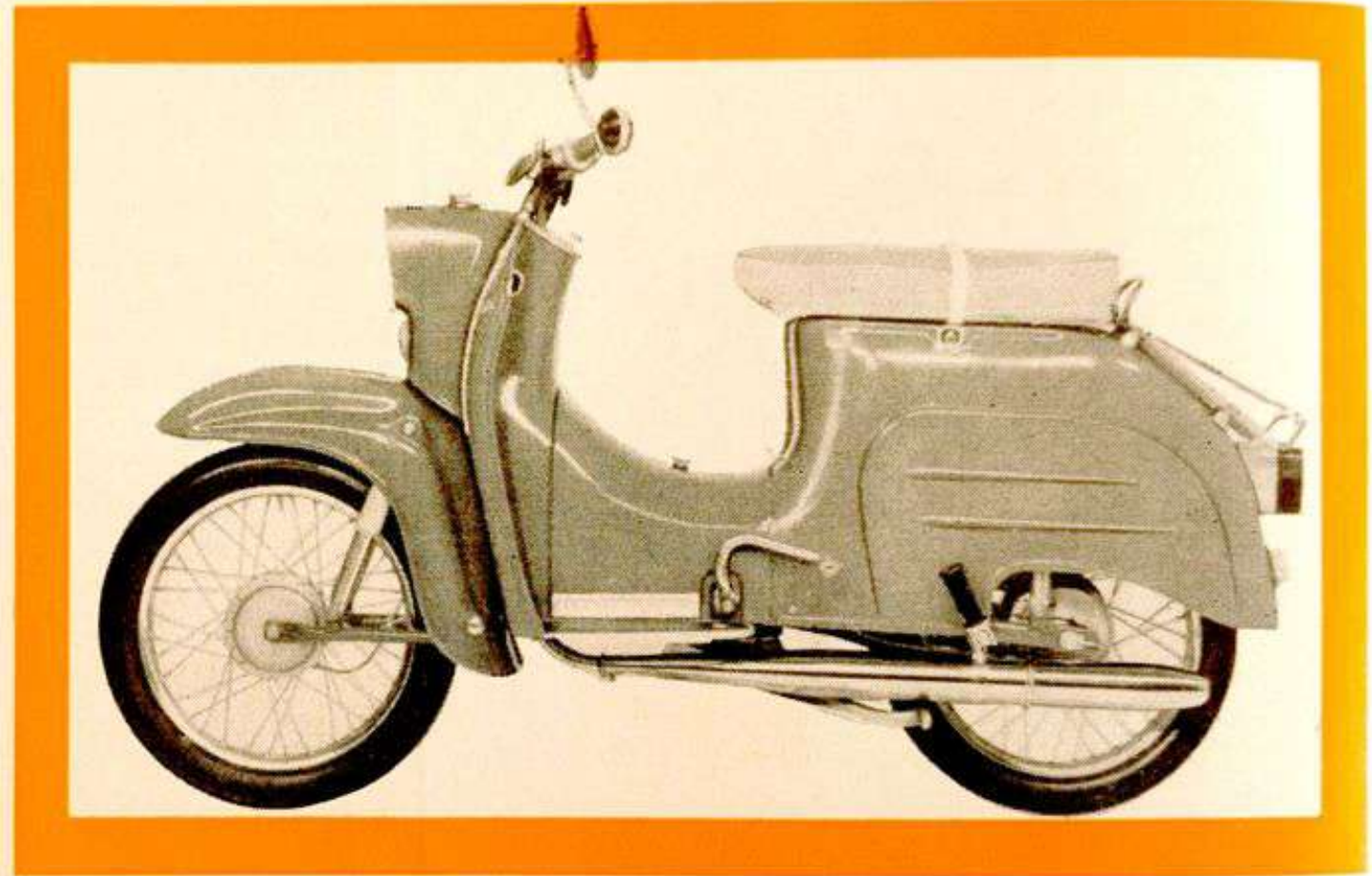
Zündung: Magnetzündung
Lichtmaschine: Schwunglichtmagnetzunder 6 V, 33 W mit Ladeanlage
Scheinwerfer: 15/15 W, 136 mm Ø Lichtaustritt
Schlußleuchte: komb. Bremsschlußlicht, Bremslicht 18 W, Rücklicht 5 W
Blinkleuchten: 2 Lenkerblinkleuchten je 18 W
Parklicht: 2 W (auf Lenkermitte)
Leerganganzeigeleuchte: 2 W
Tachobeleuchtung: 0,6 W

Rahmen: Rohr-Prägerahmen

Allgemeine Daten :

Radstand: 1200 mm
Länge: 1880 mm
Breite: 740 mm mit Rückblickspiegel
Höhe: 1150 mm mit Rückblickspiegel
Leermasse: 73 kg (vollgetankt)
zulässige Gesamtmasse: 230 kg
Kraftstoffverbrauch nach DIN 70030 2,6 l/100 km
Höchstgeschwindigkeit 60 km/h

Kleinroller KR 51 *Schwalbe*

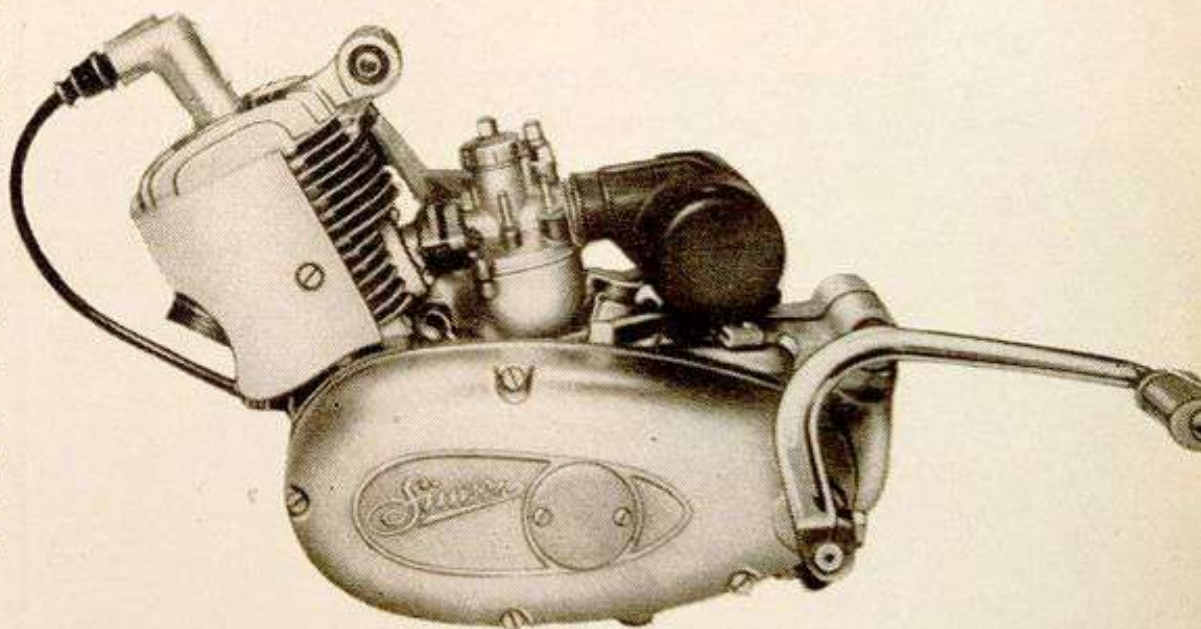
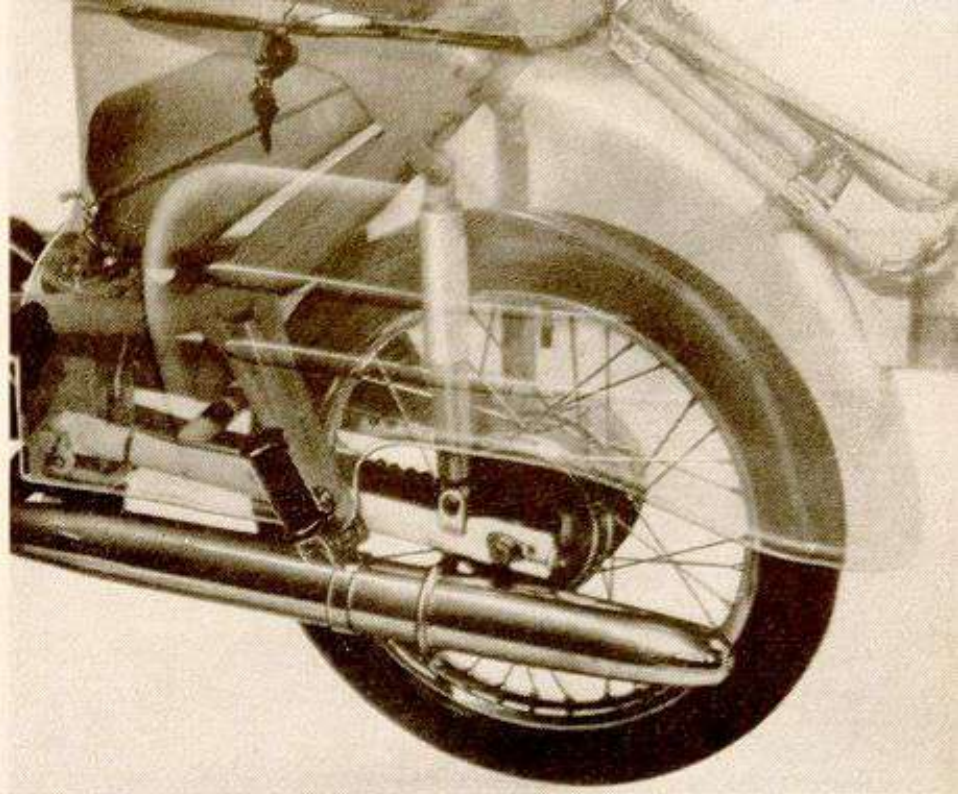


In einer zeitlos modernen Form präsentiert sich der neue doppel-sitzige Kleinroller Simson „Schwalbe“. Die in klaren Linien gehaltene, aus Tiefziehblech gefertigte Karosserie unterstreicht nicht nur die Eleganz dieses neuen Scooter-Typs, sie bietet vor allem hervorragenden Schmutzschutz. Alle Verkleidungsteile sind leicht demontierbar. Tragendes Bauelement des Fahrwerks ist ein kräftiger Doppelrohrrahmen aus Präzisionsstahlrohr. Die markante Brückenkonstruktion mit den tief heruntergezogenen Rahmenrohren ermöglicht eine große Durchstiegsfreiheit, die

besonders von den zweiradfahrenden Damen sehr geschätzt wird. Vorder- und Hinterrad, die untereinander austauschbar und mit Steckachsen versehen sind, werden durch wartungsfrei gelagerte Langschwinge geführt. Die Vorderradlangschwinge mit dem stabilen Schwingenträger aus zwei Blechprofilen und der steifen Schwinge bieten die Gewähr für eine einwandfreie Radführung und im Zusammenwirken mit den reibungsgedämpften wartungsfreien Federbeinen für günstigste Fahreigenschaften. Der Federweg beträgt 105 mm, der Nachlauf 90 mm. Die Hinterradfederung

erfolgt über eine Schwinge mit zwei reibungsgedämpften Federbeinen. Der Federweg beträgt 85 mm. Größte Sicherheit im Straßenverkehr garantieren die großdimensionierten Vollnabenbremsen mit einem Trommeldurchmesser von 125 mm. Als Antrieb des Fahrzeuges dient ein von Simson entwickelter Zweitakt-Motor, der durch ein Radialgebläse — also unabhängig vom Fahrtwind — gekühlt wird. Ein günstig angestuftes Dreiganggetriebe im gemeinsamen Motorgetriebegehäuse gestattet eine gute Ausnutzung der hohen Motorleistung von 3,4 PS bei 6500 U/min. Sie ermöglicht auch bei vollbelastetem Fahrzeug die Höchstgeschwindigkeit von 60 km/h. Die Schaltung der Getriebegänge erfolgt durch einen kombinierten Kupplungs-Schaltdrehgriff vom Lenker aus. Um den Kundenwünschen weitestgehend Rechnung zu tragen, wird der Kleinroller auch mit einer neu entwickelten Fußschaltautomatik mit Schaltwippe geliefert. Eine international führende Stellung nimmt die umfangreiche elektrische Anlage des Kleinrollers „Schwalbe“ ein. Der Schwunglichtmagnetzähler liefert neben der Lichtleistung von 15 W für den abblendbaren Scheinwerfer mit 136 mm Lichtaustritt weitere 18 W für das Bremslicht. Über eine besondere Drosselspule wird das 5-Watt-Rücklicht und die Tachobeleuchtung versorgt. Die Nachladung des Bleisammlers 6 V, 4,5 Ah erfolgt während des Fahrbetriebes durch eine Nachladeanlage mit Diodengleichrichtung. Parklicht, 18-W-Blinkleuchten, Signalhorn und Lichthupe vervollständigen die luxuriöse elektrische Anlage.

Als erstes DDR-Fahrzeug der 50-ccm-Klasse ist die „Schwalbe“ serienmäßig mit Flachsteckverbindungen im Kabelsatz ausgerüstet, es gibt also bis auf wenige Ausnahmen keine Schraubenverbindungen mehr. Alles in allem — jedes technische Detail am Kleinroller „Schwalbe“ ist in seiner Entwicklung sinnvoll durchdacht und in seiner Fertigung präzise gearbeitet, wie es seit jeher bei Simson-Erzeugnissen selbstverständlich ist.



Technische Daten:

„Schwalbe“ KR 51

Motor:

Arbeitsweise: Zweitakt-Umkehrspülung
Bohrung: 40 mm
Hub: 39,5 mm
Hubraum: 49,8 mm
Verdichtung: 9,5 : 1
Leistung: 3,4 PS bei 6500 U/min
max. Drehmoment: 0,38 mkp/6000 U/min
Schmierung: Gemisch 33 : 1

Getriebe und Kraftübertragung:

Getriebe: klauengeschaltetes Zahnradgetriebe (Handschtaltung)
wahlweise Fußschaltung
Kraftübertragung
Motor/Getriebe: mittels schrägverzahnter Zahnräder
Getriebe/Hinterrad: mittels Einfachrollenkette 1 × 12,7 × 5,21 × 114

Bremsen und Räder:

Bremstrommel: 125 mm Ø, 25 mm Belagbreite
Bremsbetätigung: Fußbremse durch Bowdenzug auf Hinterrad
Handbremse durch Bowdenzug auf Vorderrad
Felgenreöße: 1,5 A × 16 — 3
Steckachsen: 12 mm Ø
Bereifung vorn/hinten: 20 × 2,75
Reifenluftdruck: Solo vorn 1,2 at, hinten 1,5 at, Sozius vorn 1,2 at, hinten 2,25 at

Federung:

vorn: Langschwinge mit 2 reibungsgedämpften Federbeinen, Federweg 85 mm
hinten: Schwinge mit 2 reibungsgedämpften Federbeinen, Federweg 85 mm

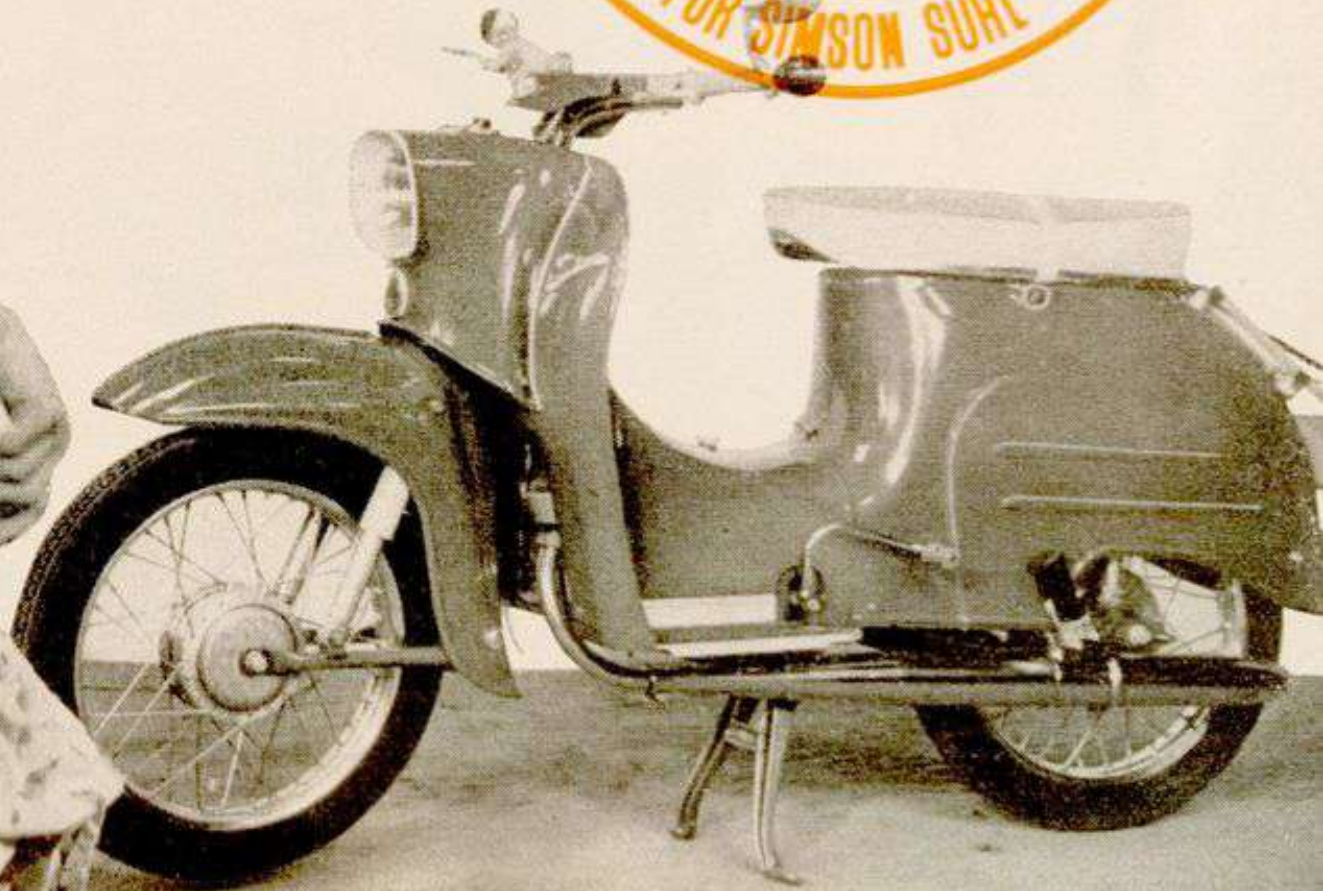
Elektrische Anlage:

Zündung: Magnetzündung
Lichtmaschine: Schwunglichtmagnetzunder 6 V, 33 W mit Ladeanlage
Scheinwerfer: 15/15 W, 136 mm Ø Lichtaustritt. Schlußleuchte: komb. Bremsschlußlicht, Bremslicht 18 W, Rücklicht 5 W
Blinkleuchten: 2 Lenkerblinkleuchten je 18 W
Parklicht: 2 W (auf Lenkermitte)
Tachobeleuchtung: 0,6 W
Leerganganzeileuchte: 2 W (nur bei Fußschaltung)

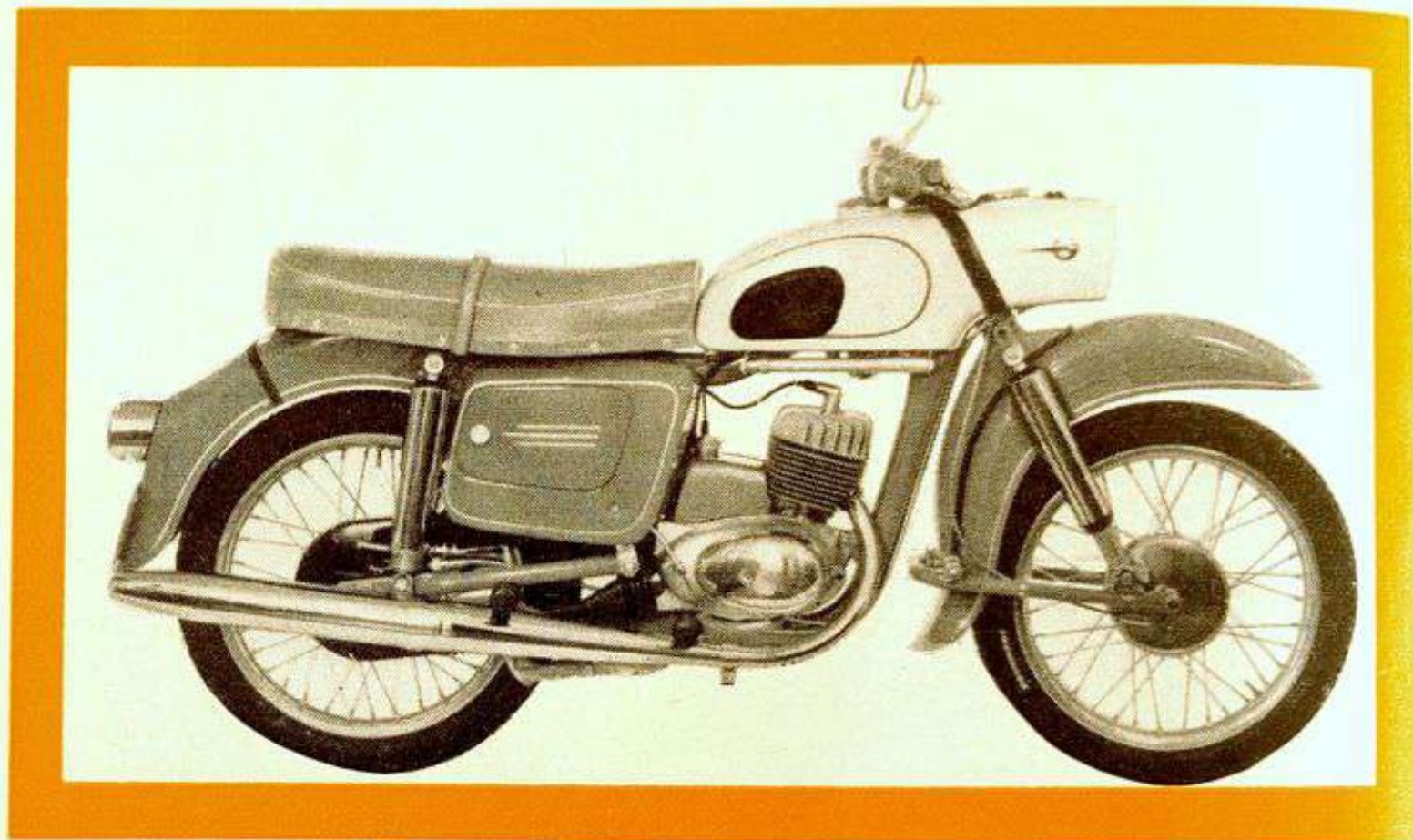
Rahmen: Doppelrohrrahmen

Allgemeine Daten:

Radstand: 1190 mm
Länge: 1840 mm
Breite: 740 mm mit Rückspiegel
Höhe: 1150 mm mit Rückspiegel
Leermasse: 79 kg (vollgetankt)
zulässige Gesamtmasse: 230 kg
Kraftstoffverbrauch nach DIN 70030 2,7 l/100 km
Höchstgeschwindigkeit 60 km/h



Motorräder **mz es 125|150**



Dieses Motorrad, das in 2 Ausführungen (125 cm³ und 150 cm³) produziert wird, ist das Ergebnis einer jahrelangen Entwicklungsarbeit. Mit dieser neuen Type wurde im Herbst 1962 die bisherige MZ 125/3 abgelöst, die bis dahin für lange Zeit eine führende Position auf dem internationalen Motorradmarkt innerhalb der Achtelliterklasse eingenommen hatte.

Ausgehend von den Forderungen des immer dichter werdenden Straßenverkehrs wurden wesentliche Verbesserungen gegenüber der vorherigen Type im Hinblick auf Beschleunigung, Steigerung der Fahrsicherheit, Senkung der Abgasfahne und des Geräuschpegels sowie zur Erhöhung des Fahrkomforts angestrebt und erreicht.

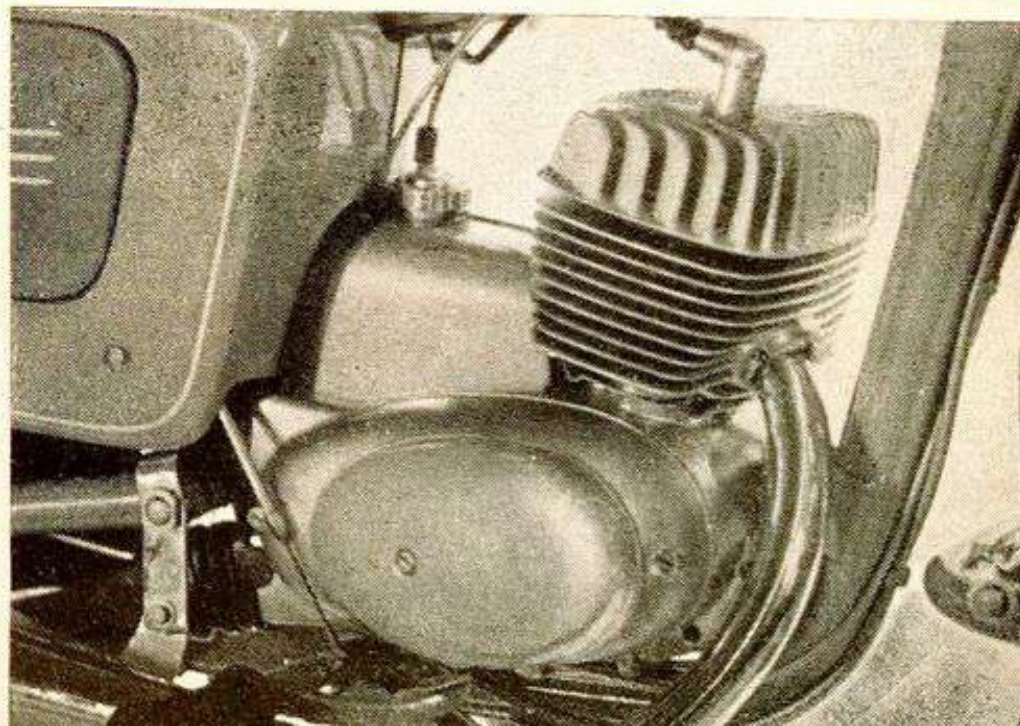
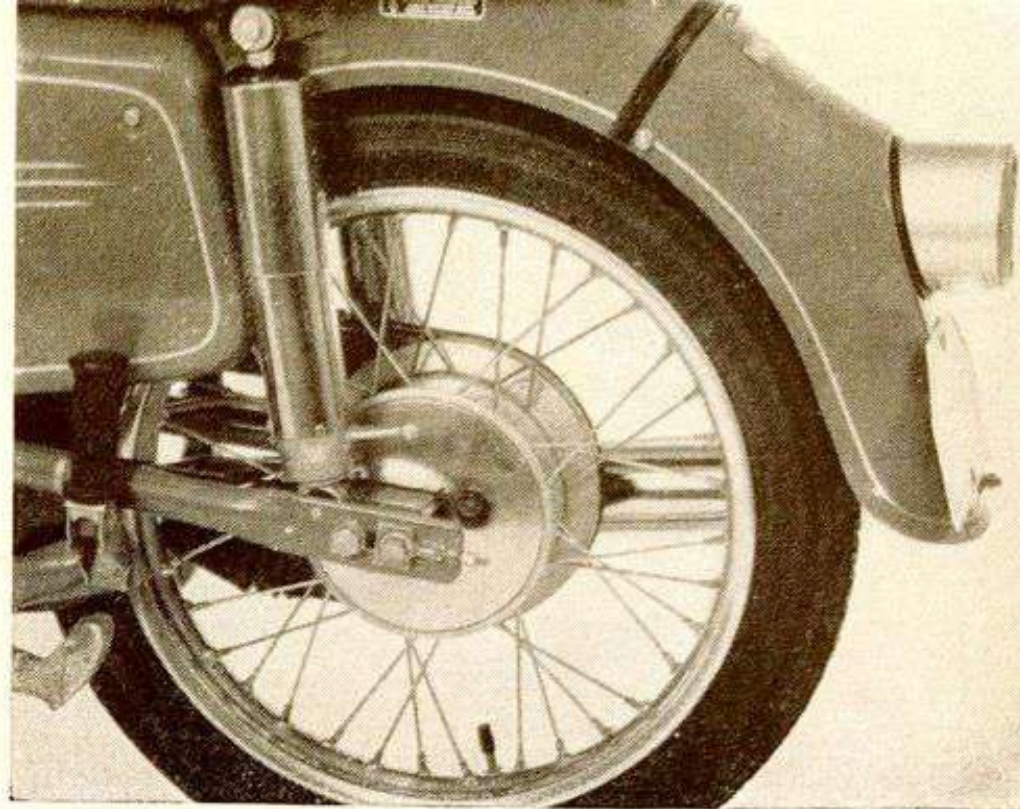
Der Einzylinder-Zweitakt-Motor der ES 125 und der ES 150 hat eine einheitliche Grundkonzeption, und Unterschiede gibt es nur in den Bauteilen Zylinder, Kolben, Zylinderkopf und Vergaser. Durch die hohe Leistung von 8,5 PS bzw. 10,0 PS bei 5500-6000 U/min werden in Verbindung mit einem Drehmoment von 1,10 bzw. 1,35 kpm Geschwindigkeiten von 90 km/h bzw. 95 km/h erreicht.

Das Fahrgestell mit dem gefalzten Stahlblechrahmen und dem bei den großen ES-Typen schon seit Jahren bewährten Vollschwingenfahwerk gewährleistet auch bei ungünstigen Fahrbahnverhältnissen gute Straßenlage und ausgezeichneten Fahrkomfort. Die Vorder- und Hinterradbremzen weisen vollgekapselte Betätigungselemente auf, so daß ein Verschmutzen oder Einfrieren der Bowdenzüge und Bremshebel nicht eintreten kann.

Für den Schutz der Sekundärkette werden wie bei der MZ 125/3 die 100000fach bewährten MZ-Kettenschutzschläuche verwendet. Der einteilige Kettenkasten besteht aus Kunststoff und geht bei Kettenriß zu Bruch, so daß das Hinterrad keinesfalls blockieren kann.

Die rechte Seitenverkleidung beherbergt den verschließbaren Werkzeugbehälter und den Ansauggeräuschkämpfer.

Erstmalig in der Welt erhielt mit der ES 125/150 ein Motorrad asymmetrisches Abblendlicht. Der mit 40/45-W-Leuchten ausgerüstete Scheinwerfer gewährt bei 136 mm Lichtaustritt eine hervorragende Fahrbahnausleuchtung. Für die weitere Erhöhung der Fahrsicherheit sorgen die eingebaute Lichthupe und die an den Lenkerenden angebrachten Blinkleuchten. Die ES 125/150 wird sowohl mit Sitzbank als auch mit Einzelsitzen geliefert.



Technische Daten:

MZ ES 125/150

(Die Daten der MZ 150 sind jeweils in Klammern angegeben)

Motor :

Arbeitsweise: Zweitakt-Umkehrspülung

Bohrung: 52 mm (56 mm)

Hub: 58 mm

Hubraum: 123 cm³ (143 cm³)

Verdichtung: 9 : 1

Leistung: 8,5 PS bei 5500-6000 U/min (10 PS bei 5500-6000 U/min)

max. Drehmoment: 1,10 kpm bei 4000 U/min (1,35 kpm bei 4000 U/min)

Getriebe und Kraftübertragung :

Getriebe: 4 Gänge

Kraftübertragung

Motor/Getriebe: Hülsenkette 48 Gl. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{4}$ Zoll

Getriebe/Hinterrad: Rollenkette 12,7 x 6,4 x 8,51

Bremsen und Räder :

Bremstrommel: 150 mm Ø, 30 mm Backenbreite

Bremsbetätigung: mechanisch, durch Seilzüge

Räder: Drahtspeichenräder

Steckachsen: hinten und vorn

Bereifung: hinten und vorn 3,00 x 18

Reifenluftdruck: vorn 1,4 at

hinten: 1,8 at, 2,0 at bei Soziusbetrieb

Federung :

vorn: Federbeine mit hydraulischer Dämpfung, 150 mm

Federweg

hinten: Federbeine mit hydraulischer Dämpfung, 100 mm

Federweg, Federhärte verstellbar

Elektrische Anlagen :

Zündung: Batteriezündung

Lichtmaschine: Gleichstrom 6 V, 60 W, kurzzeitig 90 W

Ladekontrollampe: (rot) im Tacho

Batterie: 6 V, 12 Ah

Schlußleuchte: kombiniert mit Bremslicht

Blinkleuchten: beiderseitig am Lenkerende

Rahmen : geschlossener Preßstahlrahmen, gefalzt

Allgemeine Daten :

Radstand : 1270 mm

Breite: etwa 750 mm mit Blinkleuchten

Länge: 1990 mm

Höhe mit Spiegel: etwa 1150 mm unbelastet

Bauchfreiheit: etwa 100 mm

Leermasse: 112 kg

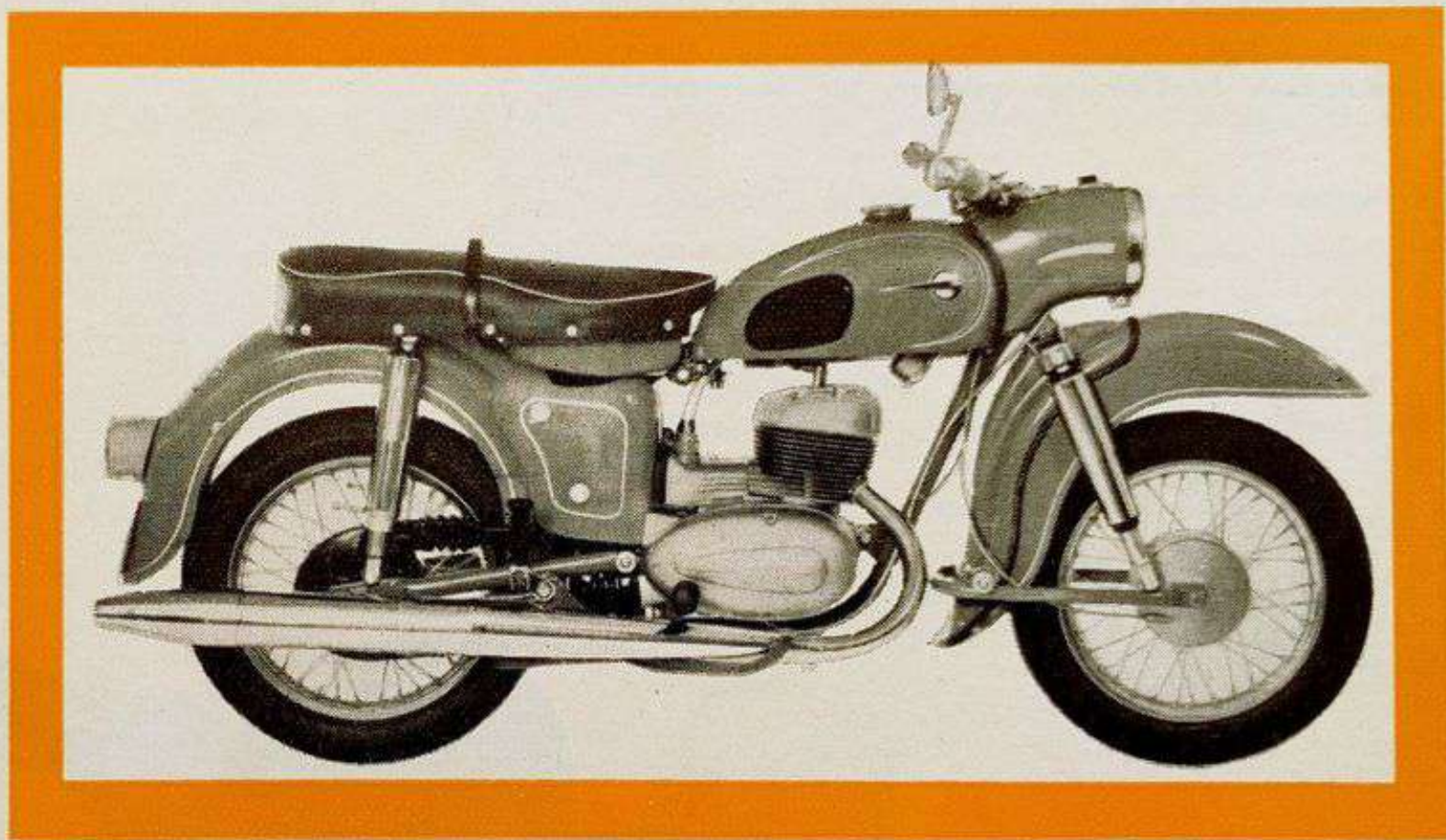
Tragfähigkeit: 158 kg

Gesamtmasse: 270 kg

Kraftstoffverbrauch: 2,3 — 3,8 Liter/100 km (2,4 — 4,0 Liter/100 km)

Höchstgeschwindigkeit: etwa 90 km/h (95 km/h)

Motorräder **mz es 175/1 | 250/1**



Diese beiden Maschinen der Mittelklassen sind schon seit Jahren überall bekannt. Nachdem 1962 noch einmal eine Anzahl von beträchtlichen Verbesserungen an diesen Typen in die Serienfertigung überführt wurden, präsentierten sich die ES 175/1 und die ES 250/1 als zwei ausgereifte Motorradkonstruktionen, die einen hervorragenden Platz in ihrer Hubraumklasse einnehmen.

Der Einzylinder-Zweitaktmotor leistet beim 175er Modell 12,0 PS und in der 250-cm³-Ausführung 16,0 PS bei jeweils 5200 U/min. Das maximale Drehmoment beträgt 1,7 kpm bzw. 2,3 kpm bei 4000 U/min. Damit werden Höchstgeschwindigkeiten von 100 km/h bzw. 115 km/h erreicht. Bemerkenswert ist die Erhöhung der Standfestigkeit der Kurbelwellen durch den Einsatz von Pleuel-

lagern mit käfiggeführtem Nadellager und die Fremdschmierung der Kurbelwellen-Hauptlager. Wie bei allen ES-Maschinen konnte der Schmierölanteil im Kraftstoff auf 33 : 1 reduziert werden. Selbstverständlich sind auch diese Maschinen mit dem bewährten ES-Vollschwingenfahrgestell ausgerüstet. Die an den Lenkerenden angebrachten Blinkleuchten gehören zur Serienausstattung.

Beide Maschinen können sowohl mit Sitzbank als auch mit Einzelsitzen geliefert werden.

Die ES 250/1 ist absolut seitenwagenfest und kann ohne weiteres mit dem Superelastik-Seitenwagen oder dem neuen Lasten-Seitenwagen ausgerüstet werden.



Technische Daten:

MZ ES 175/1 MZ ES 250/1

(Die Daten der ES 250/1 sind jeweils in Klammern angegeben)

Motor:

Arbeitsweise: Zweitakt-Umkehrspülung

Bohrung: 58 mm (70 mm)

Hub: 65 mm

Hubraum: 172 cm³ (250 cm³)

Verdichtung: 9 : 1 (8,5 : 1)

Leistung: 12 PS bei 5200 U/min (16 PS bei 5200 U/min)

max. Drehmoment: 1,7 kpm bei 4000 U/min (2,3 kpm bei 4000 U/min)

Getriebe und Kraftübertragung:

Getriebe: 4 Gänge

Kraftübertragung

Motor/Getriebe: schrägverzahnte Zahnräder 28 : 68 Zähne

Getriebe/Hinterrad: Rollenkette 12,7 × 7,75 × 8,51 mm

Bremsen und Räder:

Bremstrommel: 160 mm Ø, 30 mm Backenbreite

Bremsbetätigung: Fußbremse durch Gestänge auf Hinterrad, Handbremse durch Bowdenzug auf Vorderrad wirkend

Räder:

Steckachsen: hinten und vorn

Bereifung: hinten 3,50—16, vorn 3,25—16

Reifenluftdruck: vorn 1,4 at

hinten: 1,9 at für Solofahrt

hinten: 2,1 at bei Soziousfahrt

Federung:

vorn: Federbeine mit Ölstoßdämpfer, Vollschwinge, 142 mm Federweg

hinten: Federbeine mit Ölstoßdämpfer, Federhärte verstellbar, 115 mm Federweg, Vollschwinge

Elektrische Anlagen:

Zündung: Batteriezündung

Lichtmaschine: Gleichstrom, spannungsregelnd, 6 V, 60 W, kurzzeitig bis 90 W

Ladekontrollampe: (rot) im Tacho

Batterie: 6 V, 12 Ah

Schlußleuchte: kombiniert mit Bremslicht

Blinkleuchten: beiderseits am Lenkerende

Rahmen:

Radstand: 1325 mm

Länge: 2035 mm

Breite: 880 mm mit Spiegel und Blinkleuchten

Höhe: 1185 mm mit Spiegel, unbelastet

Bauchfreiheit: 140 mm, belastet

Leermasse: 149 kg (153 kg)

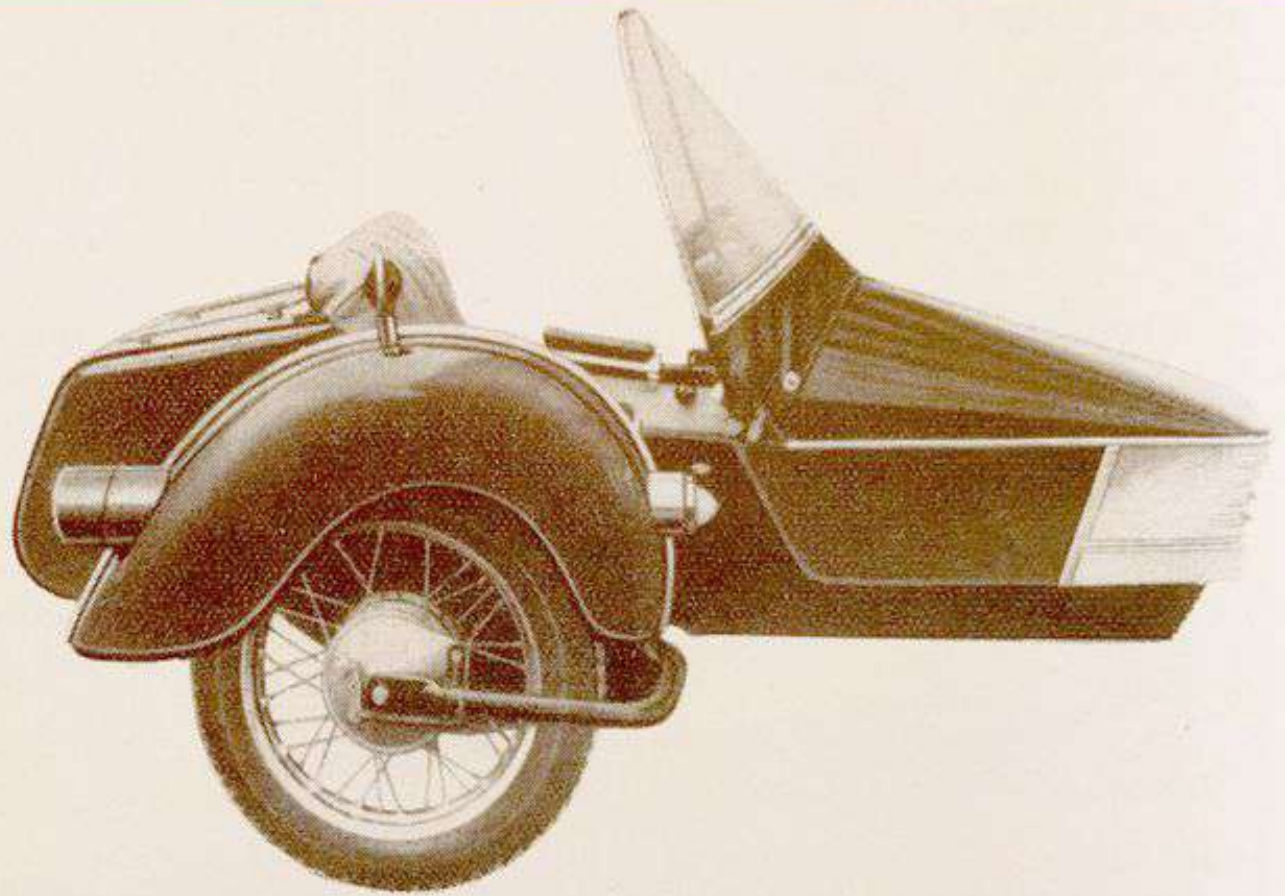
Tragfähigkeit: 171 kg (167 kg)

Gesamtmasse: 320 kg

Kraftstoffverbrauch: 2,7—4,1 Liter/100 km (3,4—4,9 Liter/100km), je nach Fahrweise

Höchstgeschwindigkeit: etwa 100 km/h (etwa 115 km/h)

mz - Seitenwagen „Superelastik“

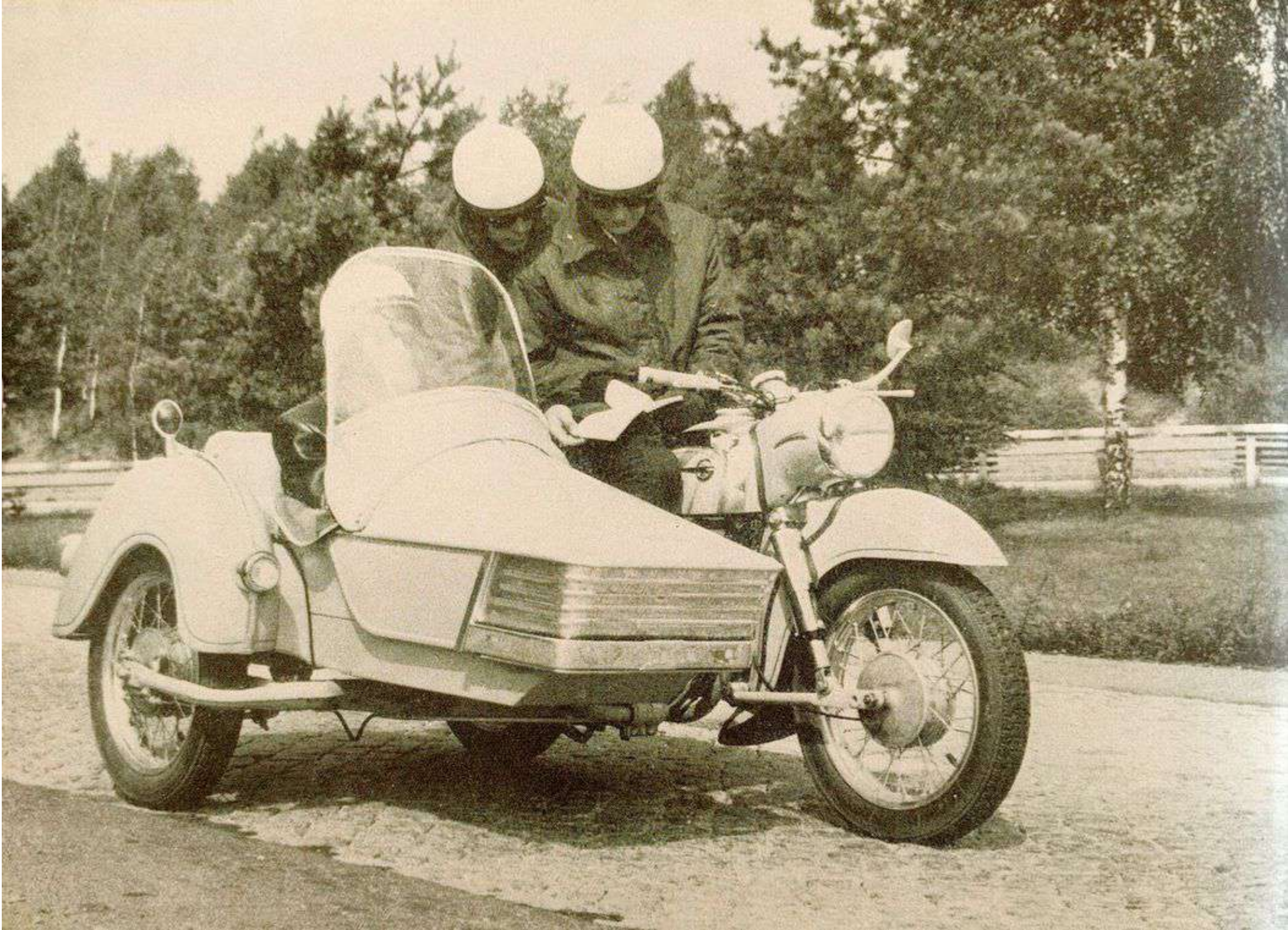


In enger Zusammenarbeit mit der Firma Fahrzeugbau Stoye, Leipzig, wurde für die ES 250/1 der neue Superelastik-Seitenwagen entwickelt. Dieser Seitenwagen ist zweifellos das Beste, was bisher auf diesem Gebiet geschaffen wurde, weil er ein Höchstmaß an Fahrkomfort bietet und mit allen erdenklichen Raffinessen ausgestattet ist. An dem geschweißten verwindungssteifen Blechpreßrahmen ist die Seitenwagenschwinge in wartungsfreien Lagern angelenkt und wird mit einem verstellbaren ES-Federbein abgestützt. Als Seitenwagenrad wird das komplette ES-Hinterrad verwendet, welches hydraulisch gebremst wird. Die gesamte Hydraulik befindet sich am Seitenwagen und wird durch den normalen Fußbremshebel betätigt. Die neue formschöne Karosserie besitzt ein leicht schwenkbares Oberteil und ermöglicht dadurch einen bequemen Einstieg.

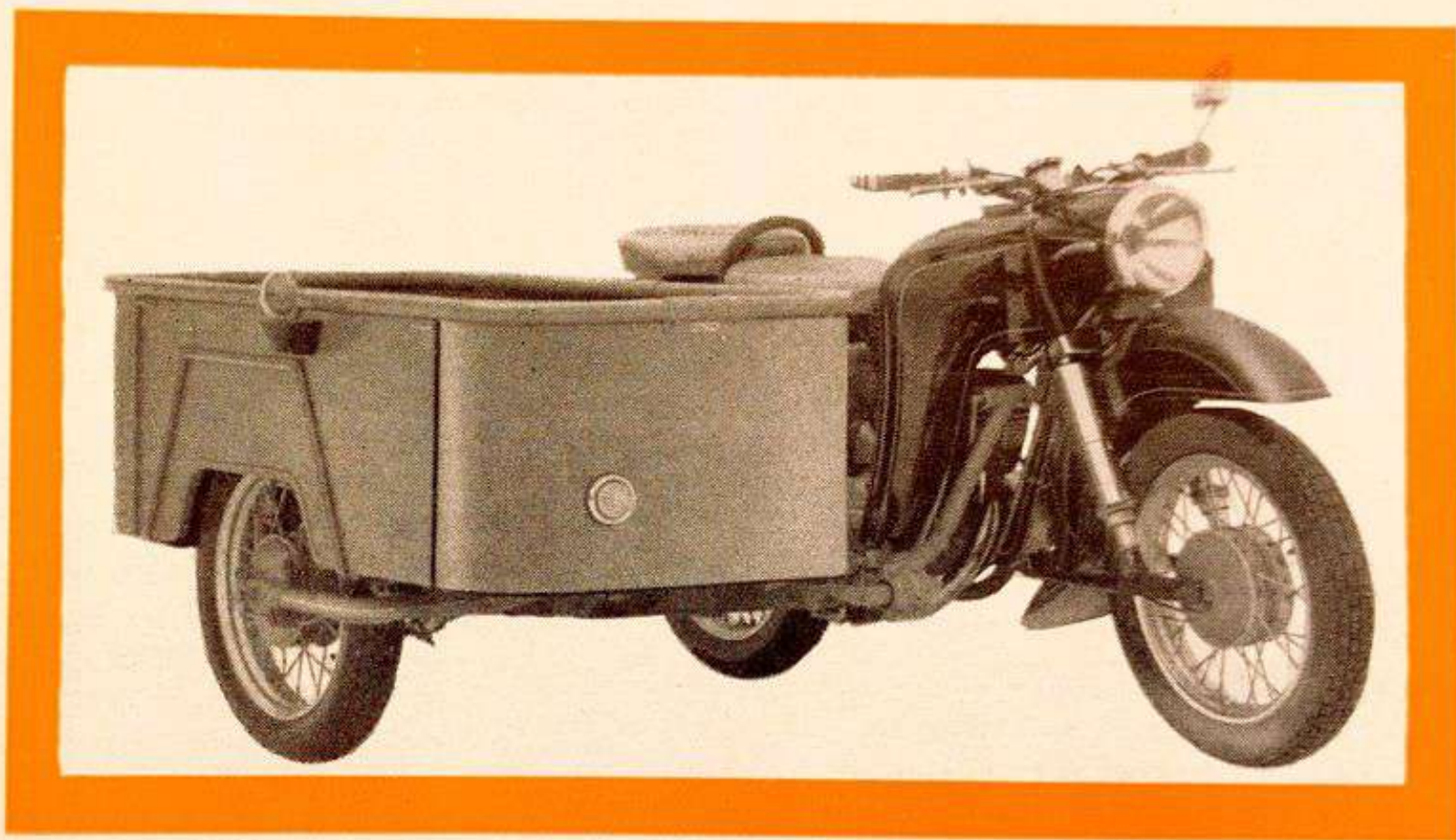
Gute Polsterung, Innenauskleidung, gepolsterte Armlehnen, ein sehr großer Fußraum, 2 Ablagefächer und ein großer verschließbarer Kofferraum vollenden den Komfort.

Der Seitenwagen wird mit 3 Schnellverschlüssen an die Solomaschine angeschlossen und die Hinterrad- mit der Seitenwagenschwinge durch einen Stabilisator verbunden.





mZ-Lasten-Seitenwagen



Das ist der universelle Kleintransporter mit allen Vorzügen des modernen MZ-Gespannes. Schnell, wendig und auch zum Überwinden schlechter Wegstrecken geeignet, erfüllt dieses Fahrzeug vielseitige Anforderungen.

Das Boot des „Superelastik“ kann übrigens ohne weiteres gegen den Kastenaufbau des Lastenseitenwagens ausgetauscht werden.

Kastenaufbau: Stahlprofil-Leichtbaukonstruktion, Blechseitenwände

Kastenmaße: Länge: 1450 mm, Breite: 680 mm, Höhe: 430 mm
Leermasse: 75 kg, Tragfähigkeit: 125 kp

Maße des Gespanns: Länge: 2100 mm, Breite: 1610 mm, Höhe: 1185 mm (mit Spiegel)

Zwei wichtige Kennziffern

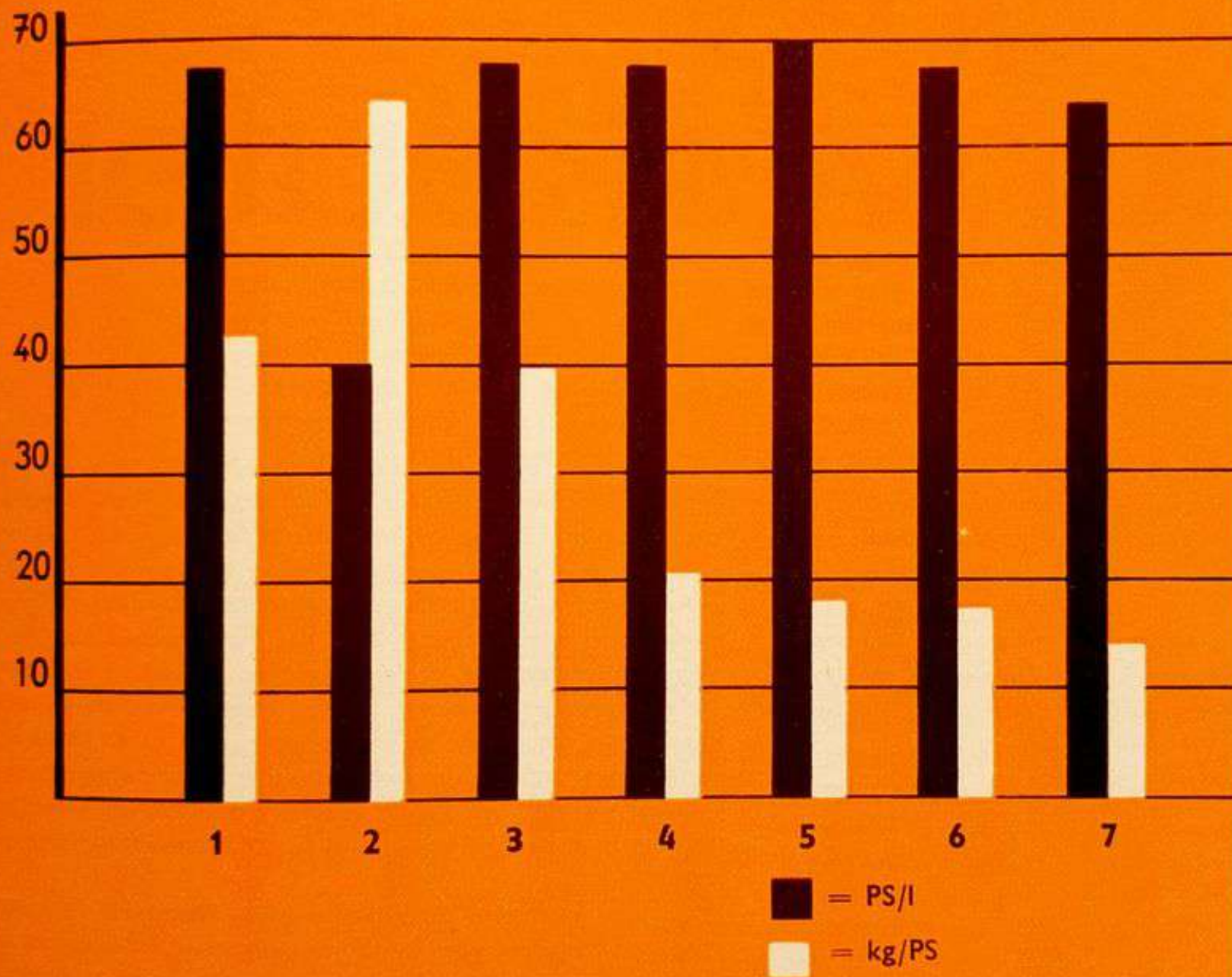
Die nebenstehende Darstellung gestattet es, auf einen Blick wichtige Werte miteinander zu vergleichen.

Die Leistung je Liter = PS/l ist ein interessanter internationaler Vergleichswert für die Motorleistung. Sie gibt an, wieviel PS ein bestimmter Motor mit einem Hubraum von 1000 cm³ leisten würde. Selbstverständlich ist das ein theoretischer Wert, er wird aber in der Fahrzeugindustrie der ganzen Welt zu Vergleichen herangezogen. Eine hohe Leistung je Liter läßt auf gut durchdachte Motoren schließen, gestattet aber auch Schlußfolgerungen auf die Auslegung der Motoren hinsichtlich ihrer Steuerung, Verdichtung und Drehzahl wie auch auf den Verbrauch und die mögliche Lebensdauer zu ziehen.

Das Verhältnis Masse/Leistung (Leistungsgewicht) drückt das Verhältnis zwischen der Leermasse eines Fahrzeuges und der Leistung

des Motors aus. Uns scheint es jedoch realer, die Masse eines betriebsfertigen, mit einer Person besetzten Fahrzeuges zum Vergleich heranzuziehen. Je niedriger das Masse/Leistungsverhältnis, umso temperamentvoller das Fahrzeug, um so vorteilhafter das Verhältnis zwischen erzeugter Kraft und zu bewegender Masse. Beide Werte, PS/l und kg/PS ließen sich rein konstruktiv wie auch fertigungstechnisch noch weiter steigern bzw. senken. (Motorräder für den Straßensport bringen heute Leistungen von etwa 200 PS/l und ein dementsprechendes niedriges Masse/Leistungsverhältnis mit.) Die Fahrzeuge aber, die dann entstünden, hätten kaum noch den Gebrauchswert der in diesem Buch dargestellten Typen und wären für den Motorradfahrer ohne echten Wert.

Fest steht, daß die hier ermittelten Werte im internationalen Maßstab sehr gut konkurrieren können.



- 1 = KR 51 Schwalbe
- 2 = SR 4-1 Spatz
- 3 = SR 4-2 Star
- 4 = ES 125
- 5 = ES 150
- 6 = ES 175/1
- 7 = ES 250/1

Der gute Fachverkäufer

Von seinem fachlichen Wissen und von seiner guten Beratung des Kunden hängt vieles ab. Die Zufriedenheit des Kunden über das empfohlene Kraftfahrzeug und die vom Fachverkäufer gegebenen Hinweise können wesentlich dazu beitragen, daß unnötiger Schriftwechsel mit den Werken vermieden wird, und daß eine fühlbare Verringerung der Garantiekosten eintritt. Das persönliche Auftreten des Verkäufers, seine Zuvorkommenheit und sein Fachwissen bei den Verkaufsgesprächen sind wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Verhandlungen.

Neben fachlicher Qualifikation muß von einem guten Fachverkäufer auch politisches Wissen verlangt werden. Er muß in der Lage sein, politische und ökonomische Zusammenhänge zu erkennen, um bei Verkaufsgesprächen richtig argumentieren zu können.

Bei den Verkaufsverhandlungen ist unbedingt auf die Wünsche des Kunden einzugehen, soweit das im Rahmen der Serienmäßigkeit

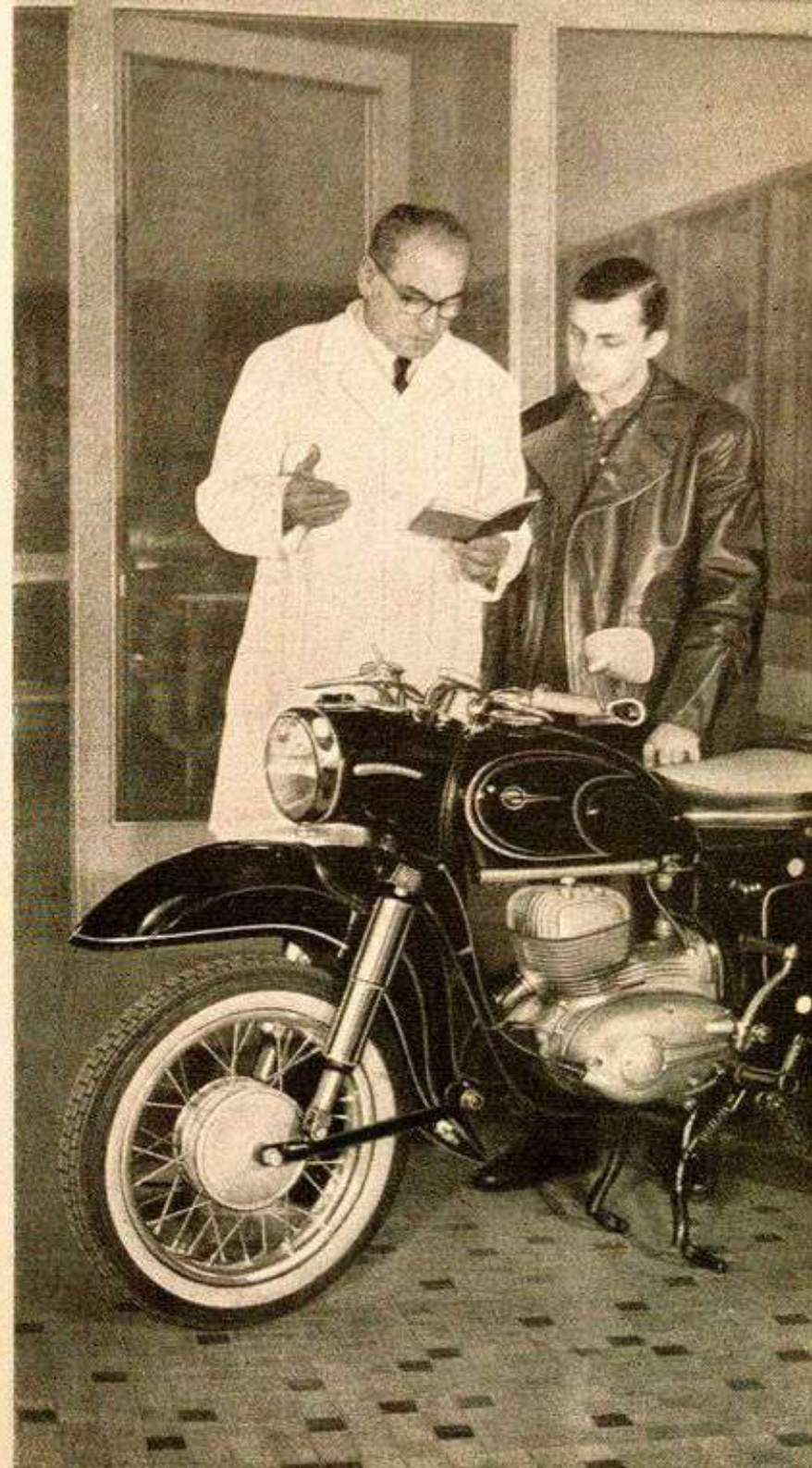
der einzelnen Typen geht. Es muß zum Beispiel ohne weiteres möglich gemacht werden, auf Wunsch des Kunden ein Motorrad mit Sitzbank auf Einzelsitze umzurüsten. Selbstverständlich sollte es überall sein, das Fahrzeug in fahrbereitem Zustand zu übergeben. Manche Kraftfahrzeugverkaufsstellen haben mit Vertragswerkstätten einen Vertrag über das Fertigmachen von Fahrzeugen geschlossen. Alle Verkaufsstellen sollten so verfahren. Viele Unannehmlichkeiten können der Verkaufsstelle, dem Kunden und dem Werk dadurch erspart bleiben, weil kleine Beanstandungen sofort unter fachmännischer Leitung abgestellt und behoben werden. Der Kunde bekommt damit sofort Vertrauen zum Fabrikat, zum Verkäufer und zu der betreuenden Vertragswerkstatt.

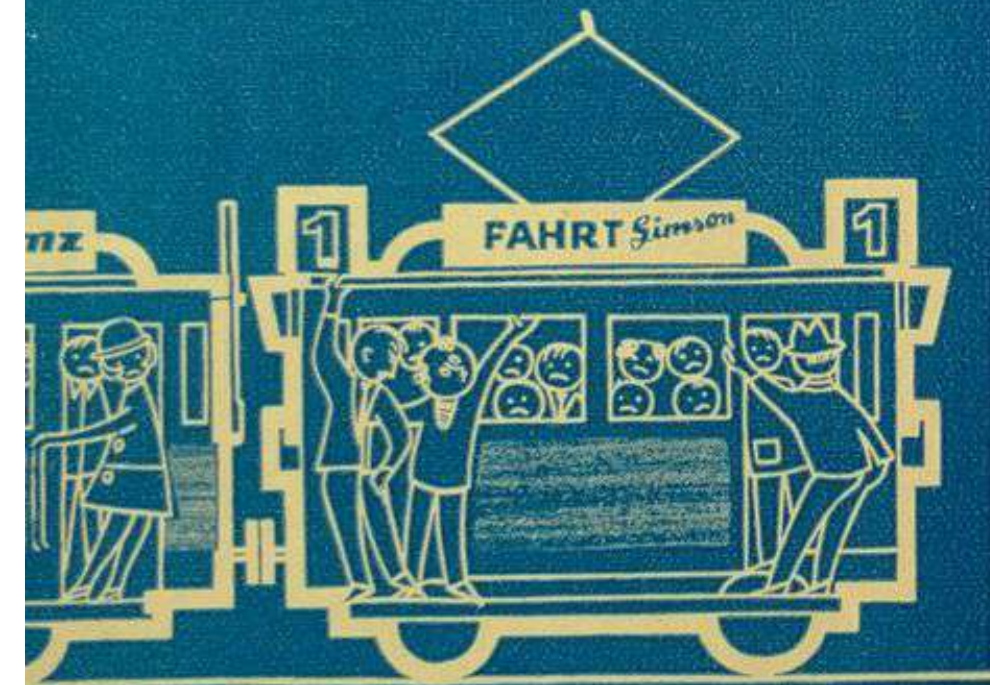
Wenn der Verkäufer aus seiner eigenen Fahrpraxis über verschiedene Motorradtypen berichten kann, so ist das eine gute zusätzliche Argumentation für den Käufer, gerade das angebotene Fahrzeug zu kaufen.

Der Verkäufer muß auf jeden Fall davon Abstand nehmen, irgendwelche unkontrollierbaren Gerüchte, die gerade auf dem Gebiete der Kraftfahrzeugproduktion gern und oft ausgestreut werden, zu kolportieren. Er sollte sich in solchen Fällen mit dem Zentralen Warenkontor, den Kundendienstabteilungen der Werke oder der Staatlichen Güteinspektion in Verbindung setzen.

Kunden — wenn es sich bei vielen von ihnen auch noch um Laien handelt — spüren sehr wohl, ob ein versierter Verkäufer vor ihnen steht. Deshalb machen Sie sich mit den wichtigsten Kennziffern und Leistungsdaten vertraut. Interessieren Sie sich für die Höhe der Betriebskosten und geben Sie auch einmal einen Vergleich zu anderen Motorrädern. Auch so etwas will der Kunde wissen. (Beachten Sie in diesem Zusammenhang die Aufstellungen in unserem Beitrag „Was kostet ein Motorrad“.) Derjenige Fachverkäufer, der diese „Werte“ kennt und sie am überzeugendsten darzustellen versteht, gewinnt den Kunden für sich und sein Angebot.

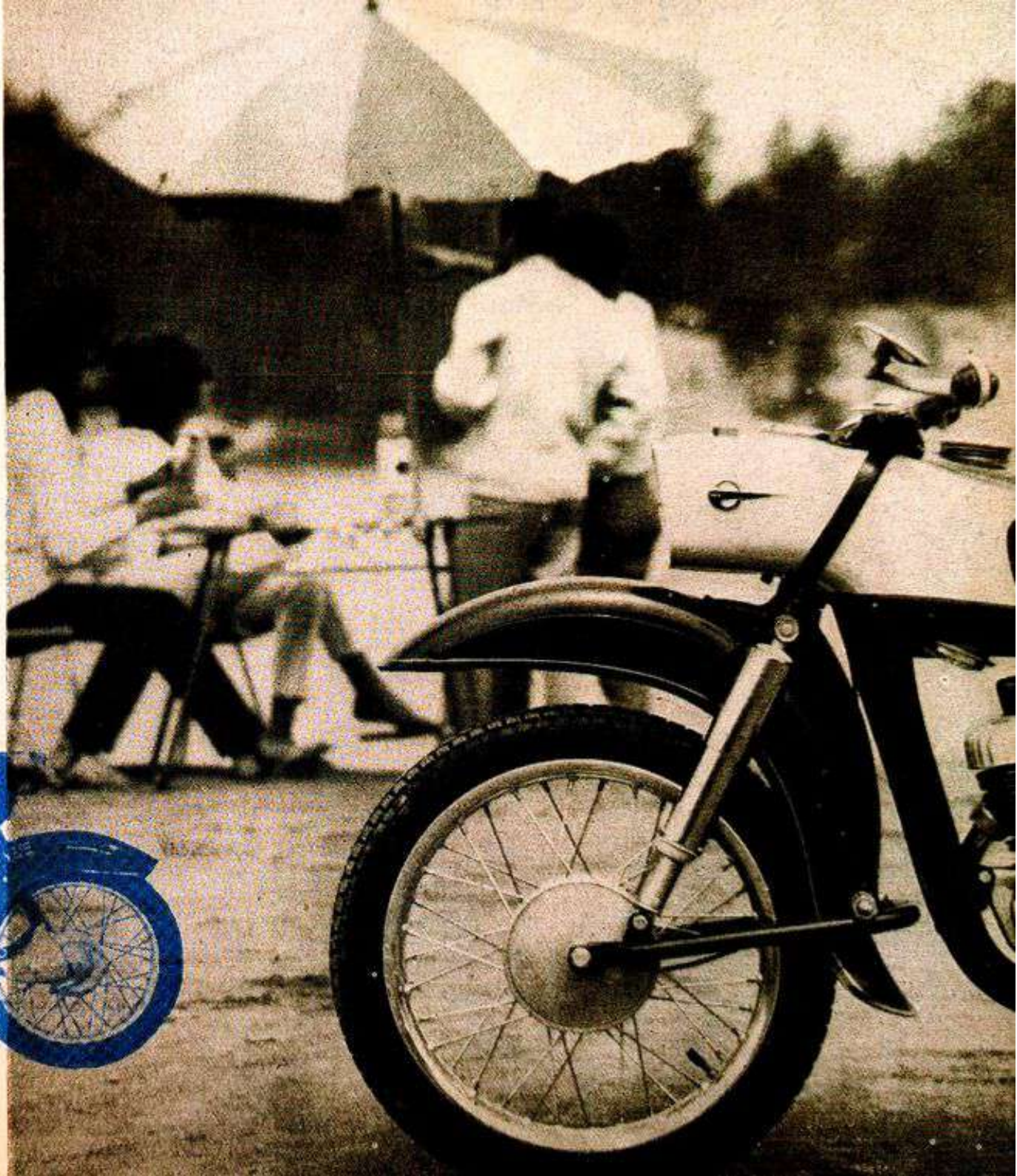
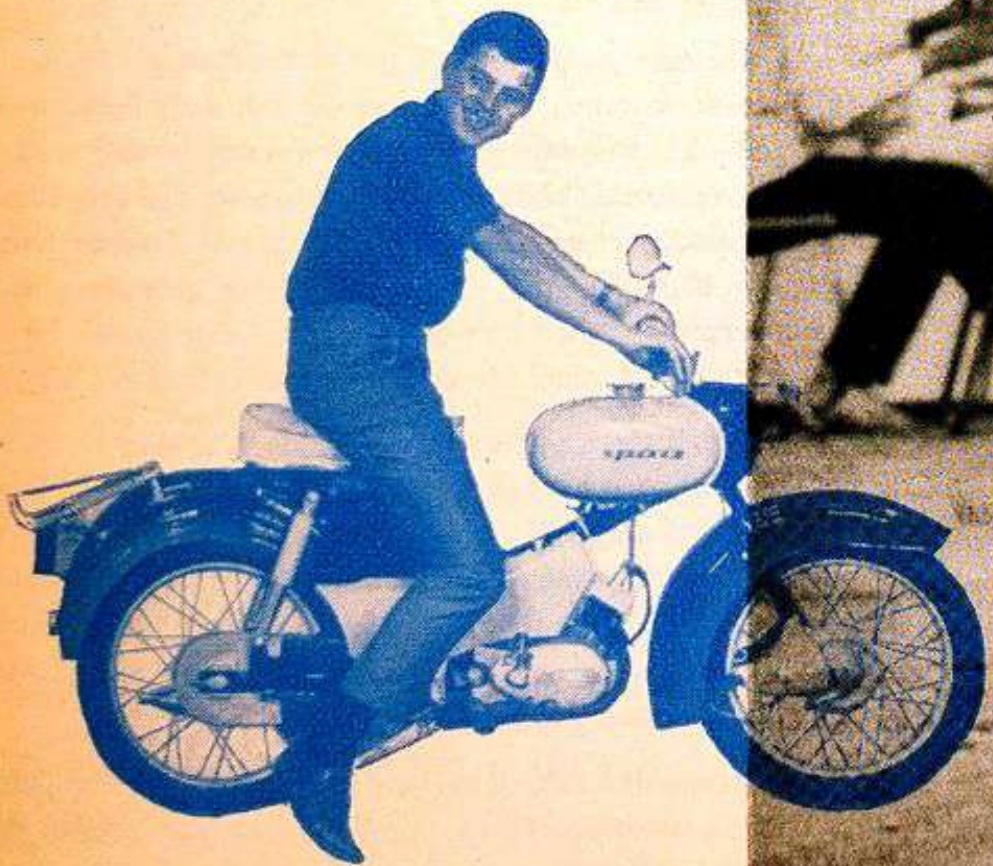
Der Wert einer guten Sachkenntnis ist außerordentlich groß und es wäre leichtfertig zu glauben, auf solche soliden Kenntnisse nicht nur eines Fabrikates, sondern auch aller anderen Fabrikate, verzichten zu können. Nicht nur solches Wissen ist wichtig, sondern vor allem auch die Einstellung, die der Verkäufer selbst zu dem Fahrzeug hat, das er verkaufen will. Wenn vorher gesagt wurde, der Kunde fühlt sehr rasch, ob der Verkäufer Fachmann sei oder nicht, ebenso rasch empfindet er aber auch, ob der Verkäufer selbst das Motorrad als vollgültiges Kraftfahrzeug ansieht, oder ob er es nur als eine Art geringwertiger Vorstufe zum Auto betrachtet. Je mehr ein Verkäufer von dem anzubietenden und von vielen anderen Fahrzeugen versteht, umso mehr kann er dem Kunden erläutern, was er gewinnt, wenn er gerade das ihm angebotene Fahrzeug kauft.





Es geht aber nicht allein um die technische Leistung oder um das Verhältnis „Leistung : Preis“, sondern es geht um viele andere Dinge, die dem Käufer Vorteile gewähren, wenn er sich ein Motorrad kauft. Wenn wir von Vorteilen sprechen, dann dürfen wir nicht nur an das Fahrzeug selbst denken; das ist lediglich Mittel zum Zweck, sondern an die Vorteile, die durch seinen Besitz entstehen. Es kann zum Beispiel dem Interessenten wichtig sein, daß er über die Zeit besser und freier verfügen kann, daß er sie besser ausnützen, noch mehr damit anfangen kann, sei es zum Studium, zur Erholung, zur Verkürzung des Arbeitsweges oder sei es, um sich von öffentlichen Verkehrsmitteln unabhängig zu machen.

Darüber lebhaft und begeistert zu sprechen, dazu mit sachlichen technischen Fakten argumentieren, schafft Vertrauen zum Motorrad und führt zu den Verkaufserfolgen des guten Fachverkäufers.



Wem verkaufe ich was?

Obwohl viele Kunden mit einer vorgefaßten Meinung in die Verkaufsstelle kommen, sollte man als Verkäufer doch versuchen, auch solche Kunden fachkundig zu beraten und ihnen das Fahrzeug empfehlen, welches sich für sie vermutlich als das geeignetste erweist.

Wer als Motorradverkäufer Erfolg haben will, muß bereit sein, von der bisher praktizierten Verteilerideologie abzugehen. Motorräder werden heute nicht mehr verteilt, sondern müssen im wahrsten Sinne des Wortes durch den Handel verkauft werden. Der Verkäufer ist deshalb dreifach Vertrauensperson, nämlich des Handels, der Industrie und des Käufers. Dieser Funktion muß er gerecht werden, indem er jedem Kunden das für ihn geeignete Fahrzeug anbietet.

Zuerst sollte man jeden zukünftigen Motorradbesitzer, der in die Verkaufsstelle kommt, fragen, was er mit dem Fahrzeug anzufangen gedenkt. Bei den Antworten werden immer wieder die drei Grundvarianten auftreten: ein Fahrzeug für den Beruf, ein Fahrzeug zum Sport und das Fahrzeug für alle Zwecke. Damit ist durch den Kunden eine erste Festlegung getroffen, und die weitere Beratung sollte nun über die zu befördernde Personenzahl und über Probleme der Wirtschaftlichkeit zum Ziele führen.

Ein allgemeingültiges Rezept gibt es nicht. Wer aber ein Motorrad für den Arbeitsweg braucht, rasch längere Strecken zurücklegen muß und dabei möglichst oft Verkehrsballungen aus dem Wege gehen will, dem wäre eine größere Maschine zu empfehlen. Dabei sollte man auch nicht vergessen, darauf hinzuweisen, wie rasch und einfach aus einer großen Solomaschine bei wachsender Familie ein Gespann gemacht werden kann.

Auch zur Frage der Fahrsicherheit ganz allgemein und des Winterbetriebes im besonderen, muß man immer wieder auf das Gespann als Idealfahrzeug hinweisen.



Die Typenauswahl ist bei Motorrädern der DDR-Produktion so gestaffelt, daß vielseitige Wünsche der Interessenten durch den Handel befriedigt werden können.

Fassen wir nochmals folgendes zusammen:

Beraten Sie den Kunden! Lassen Sie sich dabei von Ihren technischen und verkaufpsychologischen Kenntnissen leiten. Geben Sie ihm technische und wirtschaftliche Hinweise zu seinen Wünschen, machen Sie ihm Vorschläge, wie er eventuell besser zurecht kommt, kurz, versetzen Sie sich in die Lage des Kunden und behandeln Sie ihn so, wie Sie selbst in einer Motorradverkaufsstelle behandelt werden möchten. Denken Sie immer daran: im Motorradkäufer kommt Ihnen ein Mensch vertrauensvoll entgegen, der gerade aus Ihren Erfahrungen lernen will, und vergessen Sie auch nicht: Für viele Menschen ist der Kauf eines Kraftfahrzeuges die größte Investition ihres Lebens!





Was kostet ein Motorrad?

Trotz der etwas irreführenden Überschrift geht es hier nicht um Anschaffungspreise, sondern um die Betriebskosten eines Motorrades. Die beiden Aufstellungen auf den Seiten 42/43 unterscheiden sich dadurch, daß einmal die Abschreibungssummen, verteilt auf 5 Jahre, mit in die Betriebskosten eingerechnet, daß zum anderen aber nur die reinen Betriebskosten ohne Abschreibung angesetzt wurden. Abschreiben oder amortisieren bedeutet die allmähliche Tilgung des Kaufpreises. Auf die Betriebskosten des Fahrzeuges muß pro Kilometer oder auch pro Zeiteinheit eine bestimmte MDN-Summe aufgeschlagen werden, die es ermöglicht, am Ende der Amortisationszeit wieder über die Gesamt-

summe zur Neuanschaffung eines Fahrzeuges des gleichen Typs zu verfügen.

Will ein Kunde mit einem anderen Amortisationszeitraum rechnen, so kann er unter Zugrundelegung der Betriebskosten pro km und der etwaigen Jahresleistung die auf ein Jahr entfallende Abschreibungssumme den Betriebskosten zuschlagen.

Bei 10 Jahren Amortisierung demnach $\frac{1}{10}$ des Anschaffungspreises; bei 20 Jahren also $\frac{1}{20}$ des Preises.

Fünf Jahre als Amortisierungszeitraum mögen etwas kurz erscheinen und dadurch die durchschnittlichen Kilometerkosten

auch etwas ungünstig beeinflussen. Als Mittelwert für die Lebensdauer eines vielgebrauchten und stark strapazierten Fahrzeuges erscheinen sie jedoch vertretbar.

Die Summe der Betriebskosten pro km setzt sich zusammen aus: Kfz.-Gebühren, Vollkaskoversicherung mit 100,- bzw. 300,- MDN Selbstbeteiligung, Garagenkosten (dabei wurden beim Motorrad-Gespann die gleichen Kosten wie beim Pkw angesetzt), Kraftstoff/Ölverbrauch, Reifenverschleiß, Reparaturen, Wartung und Pflege.

Sie sind unterteilt in 5000; 10000; 20000 km durchschnittliche Jahresleistung.

Bei den durch den Fahrer beeinflussbaren Kosten wurden Werte angesetzt, die einer sehr scharfen Fahrweise und den dadurch bedingten höheren Verschleiß, größeren Kraftstoffverbrauch, höheren Reparaturen sowie größeren Kosten für Wartung und Pflege gegenüber dem „Normalverbraucher“ entsprechen.

Ein sogenannter ruhiger Fahrer wird diese Kosten nicht erreichen und bestimmt bis zu 25% billiger fahren können.

Wir halten es für richtig, Ihnen durch diese Kostenberechnung Argumente zu liefern, die von Ihren Kunden später einmal im positiven Sinne korrigiert werden können. Jede Korrektur der berechneten Kosten nach unten durch Herstellerwerk oder Verkaufsstelle wäre eine Verwässerung der Tatsachen und würde Sie als Verkäufer möglicherweise zu Auseinandersetzungen mit früheren Kunden zwingen, in denen zum Ausdruck käme, Sie

hätten das Fahrzeug unter Vorspielung falscher technisch-ökonomischer Werte dem Kunden aufgeredet.

Wenn Sie besonders interessierte Kunden noch genauer unterrichten wollen, so können Sie auch eine Errechnung der durchschnittlichen Kosten eines Personenkilometers durchführen. Dazu müssen Sie die durchschnittliche Besetzung eines Fahrzeuges beachten.

Für SR 4-1 „Spatz“ gilt der Wert 1,

für KR 51; SR 4-2; ES 125; 150; 175/1; 250/1 gilt der Wert 1, 3,

für ES 250/1 Gespann gilt der Wert 2.

Langjährige internationale Beobachtungen des Verkehrsablaufes und der Fahrzeugbesetzung haben gezeigt, daß Kraftfahrzeuge etwa in der angegebenen Weise mit Personen besetzt sind.

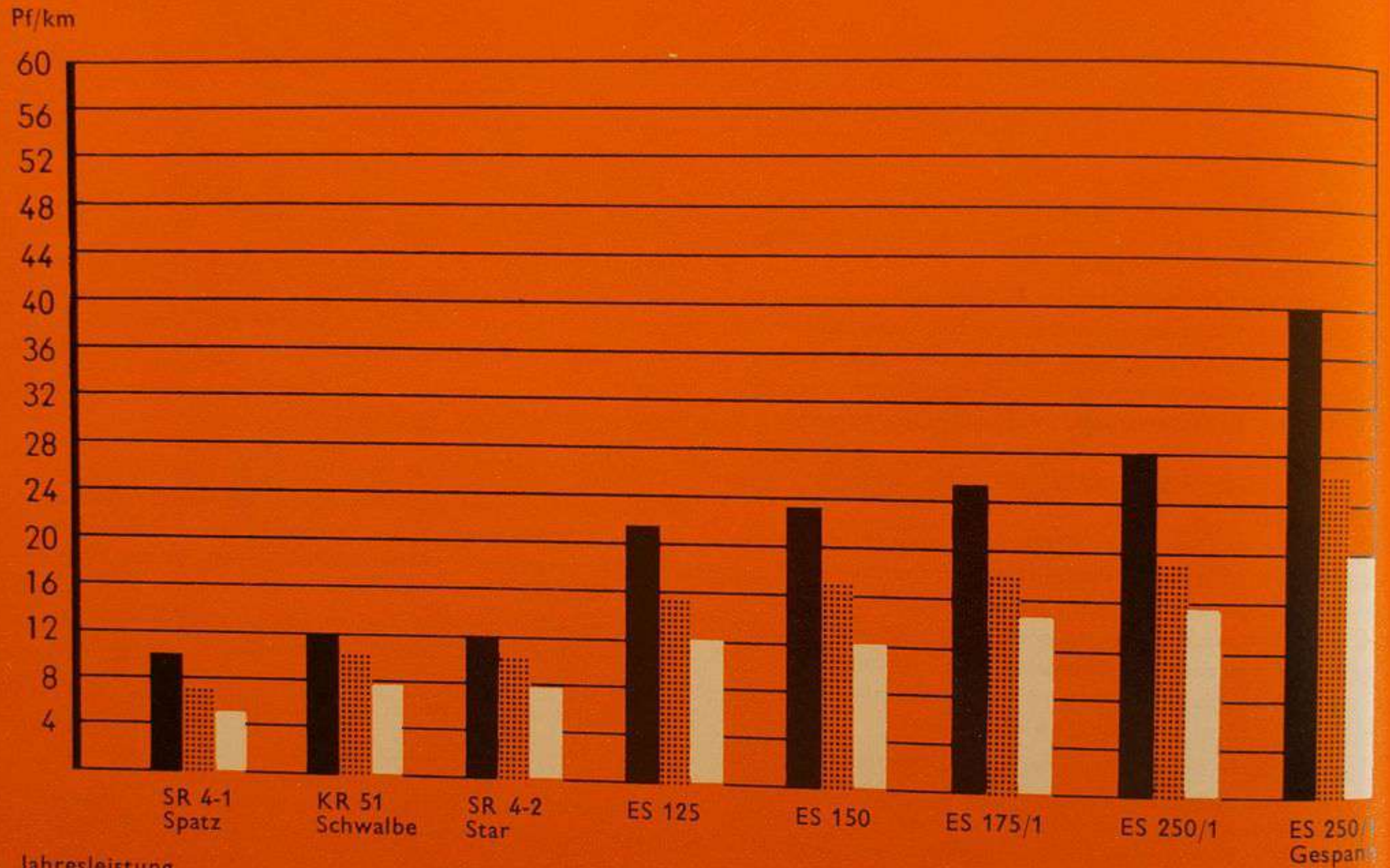
Dazu ein Beispiel:

Bei einer ES 150 (die Abschreibung wird hier nicht berücksichtigt) kostet ein Kilometer bei einer durchschnittlichen Jahresleistung von 10000 km 11,6 Pf/km. Unter Berücksichtigung des Besetzungswertes ergibt sich pro Person ein durchschnittlicher Preis von

$$\frac{11,6 \text{ Pf}}{1,3 \text{ Bw km}} = \underline{\underline{9 \text{ Pf/km}}}$$

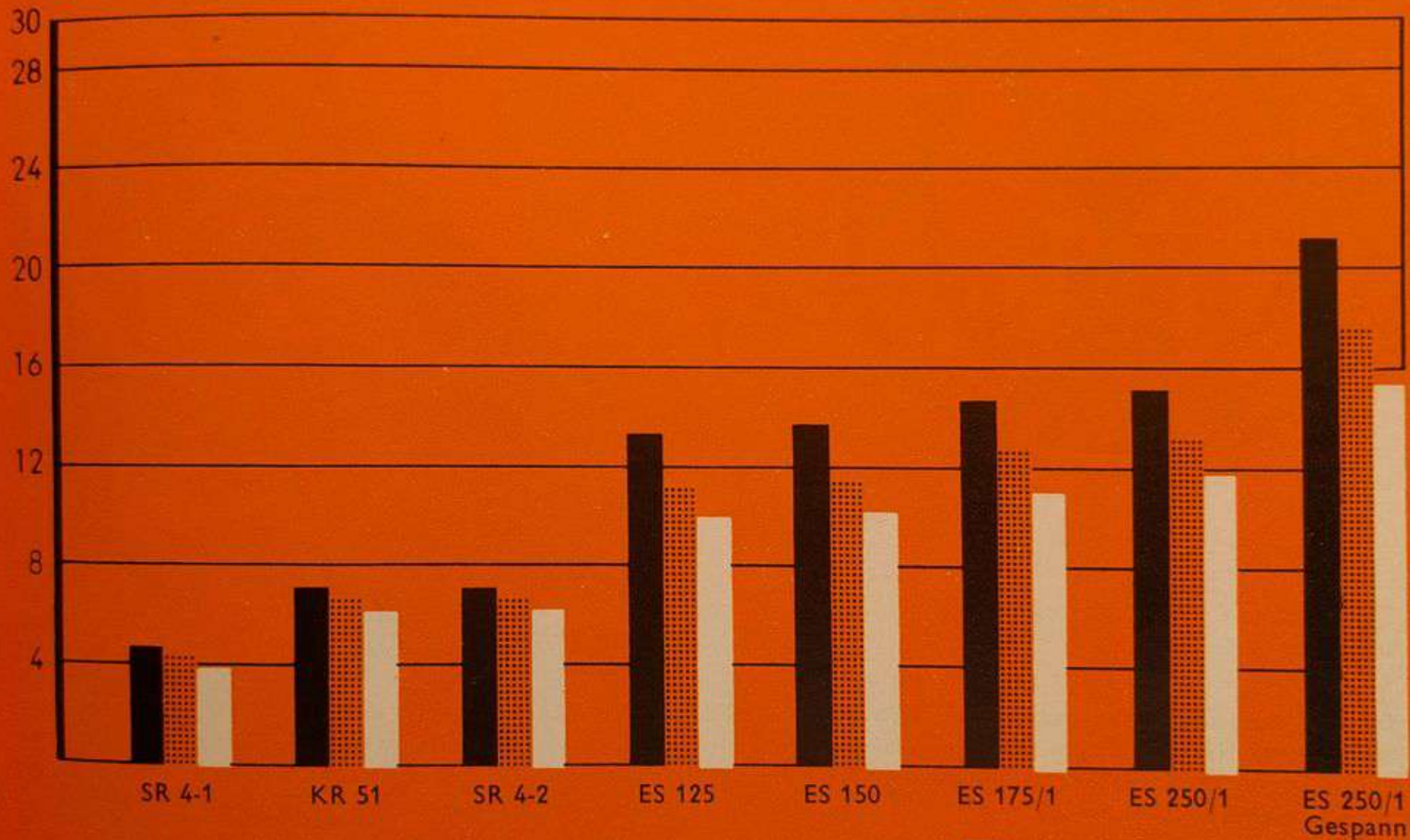
Solche Hinweise zeigen Ihren Kunden, daß Sie mit der Materie vertraut sind und sich bemühen, auch einiges über die Wirtschaftlichkeitsfragen eines Kraftfahrzeuges zu vermitteln. Handeln Sie in der beschriebenen Weise und das Vertrauen Ihrer Kunden ist Ihnen sicher.

Kosten eines Kraftfahrzeuges pro km bei fünfjähriger Abschreibung (in Pf)



Kosten eines Kraftfahrzeuges pro km ohne Abschreibung (in Pf)

Pf/km



Jahresleistung

- 5000 km
- 10000 km
- 20000 km

Auch Kunden haben Pflichten

Die zur Kundenbetreuung geschaffenen Vertragswerkstätten sind mit den Herstellerwerken durch Abkommen vertraglich gebunden und haben sowohl die Interessen des Kunden als auch die des Werkes zu gewährleisten.

Weisen Sie als Verkäufer Ihre Kunden kurz auf diese Aufgaben der Vertragswerkstätten hin, und machen Sie sie besonders auf das jedem Fahrzeug beiliegende Durchprüfungsheft aufmerksam. Um Reklamationen auszuschalten und eine laufende Betreuung

zu sichern, sind die Kunden verpflichtet, die erforderlichen Durchprüfungen bei den in diesem Heft angegebenen Kilometerständen in einer Vertragswerkstatt durchführen zu lassen. Von der ordnungsgemäßen Durchprüfung hängt letzten Endes die Gewährung der Garantieleistung für den Kunden ab.

Die Pflichten der Vertragswerkstätten erstrecken sich nicht nur auf die Instandhaltung und auf die Betreuung des Fahrzeuges, sondern auch auf die Erledigung von Reklamationsfällen.



Was bedeuten Garantie- und Gewähr- leistung?

Diese beiden Begriffe tauchen in vielen Verkaufsgesprächen auf. Leider wissen oft weder Verkäufer noch Kunden etwas Rechtes damit anzufangen.

1. Was bedeutet also Garantie des Endherstellers gegenüber dem Erstbenutzer:

Im Kraftfahrzeugbau ist es üblich und zur Gewohnheit geworden, daß der Endhersteller dem Erstbenutzer eine Garantie gewährt. Diese Garantie des Endherstellers ist ein zusätzliches Recht des Erstbenutzers, das auf Grund des Garantieverprechens des Endherstellers entsteht und neben den Forderungen aus der Gewährleistung aus dem Kaufvertrag zwischen Käufer und Verkäufer tritt.

Mit der Garantie garantiert der Endhersteller, daß der Leistungsgegenstand während einer bestimmten Zeit oder

Betriebsdauer (Garantiezeitraum) die sich nach den staatlichen Gütevorschriften ergebende Gebrauchsfähigkeit aufweist und behält. Der Garantiezeitraum kann dabei entsprechend den Festlegungen des DAMW unterschiedlich sein. Im allgemeinen beträgt der Garantiezeitraum 6 Monate ab Erstzulassung — jedoch höchstens 10000 Fahrkilometer innerhalb dieses Zeitraumes. MZ gewährt seit 1964 für die Typen MZ ES 125 und MZ ES 150 eine Garantie von 1 Jahr bei unbegrenzter Kilometerlaufzeit.

Die Garantie erstreckt sich auf das ganze Fahrzeug einschl. der vom Endhersteller nicht selbst gefertigten Teile. Von der Garantie ausgenommen sind lediglich Zündkerzen, Glühlampen und Glas. Eine weitere Ausnahme besteht für die Bereifung und Teile der Fahrzeugelektrik, für die gesonderte Garantiebedingungen der Reifenhersteller und des IKA-Kundendienstes bestehen.

Im Garantiefall wird der aufgetretene Fehler kostenlos behoben. Der Garantiegeber entscheidet über die Art und Weise der Fehlerbeseitigung unter Berücksichtigung der Interessen des Garantienehmers. Der Garantiefall ist vom Garantienehmer sofort nach Feststellung des Fehlers oder Mangels bei einer Vertragswerkstatt unter Vorlage des Durchprüfungsheftes anzuzeigen.

Von der Garantie ausgenommen sind natürlicher Verschleiß, Unfallschäden, Schäden durch unsachgemäße Behandlung und die durch Teilnahme an Renn- oder Geländesportveranstaltungen einschließlich deren Vorbereitung entstandenen Schäden.

Der Garantienehmer verliert seine Ansprüche, wenn: das Motorrad von fremder Seite verändert worden ist oder Teile fremder Herkunft eingebaut wurden;

das Fahrzeug nicht oder zu spät zu dem im Durchprüfungsheft vorgeschriebenen Prüfungen bei einer anerkannten Vertragswerkstatt vorgefahren wurde, soweit dadurch Garantiefälle verhindert oder eingeschränkt worden wären; der Garantiennehmer den Fehler ohne Zustimmung des Herstellers selbst behebt oder durch unberechtigte Dritte beheben läßt.

Als Garantieforderung genügt die Anzeige des Garantiefalles, das heißt Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft oder angegebenen Leistung innerhalb der Garantiefrist durch den Garantiennehmer. Für das Herstellerwerk besteht die Pflicht zur Beseitigung des Mangels oder Fehlers nur dann nicht, wenn es beweist, daß eine unsachgemäße Behandlung durch den Garantiennehmer vorliegt.

Tritt ein Garantiefall später als 12 Monate nach Lieferung durch den Hersteller an ein Handelsorgan ein, ist der Hersteller berechtigt, vom Handelsorgan Erstattung des für die Garantieleistung aufgewendeten Betrages zu fordern, es sei denn, das Handelsorgan weist nach, daß der Garantiefall nicht von ihm verursacht wurde.

2. Und nun zur Gewährleistungsforderung des Käufers (Erstbenutzers) gegen das Handelsorgan als Verkäufer.

Neben den Ansprüchen aus der Garantie des Endherstellers hat der Käufer Gewährleistungsansprüche nach den Bestimmungen des Zivilrechtes gegen den Verkäufer auf Grund des Kaufvertrages. Sie richten sich auf Ersatzlieferungen, Minderung oder Wandlung. Sie bestehen jedoch nur dann, wenn es sich um einen erheblichen Mangel handelt. Grundsätzlich sollte jedoch der Käufer auf seine Garantieansprüche verwiesen werden, da durch Nachbesserung des Fahrzeuges die Reklamation auf volkswirtschaftlich günstige Art behoben wird. Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Gewährleistungsforderungen ist der Nachweis des Käufers, daß der Mangel bereits im Zeitpunkt des Kaufes des Fahrzeuges vorhanden gewesen ist. Dieser Nachweis ist vom Käufer zu führen. Die Gewährleistungsfrist besteht bis 6 Monate ab Übernahme des gekauften Fahrzeuges.

3. Die Beziehungen des Einzelhandels zum Großhandel und des Großhandels zum Endhersteller bei nicht qualitätsgerechter Leistung regeln sich nach den Bestimmungen des VG vom 25. 2. 65. Nach diesem Gesetz wurde in der Kooperationskette anstelle der bisherigen Gewährleistung eine Garantieregelung eingeführt.

Im einzelnen gelten hier die Bestimmungen der §§ 41 bis 43 und 86 ff.

Ohne Ersatzteile geht es nicht

Welch wichtige Rolle bei Unterhaltungen und aufklärenden Gesprächen in den Motorradverkaufsstellen die Ersatzteile spielen, ist jedem Motorradverkäufer bekannt.

Um die Ersatzteilversorgung für Kraftfahrzeuge zu sichern und damit einen wichtigen Punkt zu klären, der sich auf den Kauf einer bestimmten Marke oder Type durch den Kunden oft noch entscheidend auswirkt, wurden für die Ersatzteilversorgung gesetzliche Maßnahmen angeordnet.

Die Herstellerwerke von Kraftfahrzeugen sind verpflichtet, in vollem Umfange die Bereitstellung der Ersatzteile zu sichern. Zur Durchführung dieser Aufgabe wurden in jedem Herstellerbetrieb eines motorisierten Zweiradfahrzeuges die Ersatzteilvertriebs-Organisationen gebildet.

Diese Organisationen — kurz „Ersatzteilvertrieb“ genannt, sind im vollen Umfange für die Abwicklung aller mit der Ersatzteilversorgung im Zusammenhang stehenden Fragen verantwortlich. Ihre klare Aufgabe lautet:

Sicherung der maximalen Versorgung in Ersatzteilen
im richtigen Sortiment, zur rechten Zeit und in hoher Güte.

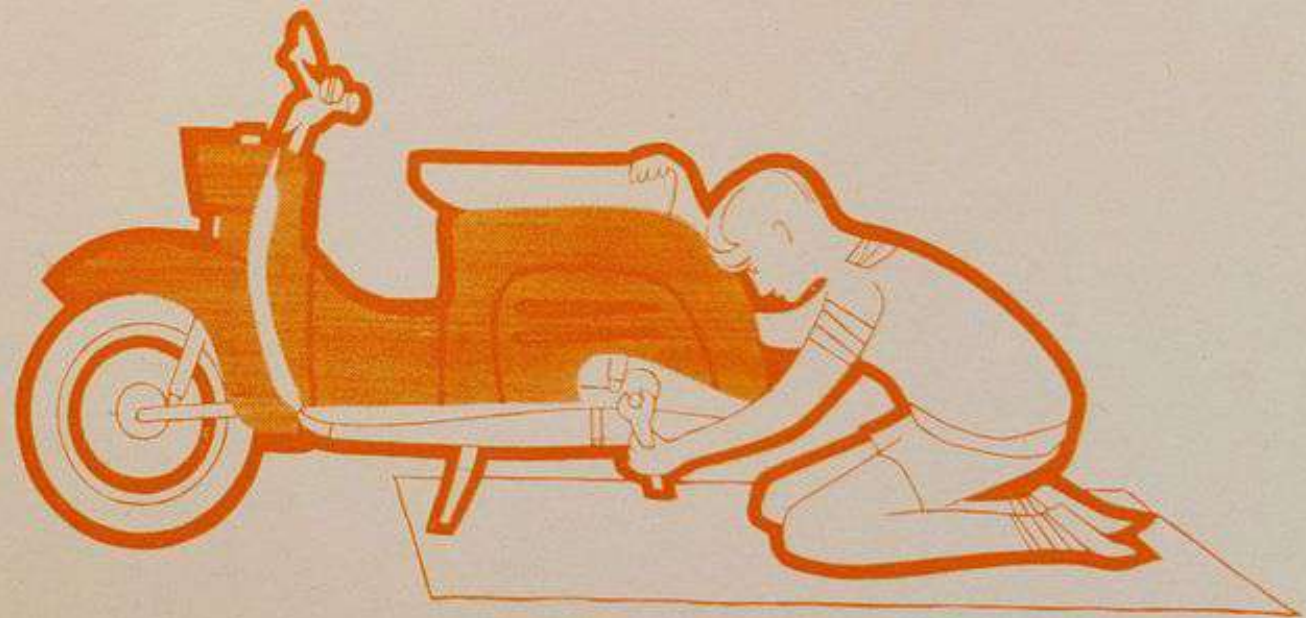
Jedes Herstellerwerk von Zweiradfahrzeugen bedient sich zur Sicherung der Verbindung mit den Kunden der Vertragswerkstätten und der Spezialverkaufsstellen. Den Vertragswerkstätten obliegt es in erster Linie, dem Kunden die Gewähr für die fachgerechte Durchführung der Instandsetzung seines Motorrades, Rollers oder Mopeds zu geben.

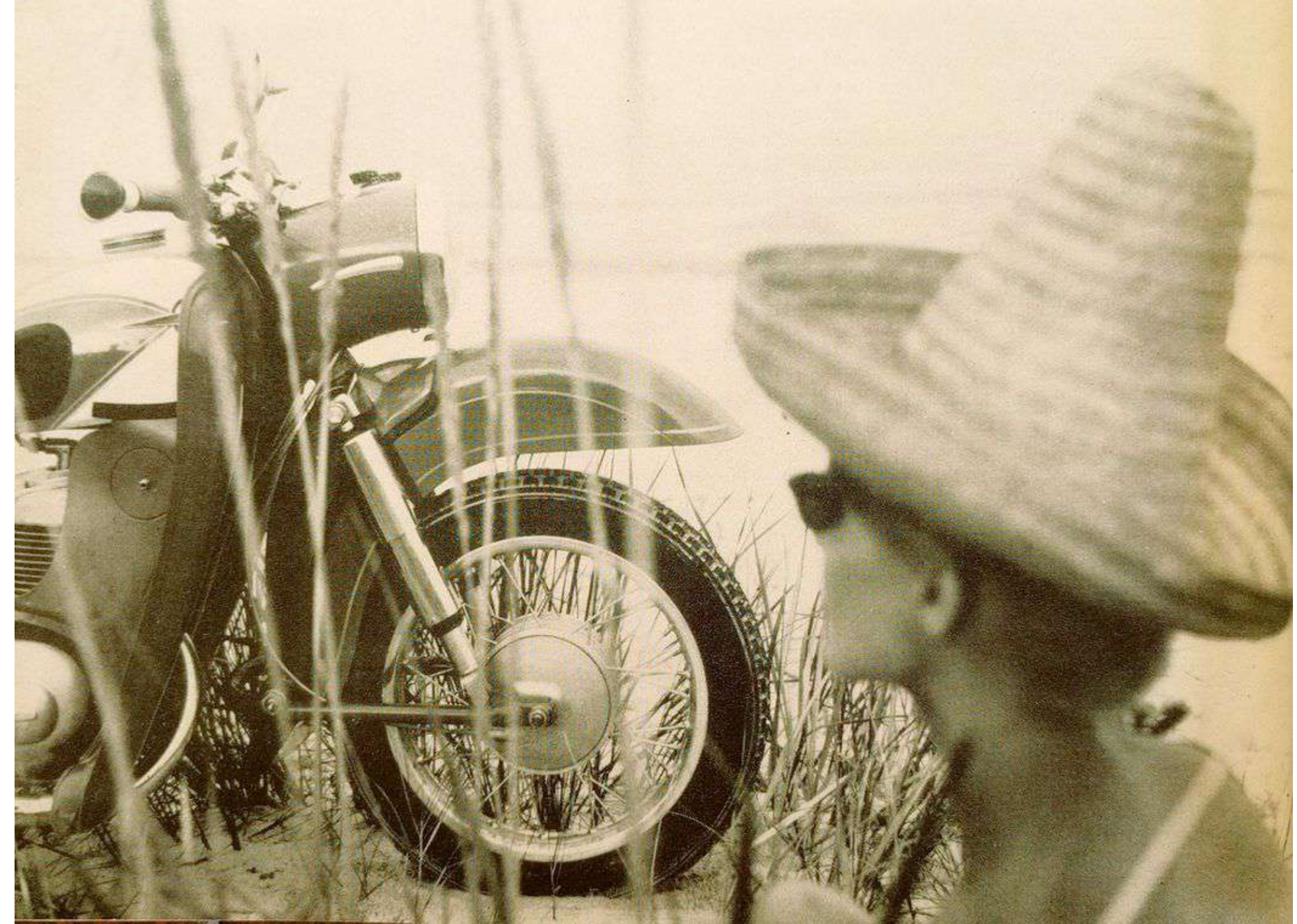
Erst an zweiter Stelle steht die Aufgabe der direkten Abgabe von Ersatz- oder Zubehörteilen.

Da es unter den Freunden motorisierter Zweiräder viele gibt, die ihr Fahrzeug gern selbst reparieren, wurden in unserer Republik eine Anzahl Ersatzteilverkaufsstellen des staatlichen und genossenschaftlichen Einzelhandels eingerichtet. Diesen Spezialverkaufsstellen werden von den Ersatzteilvertrieben der Her-

stellerwerke bestimmte Bedingungen gestellt. Die wichtigste Forderung ist die nach fachlich gut geschultem Verkaufspersonal, das eine hohe technische Qualifikation besitzt und die Kunden gut beraten kann. Wo diese Forderung vorerst noch nicht erfüllt werden kann, wird den Spezialverkaufsstellen nur ein eingeschränktes Sortiment an Ersatzteilen zur Verfügung gestellt. Unter diesem Begriff „eingeschränktes Sortiment“ ist zu verstehen, daß es sich um solche Ersatzteile handelt, deren An- bzw. Einbau keine besonderen Fertigkeiten des Käufers voraussetzt. Die Spezialverkaufsstellen müssen deshalb eng mit den örtlichen Vertragswerkstätten zusammenarbeiten, um auf der Grundlage der gemeinsamen Arbeit alle ihre Mitarbeiter zu qualifizieren. So werden sie die Aufgaben verwirklichen, zu denen sie verpflichtet sind:

Alles zur Erfüllung der berechtigten Wünsche der Zweirad-Freunde.

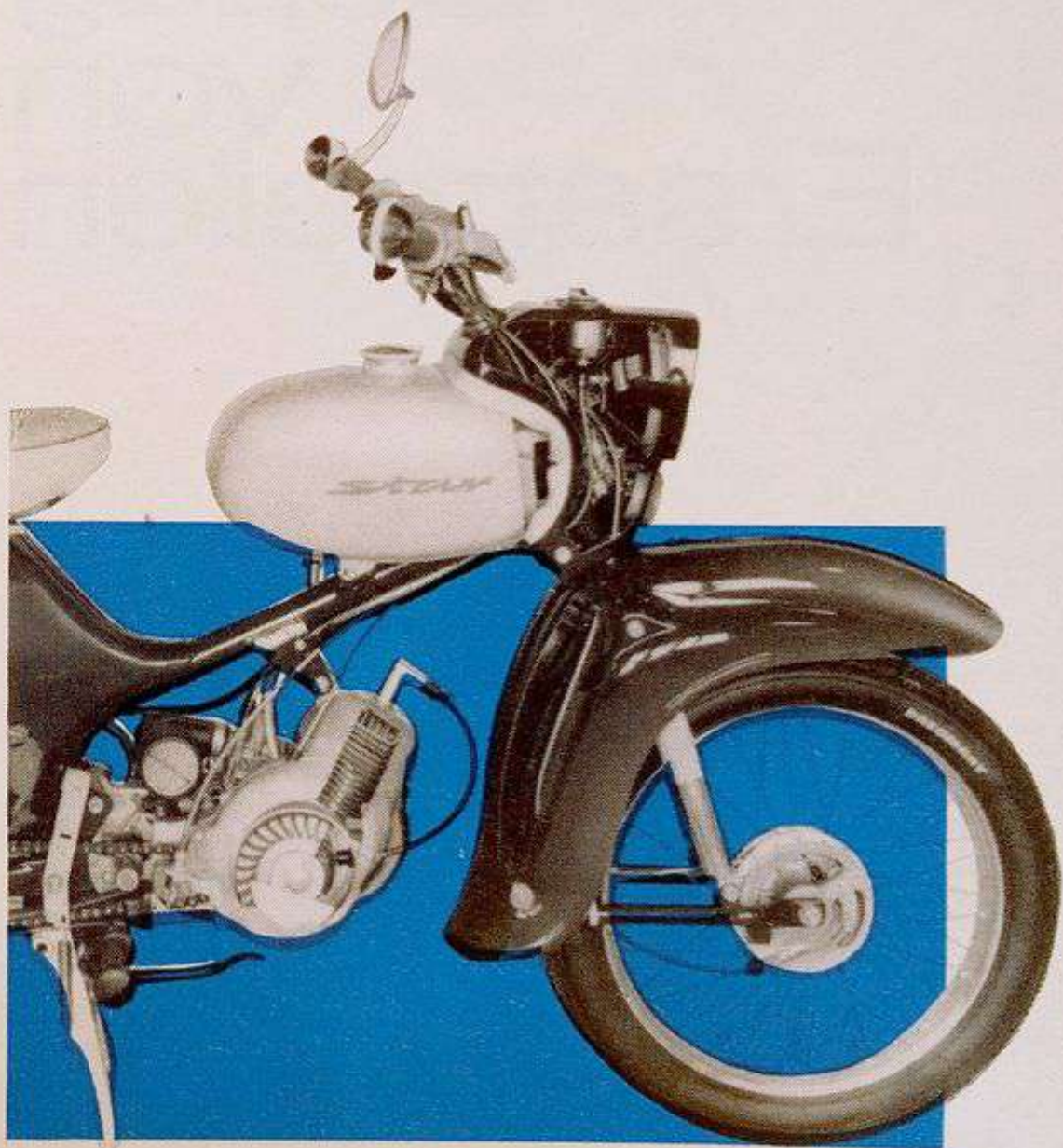




Auch auf Ersatzteile gibt es Garantie

Mit der Verbesserung des Kundendienstes sind die Ersatzteilvertriebe der Herstellerwerke dazu übergegangen, auf einzelne Teile bzw. Aggregate im Rahmen der Garantiebedingungen des volkseigenen Fahrzeugbaues Garantie zu leisten.

Diese Garantieleistung erfolgt zur Zeit für folgende Teile: Rahmen, Federbeine, Kurbelwellen, Auspuffanlagen, komplette Motoren, Getriebe, Kardan, Vordergabel und komplette Aggregate.



Zum Bezug von Ersatzteilen

Jede Spezialverkaufsstelle hat die Pflicht, im Rahmen der ihr durch den jeweiligen Ersatzteilvertrieb zugestandenen Versorgungsaufgabe ein gut sortiertes Ersatzteilangebot zu führen, um alle auftretenden Bedarfsfälle unverzüglich zu befriedigen. In diesem Zusammenhang muß noch einmal darauf hingewiesen werden, daß die Herstellerwerke von Motorrädern und ihre Ersatzteilvertriebe verpflichtet sind, zumindest für 10 Jahre nach Auslauf der jeweiligen Type, die Ersatzteile zur Verfügung zu stellen. Den einzelnen Ersatzteilvertrieben bleibt es je nach Lage der Dinge überlassen, diese Frist zu verlängern.

Den Spezialverkaufsstellen erwächst damit die Verpflichtung, solche Ersatzteile über den genannten Zeitraum hinaus in ihren Sortimenten — wenn auch in geringen Stückzahlen — zu führen.

Nicht zum Sortiment der Ersatzteilvertriebe gehören Bereifung und sämtliche Ersatzteile der Fahrzeugelektrik. Diese Positionen sind durch die Spezialverkaufsstellen, bei Bereifung über die zuständigen Versorgungskontore und für Teile der Fahrzeugelektrik über die zuständige GHG zu decken.

Die technische Entwicklung sowie die Steigerung der Leistung unserer Motorräder haben dazu geführt, daß in den vergangenen Jahren umfangreicher als früher Seitenwagen zum Anbau an die Motorräder des VEB Motorradwerk Zschopau und VEB Fahrzeug- und Gerätewerk Simson, Suhl, verkauft werden.

Die Sicherstellung des Ersatzteilbedarfs für Seitenwagen erfolgt nur noch durch den Ersatzteilvertrieb des VEB Motorradwerk Zschopau (einschließlich sämtlicher Simson-Seitenwagentypen)

Die industrielle Aufarbeitung von Kfz.-Ersatzteilen



Die volkswirtschaftliche Bedeutung der industriellen Aufarbeitung gebrauchter Ersatzteile oder Aggregate ist unbestritten. Die Durchführung dieser Aufgabe gestattet es den Herstellerwerken und Ersatzteilvertrieben, in erheblichem Maße Produktionskapazitäten einzusparen, für die Neuanfertigung von Ersatzteilen frei zu machen und darüber hinaus die Ersatzteilversorgung zu verbessern.

Die Ersatzteilvertriebe sind dazu übergegangen, einige besonders zur industriellen Aufarbeitung geeignete Teile in das Aufarbeitungsprogramm aufzunehmen. Die Unterrichtung der Spezialverkaufsstellen über die Durchführung der industriellen Aufarbeitung solcher Teile erfolgt durch den Ersatzteilvertrieb.

Haftpflicht- versicherung

Fahrzeug- versicherung

muß sollte

abgeschlossen werden

Die Halter von Kraftfahrzeugen sind verpflichtet, für sich und den berechtigten Fahrer zur Deckung der durch den Gebrauch der Kraftfahrzeuge möglicherweise verursachten Sach- und Personenschäden eine Kraftfahr-Haftpflicht-Versicherung abzuschließen.

Die Versicherung umfaßt die Befriedigung begründeter und den Schutz gegen unbegründete Entschädigungsansprüche, die auf Grund gesetzlicher Haftpflicht-Bestimmungen gegen den Ver-

sicherungsnehmer, den Halter und den berechtigten Fahrer des Kraftfahrzeuges erhoben werden, wenn durch den Gebrauch des Fahrzeuges Personen verletzt oder getötet und Sachen beschädigt oder zerstört werden. Weiter umfaßt der Versicherungsschutz reine Vermögensschäden, die weder mit einem Personen- noch mit einem Sachschaden mittelbar oder unmittelbar zusammenhängen.

Ausgeschlossen sind u. a. Haftpflichtansprüche aus Schadensfällen

von Angehörigen des Versicherungsnehmers, die dieser auf Grund gesetzlicher Verpflichtung z. Z. des Versicherungsfalles zu unterhalten hat; Haftpflichtansprüche wegen Beschädigung, Zerstörung oder Abhandenkommens von Sachen, die dem Versicherungsnehmer zur Beförderung übergeben oder zur Benutzung überlassen worden sind oder die sich aus anderen Gründen in seinem Gewahrsam befinden. Die Versicherung gilt nur für Deutschland.

Eine Verpflichtung zur Leistung besteht nicht, wenn das Kraftfahrzeug zu einem anderen als dem im Antrag angegebenen Zweck verwendet wird, bzw. der Fahrer des Fahrzeuges beim Eintritt des Versicherungsfalles nicht die vorgeschriebene Fahrerlaubnis hat. Versicherungsschutz wird nicht gewährt für Schäden, die bei Beteiligung an Veranstaltungen, deren Zweck Erzielung einer Höchstgeschwindigkeit ist und bei den dazugehörigen Übungsfahrten entstehen. Bei Trunkenheit kann der Versicherungsschutz eingeschränkt werden. Das heißt, der Schadensverursacher kann direkt zur Deckung des Schadens herangezogen werden. Die Veräußerung des Kraftfahrzeuges ist der Versicherungsanstalt unverzüglich anzuzeigen.

Jeder Versicherungsfall ist der Anstalt unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche, schriftlich anzuzeigen. Der Versicherungsnehmer ist nicht berechtigt, ohne Zustimmung der Anstalt einen Haftpflichtanspruch ganz oder teilweise anzuerkennen oder zu befriedigen.

Macht der Geschädigte seinen Anspruch gegenüber dem Versicherungsnehmer geltend, so ist dieser verpflichtet, dies innerhalb einer Woche anzuzeigen.

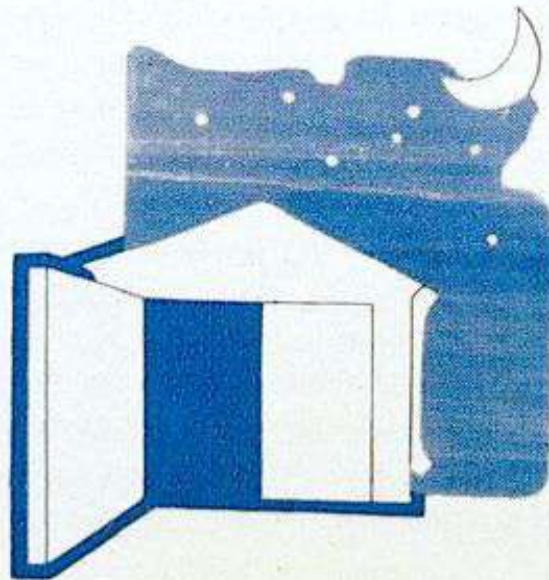
Wenn es zu einem Rechtsstreit kommt, hat der Versicherungsnehmer die Führung des Rechtsstreits der Anstalt zu überlassen. Der Beitrag richtet sich nach dem Hubraum und wird gemeinsam mit den Kfz.-Steuern als Kfz.-Gebühren erhoben.



ZUR FAHRZEUGVERSICHERUNG *

Die Fahrzeug-Vollversicherung erstreckt sich auf Beschädigung, Zerstörung oder Verlust des versicherten Fahrzeuges und seiner unter Verschuß verwahrten oder an ihm befestigten Teile. Im einzelnen fallen unter den Versicherungsschutz Schäden durch ein unmittelbar von außen her plötzlich mit mechanischer Gewalt wirkendes Ereignis (Unfall), mut- oder böswillige Handlung be-

* auch Kaskoversicherung genannt



triebsfremder Personen, Brand oder Explosion, Entwendung, insbesondere Diebstahl, unbefugter Gebrauch durch betriebsfremde Personen.

Eine Beschädigung oder Zerstörung der Bereifung wird nur ersetzt, wenn sie durch ein Ereignis erfolgt, das gleichzeitig auch andere versicherte Schäden an dem Fahrzeug verursacht hat. Brems-, Betriebs- und reine Materialschäden sind keine Unfallschäden.

Die Fahrzeug-Teilversicherung beinhaltet nur den Versicherungsschutz gegen Brand und Entwendung.

Bei der Fahrzeugversicherung mit Selbstbeteiligung bezieht sich die Selbstbeteiligung nur auf Schäden aus Unfällen oder mut- und böswilligen Handlungen. Es wird nur der Schaden ersetzt, der über den Betrag der Selbstbeteiligung hinausgeht.

Ersetzt wird der Schaden bis zur Höhe des Zeitwertes des Fahrzeuges oder seiner Teile am Tage des Schadens. Ferner werden die erforderlichen Kosten der Wiederherstellung und die notwendigen Fracht- und sonstigen Transportkosten ersetzt.

Von den Kosten der Ersatzteile und der Lackierung erfolgt ein dem Alter und der Abnutzung entsprechender Abzug.

Alteile verbleiben dem Versicherungsnehmer und werden ihm zum Zeitwert auf die Ersatzleistung angerechnet.

Kosten für Veränderungen, Verbesserungen oder Verschleißarbeiten, Minderung an Wert, äußerem Ansehen oder Leistungsfähigkeit, Nutzungsausfall und Treibstoff werden nicht ersetzt. Bei Meinungsverschiedenheit über die Höhe des Schadens oder über den Umfang der erforderlichen Wiederherstellungsarbeiten entscheidet ein Sachverständigenausschuß (Sachverständiger).

Die Entschädigung ist 2 Wochen nach ihrer vollständigen Feststellung fällig, im Falle der Entwendung nicht vor Ablauf von 2 Monaten.

Die Kfz.-Gebühren für Motorräder

Demokrat.	50 cm ³	bis 100 cm ³	bis 200 cm ³	bis 300 cm ³	bis 400 cm ³
Berlin	10,50 MDN	22,50 MDN	50,— MDN	78,— MDN	90,— MDN
DDR	8,50 MDN	20,50 MDN	45,30 MDN	70,— MDN	82,— MDN

Diese Gebühren sind am 1. 1. eines jeden Kalenderjahres fällig und müssen bis zum 30. 4. des Kalenderjahres bezahlt werden.

Und soviel kostet die Fahrzeugversicherung

im demokratischen Berlin:

	50 cm ³	bis 100 cm ³	bis 200 cm ³	über 200 cm ³
Vollkasko	52,50 MDN	105,— MDN	157,50 MDN	210,— MDN
Vollkasko mit 100,— MDN Selbstbeteiligung	32,90 MDN	66,— MDN	105,— MDN	131,50 MDN
Teilkasko (Brand und Entwendung)	13,10 MDN	13,10 MDN	26,30 MDN	39,50 MDN

in den Bezirken der DDR:

Vollkasko	40,— MDN	80,— MDN	120,— MDN	160,— MDN
Vollkasko mit 100,— MDN Selbstbeteiligung	24,— MDN	50,— MDN	80,— MDN	100,— MDN
Teilkasko (Brand und Entwendung)	8,— MDN	10,— MDN	20,— MDN	30,— MDN

Für Fahrzeuge über 200 cm³ besteht auch die Möglichkeit des Abschlusses einer Teilkaskoversicherung mit 300,— MDN Selbstbeteiligung. In Berlin beträgt der Versicherungsbetrag dafür 75,— MDN; in der DDR 60,— MDN.

Diese Sätze gelten bei der Zahlung des vollen Jahresbetrages. Wird in halb- oder vierteljährlichen Raten bezahlt, so erhöhen sich die Gebühren ganz geringfügig.



Verkaufskultur heißt nicht nur Kunden- behandlung

Die Werktätigen der DDR haben das Recht auf eine hohe Verkaufskultur. Ganz besonders trifft dies beim Verkauf von hochwertigen Gebrauchsgütern und für Spitzenerzeugnisse unserer Produktion zu. Motorräder gehören zu dieser Warengruppe. Der Fachverkäufer für motorisierte Zweiräder muß, um diese hohe Verkaufskultur pflegen zu können, neben fachlicher Qualifikation auch viel Takt besitzen, um den Käufer beraten und ihm helfen zu können.

Hohe Verkaufskultur drückt sich nicht nur in der Kundenbehandlung aus, sie muß sich auch in der sorgsamsten Behandlung der Verkaufsobjekte niederschlagen. Ein guter Fachverkäufer muß deshalb nicht nur etwas von Psychologie, Dekoration und Lagerung, von Buchhaltung und vom Kundendienst verstehen, er muß auch die technische Wartung und die Übergabe der von ihm betreuten Fahrzeuge und des erforderlichen Zubehörs beherrschen.

Voran steht beim Eintreffen der Fahrzeuge die Überprüfung der Lieferung auf Vollständigkeit. Es ist zu kontrollieren, ob das serienmäßige beigegebene Zubehör vorhanden und unbeschädigt ist, ob der Rückblickspiegel, die Blinkleuchten, die Soffitten, der Zündschlüssel und das Sicherheitssteckschloß mit Schlüssel an den Motorrädern und Motorrollern angebracht oder in der Verpackung mitgeliefert ist. Das in der Bedienungsanleitung aufgeführte erforderliche Bordwerkzeug muß komplett sein. Ferner ist darauf zu achten, daß sich die Bedienungsanleitung sowie das Durchprüfungsheft (Kundendienstchecks) bei der Maschine befinden. Als wichtigstes Dokument über das Fahrzeug muß der Kraftfahrzeugbrief auf richtige Ausfüllung geprüft werden. Die im Kraftfahrzeugbrief eingetragenen Daten sind hinsichtlich Typ, Baujahr, Motor und Fahrgestellnummer zu überprüfen und mit den am Trieb- und Fahrwerk eingeschlagenen Nummern und dem Typenschild zu vergleichen.

Nach dieser Bestandsaufnahme und Formularkontrolle hat sich

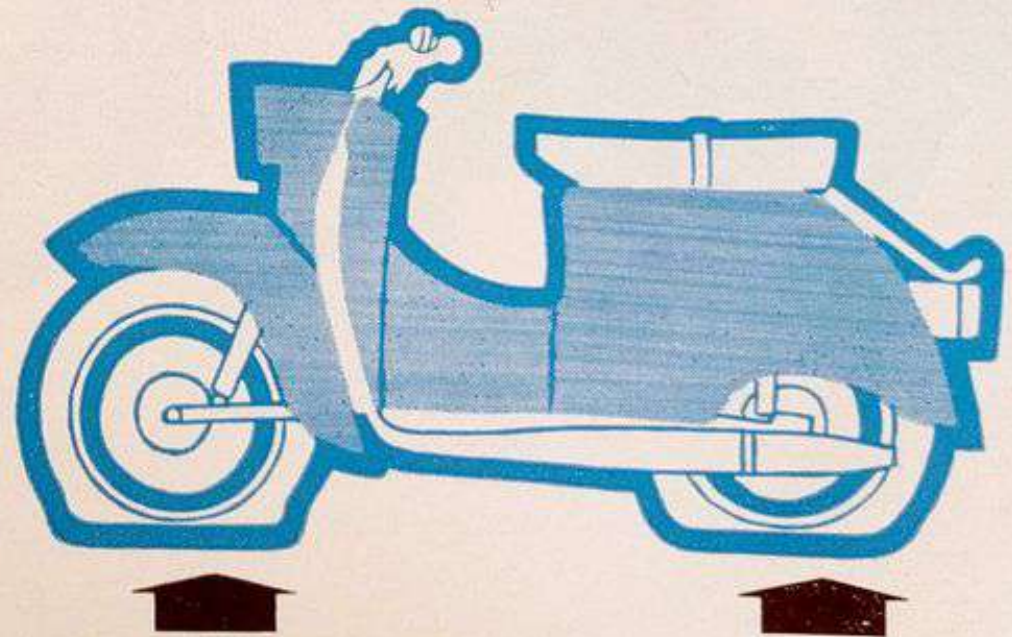
die Überprüfung der Fahrzeuge auf den technischen Zustand und die Verkehrssicherheit anzuschließen. Gemäß den Angaben in der Bedienungsanleitung für den Kunden sind beim Eintreffen der Fahrzeuge in der Verkaufsstelle bzw. im Zwischenlager sämtliche Schraubenverbindungen zu überprüfen. Ganz besonders sorgfältig muß dann gearbeitet werden, wenn Räder, Fußrasten, Lenker usw. erst in der Verkaufsstelle in das Fahrzeug eingebaut werden. Weiter muß die Bereifung geprüft und der Luftdruck auf vorgeschriebene Stärke gebracht werden. Wenn Mopeds oder Motorräder im Laden auf „Latschen“ stehen, dann macht das nicht nur einen schlechten Eindruck, sondern führt auch zu Reifenschäden. Die gesamte elektrische Anlage mit Leuchten und Signalhorn muß auf Funktionssicherheit getestet werden. Wenn die Verkaufsstelle eine betriebssichere Batterie in Bereitschaft hat, können diese Kontrollarbeiten reibungslos erfolgen. Selbstverständlich muß auch der äußere Zustand der Fahrzeuge in Augenschein genommen werden. Schäden, die durch den Transport an Lack und Chrom entstanden sind, sowie andere Qualitätsmängel, sind zu vermerken.

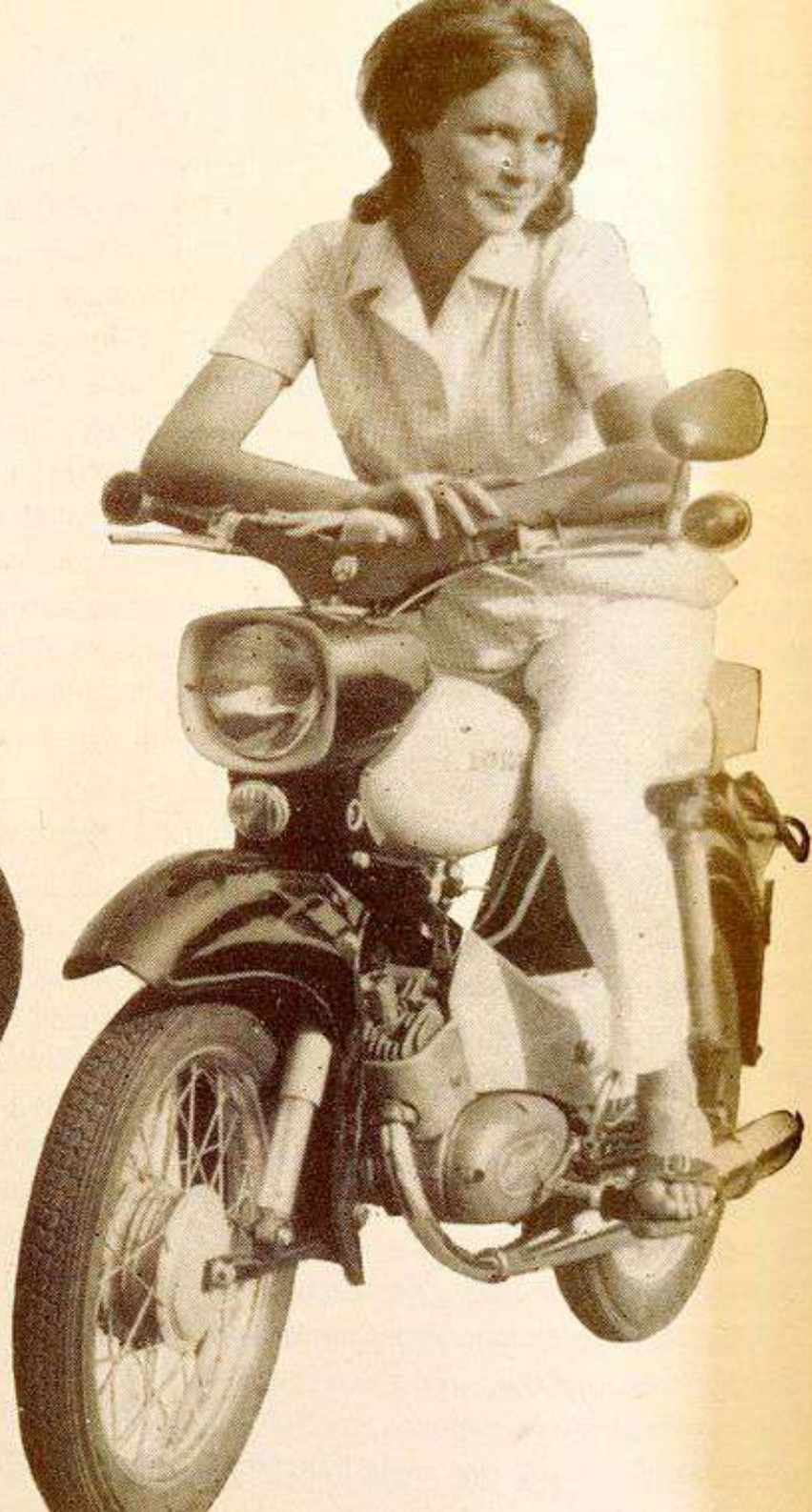
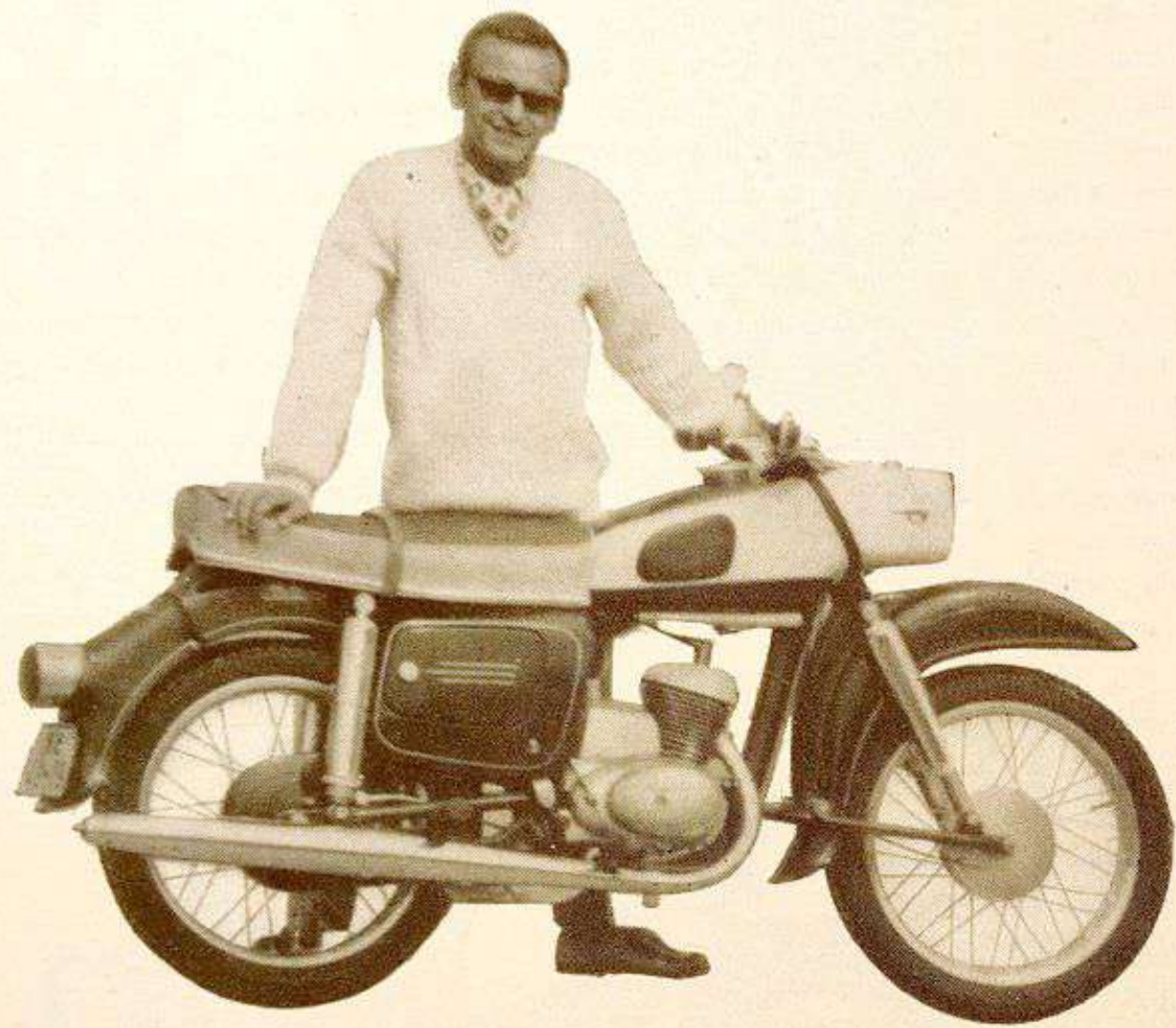
Etwas mehr handwerkliches Können wird von den Angehörigen des Verkaufskollektivs gefordert, die die Fahrzeuge fahrbereit* und übergabefähig machen. Zum Anbau der Blinkleuchten und des Rückblickspiegels kommt auch die Anbringung des vom Kunden erworbenen Sonderzubehörs wie Kofferträger, Sitz- und Tankgarnituren, Windschutzscheibe usw. Auch das Laden der Batterie muß besorgt werden. Das Säubern der Fahrzeuge gehört ebenfalls zu den Pflichten des Fachverkäufers. Die Ausbesserung evtl. Transportschäden muß jedoch fachmännisch, also in einer Vertragswerkstatt erfolgen. Die Überprüfung der Spurhaltung eines Motorzweirades kann dagegen durch Anlegen einer Spurlatte in der Verkaufsstelle bzw. im Zwischenlager vorgenommen werden.

Auch der Ölstand sollte hier überprüft und nötigenfalls mit der vorgeschriebenen Ölsorte ergänzt werden.

Die letzte Überprüfung des Fahrzeuges auf Funktions- und Verkehrssicherheit findet durch den Verkäufer im Beisein des Kunden statt. Wenn die Batterie geladen und angeschlossen ist, wird kostenlos so viel Kraftstoff aufgefüllt, daß der Kunde bis zur nächsten Tankstelle fahren kann. Nun wird die Funktion von Starter, Motor, Kupplung und Getriebe bei laufendem Motor überprüft. Auch eine gewissenhafte Bremsprobe muß vorgenommen werden, und Kupplungs- sowie Bremsspiel sind ebenfalls zu

* siehe auch „Verfügungen und Mitteilungen“ Nr. 9/57 d. Min. Handel und Versorgung





überprüfen. Bei der erforderlichen kurzen Probefahrt ist ein Probefahrt-Kennzeichenschild zu verwenden, das bei den örtlichen Organen der Volkspolizei beantragt werden kann.

Auf keinen Fall dürfen im Hinblick auf das Eigentumsrecht Motorräder zur Probe gefahren werden, die bereits ein Nummernschild des Kunden besitzen. Selbstverständlich muß derjenige, der die Probefahrt ausführt, im Besitz der Fahrerlaubnis sein.

Zum Schluß des Verkaufsvorganges soll dem Kunden am Objekt ein praktischer Anschauungsunterricht über Inbetriebnahme des Fahrzeuges erteilt werden. Die Funktion der einzelnen Bedienungselemente ist hierbei genau zu erklären.



Die gute Verkaufsstelle

Die von der volkseigenen Kraftfahrzeugindustrie unserer Republik gefertigten Mopeds, Roller und Motorräder haben ein hohes technisches Niveau und sind in der ganzen Welt als Qualitätserzeugnisse anerkannt. Was liegt näher als der Wunsch, alle Motorradverkaufsstellen mögen dieser Tatsache in der Aufmachung wie auch in der Organisation des Verkaufs entsprechen. In den Motorrad-Verkaufsstellen sollen sich Käufer und Verkäufer wohlfühlen — der Käufer soll mit Besinnung wählen und der Verkäufer reibungslos arbeiten können.

Da die Räumlichkeiten einer Verkaufsstelle kaum beliebig verändert oder erweitert werden können, muß das Verkaufsstellenkollektiv in erster Linie um eine kluge Nutzung der Räume bemüht sein. Das heißt in den meisten Fällen, daß sich der Verkaufs-

stellenleiter unbedingt um ein Zwischenlager bemühen muß. Durch eine Überfülle von Fahrzeugen und Zubehör wirkt auch die modernste Verkaufsstelle wie ein vollgestopfter Krämerladen. Ein Zwischenlager gestattet die kontinuierliche Warenübernahme und gibt damit erst die Möglichkeit zu einer wirkungsvollen Ausgestaltung der Verkaufsräume.

Hand in Hand mit der Einrichtung des Zwischenlagers muß die Sorge um eine zweckdienliche äußere Aufmachung des Fachgeschäftes gehen (originelle Namensgebung, Leuchtreklame, Renovierung der Fassade, Schaufensterdekoration, Sonderangebotstafeln, Hinweisschilder über Öffnungszeiten usw.).

Die geschmackvolle Innenausstattung der Verkaufsstelle wird durch helle, farbenfrohe Wände, Böden und Decken unterstri-

MZ

AUGUST

6

ZSCHOPAU

WINTERMESSE

MZ-Salon

M
ZSCHOPAU





chen. Altmodische Verkaufstische und mit Zubehör- und Ersatzteilen beladene Schränke müssen übersichtlichen Regalen, bequemen Drahtkorbständern und modernen Glasvitrinen Platz machen. Durch geschickt angebrachte Beleuchtungskörper lassen sich wirkungsvolle Effekte erzielen.

Daß in einer Verkaufsstelle Fußböden, Tische, Scheiben, Lampen, Vorhänge und Bilder peinlich sauber sein müssen, versteht sich von selbst.

Wenn es die Raumverhältnisse gestatten, sollte man eine Sitzgruppe einrichten. Hier können die Käufer und Interessenten Prospekte und Broschüren der Herstellerwerke sowie Fachzeitschriften und vielleicht auch Fachbücher einsehen. Solch eine Sitzgruppe wäre auch ein günstiger Platz für die Erledigung der schriftlichen Formalitäten (Unterzeichnung des Kaufvertrages, Übergabe der Fahrzeugpapiere, Abschluß von Versicherungen usw.). Um die Sitzgruppen kann man Presse-Testberichte und Werks-Informationen in Form von geschmackvoll gestalteten Wandtafeln anbringen. Selbstverständlich muß das ausgelegte Informationsmaterial dem neuesten Stand entsprechen.

Die gesamte übrige Dekoration der Verkaufsräume sollte den Verkaufsobjekten entsprechen. Dabei ist zu beachten, daß die verwendeten Fotos und Schnittdarstellungen zum angebotenen Typ passen, daß andererseits die Auswahl der Aufnahmen nach den jahreszeitlichen Gegebenheiten erfolgt. Man kann wohl während des Winters dem Motorradfahrer die Sommerfreuden nahebringen, im Hochsommer aber über die Winterfreuden des Motorradfahrers Reklame machen zu wollen, ist Unsinn. Sehr gut wirken Reihenfotos, die verschiedene Abschnitte der Produktion und der Erprobung, oder auch der vielseitigen Verwendungsmöglichkeiten von Motorrädern zeigen. Nicht nur durch die Prospekte, die man den Kunden gelegentlich geben kann, sondern vor allem durch eine gute Sichtwerbung in den Verkaufsstellen muß für die

allseitige Verwendbarkeit der Motorräder, Mopeds und Roller für Beruf, Sport und Reise geworben werden.

Wenn auch Genrefotos mit hübschen Mädchen, Motorrad und Ostseestrand, oder Flugzeug, Stewardess und Motorroller recht dekorativ wirken, so darf dabei doch nicht vergessen werden, die Käufer interessieren sich stark für die Technik der Fahrzeuge. Großflächige Explosivdarstellungen, die konstruktive Details deutlich werden lassen, sollten bei der Ausgestaltung der Verkaufsstelle nicht vergessen werden. Was für eine gute Schaufensterdekoration gilt, hat auch für die Innenausstattung Bedeutung: Klar; übersichtlich; großzügig!

Hauptobjekte der Verkaufsstelle sind selbstverständlich die Fahrzeuge. Dafür gilt als oberster Grundsatz: Nur saubere Fahrzeuge in den Geschäftsräumen und den Schaufenstern ausstellen. Sauber, das heißt nicht nur die Schutz-einfettung zu entfernen, auch die Chrom- und Leichtmetallteile sind zu polieren. Im Reifenprofil dürfen sich keine Schmutzreste befinden. Alle Ölsuren am Fahrzeug oder auf dem Boden müssen sofort entfernt werden. Tägliches Staubwischen ist selbstverständlich.

Die Fahrzeuge sollen entweder nach Fabrikat oder Hubraum gefällig gruppiert werden. Das Farbsortiment ist nach Möglichkeit zu berücksichtigen. Bei Reihenaufstellung ist auf eine gute Ausrichtung zu achten, die Vorderräder sollen alle in einer Richtung eingeschlagen sein. Richtiges Auspreisen der Fahrzeuge ist wichtig. Die Preistafeln, bzw. die Hinweistafeln mit einigen technischen Daten sind möglichst einheitlich zu gestalten. Auf ihnen sollten Herstellerwerk, Typenbezeichnung, Leistungsangaben und Preise gezeigt werden. Sehr gut macht sich auch die Hervorhebung einzelner Modelle aus den Gruppen durch eine Placierung auf erhöhtem Podest.

In der guten Verkaufsstelle wird den Kunden die Möglichkeit geboten, sich an besonders aufgestellten Fahrzeugen „handgreif-



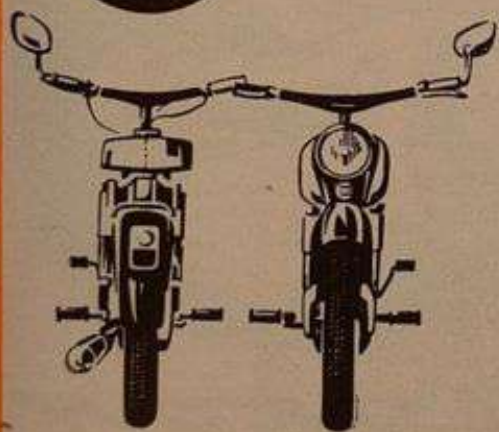
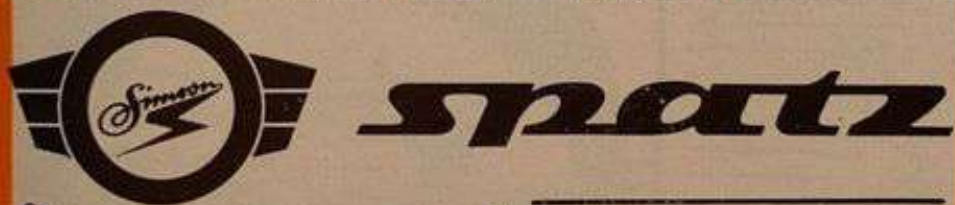
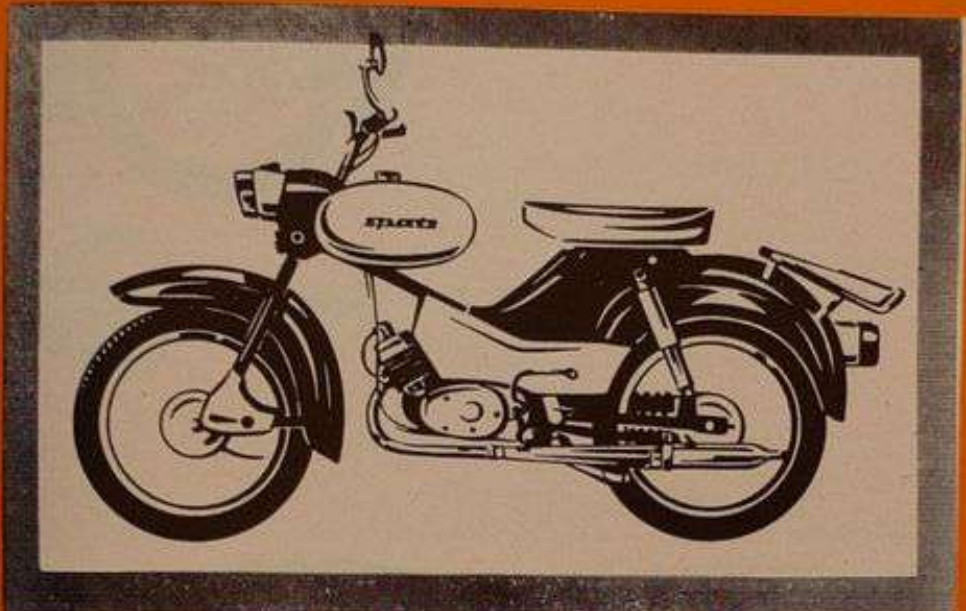
lich“ zu informieren. Hier darf der Interessent Fahrersättel aufklappen, Werkzeug- und Batteriekästen öffnen, Verkleidungen abnehmen, die Federung prüfen und Sitzproben durchführen. An solchen Maschinen kann auch das Angebot der Zubehörindustrie demonstriert werden. Die Kauffreudigkeit wird erhöht, wenn ein komplett ausgerüstetes Fahrzeug zu sehen ist. An einem Gespann kann gezeigt werden, welche große Menge Gepäck trotz voller Besetzung mitgeführt werden kann. Auch Camping- und Reiseausstattungen sind mit dem Fahrzeugangebot zu verbinden, denn Kraftfahrzeug und Camping sind zwei Begriffe, die in heutiger Zeit eng zusammengedrückt sind.

Anzeigen- beispiele

Die Anzeige ist eines der wichtigsten Werbemittel, und sie ist vor allem für den Handel sehr bedeutsam, da durch geeignete Insertionen jede eilige Information schnellstens publiziert werden kann. Auch unsere Werbeabteilungen widmen den Erfordernissen einer guten Anzeigenwerbung höchste Aufmerksamkeit und sorgen dafür, daß stets wirksame Anzeigenentwürfe verfügbar sind.

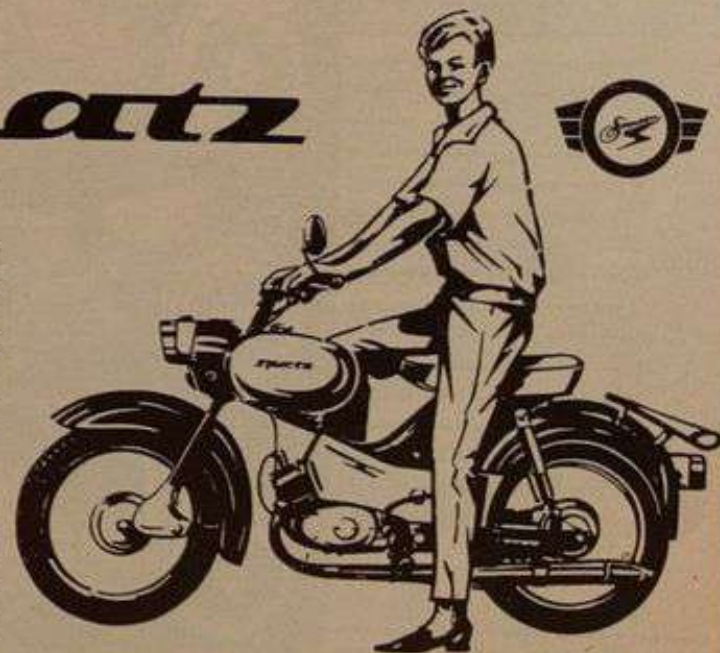
Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen Reproduktionen einiger neuer Anzeigen, von denen Matern oder Reproduktionen sofort auf Anforderung lieferbar sind.

Der für den Text vorgeschriebene Raum wurde von uns durch Striche markiert. Textvorschläge werden von den Werbeabteilungen der Herstellerwerke auf Wunsch gern mitgeliefert. Wir empfehlen allen Fachverkaufsstellen, von diesem Angebot regen Gebrauch zu machen. Dadurch ist auf jeden Fall garantiert, daß Sie über eine fachgerecht und nach dem neuesten technischen Stand gestaltete Anzeige verfügen können. Von Laien entworfene Anzeigen erreichen niemals den gewünschten Werbeerfolg, sondern werden vielfach nur nachteilige Wirkungen erzielen. Außer den hier gezeigten Anzeigenmustern verfügen die Werke selbstverständlich noch über weitere Anzeigenmotive, die Ihnen auf Wunsch gern übermittelt werden.

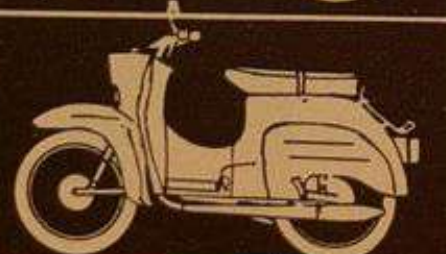
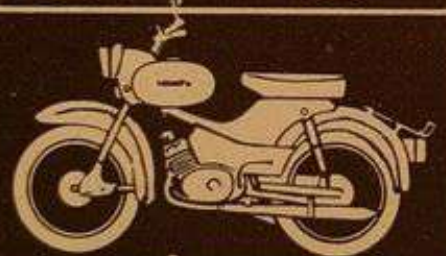
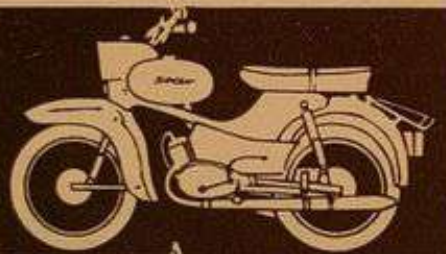


spatz

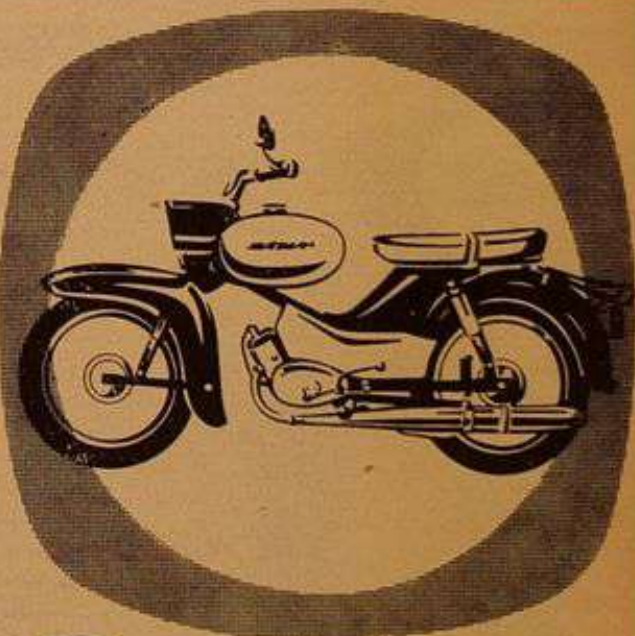




3 neue gesichter



VEB FAHRZEUG-UND GERÄTEWERK-SIMSON-SUHL



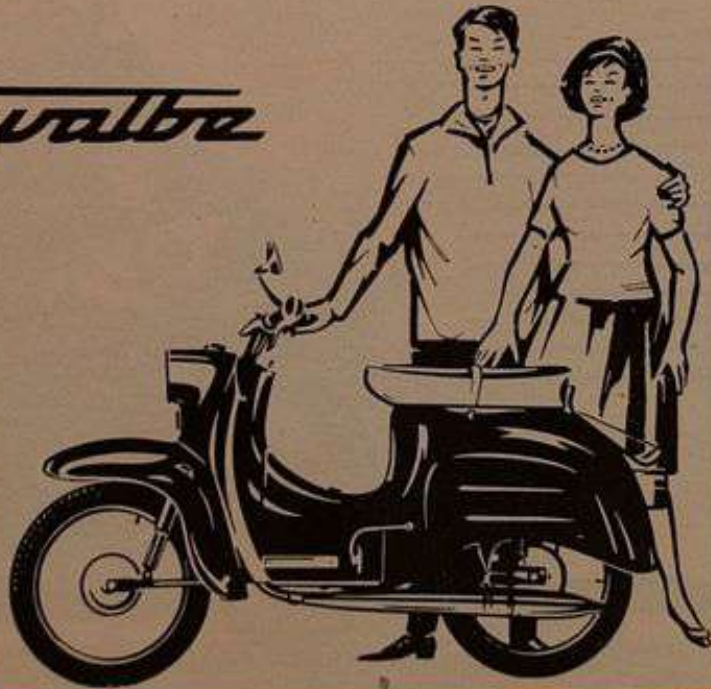
STAW





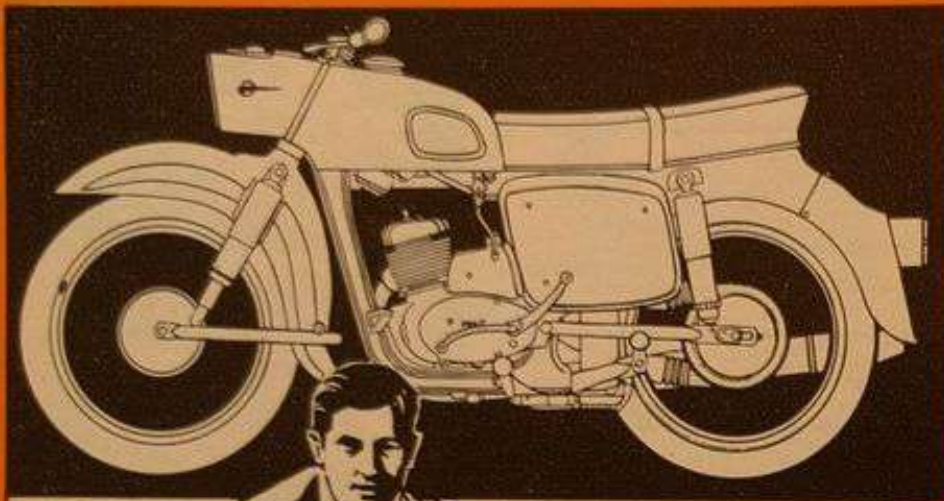
Schwalbe

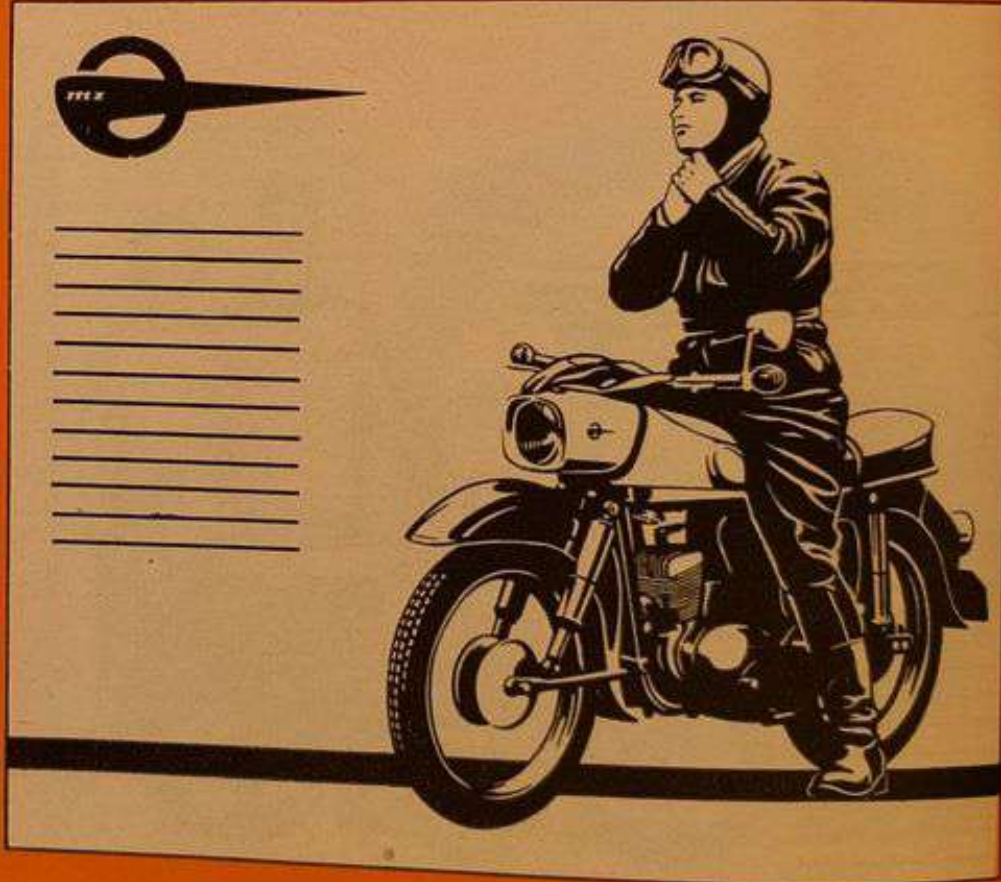




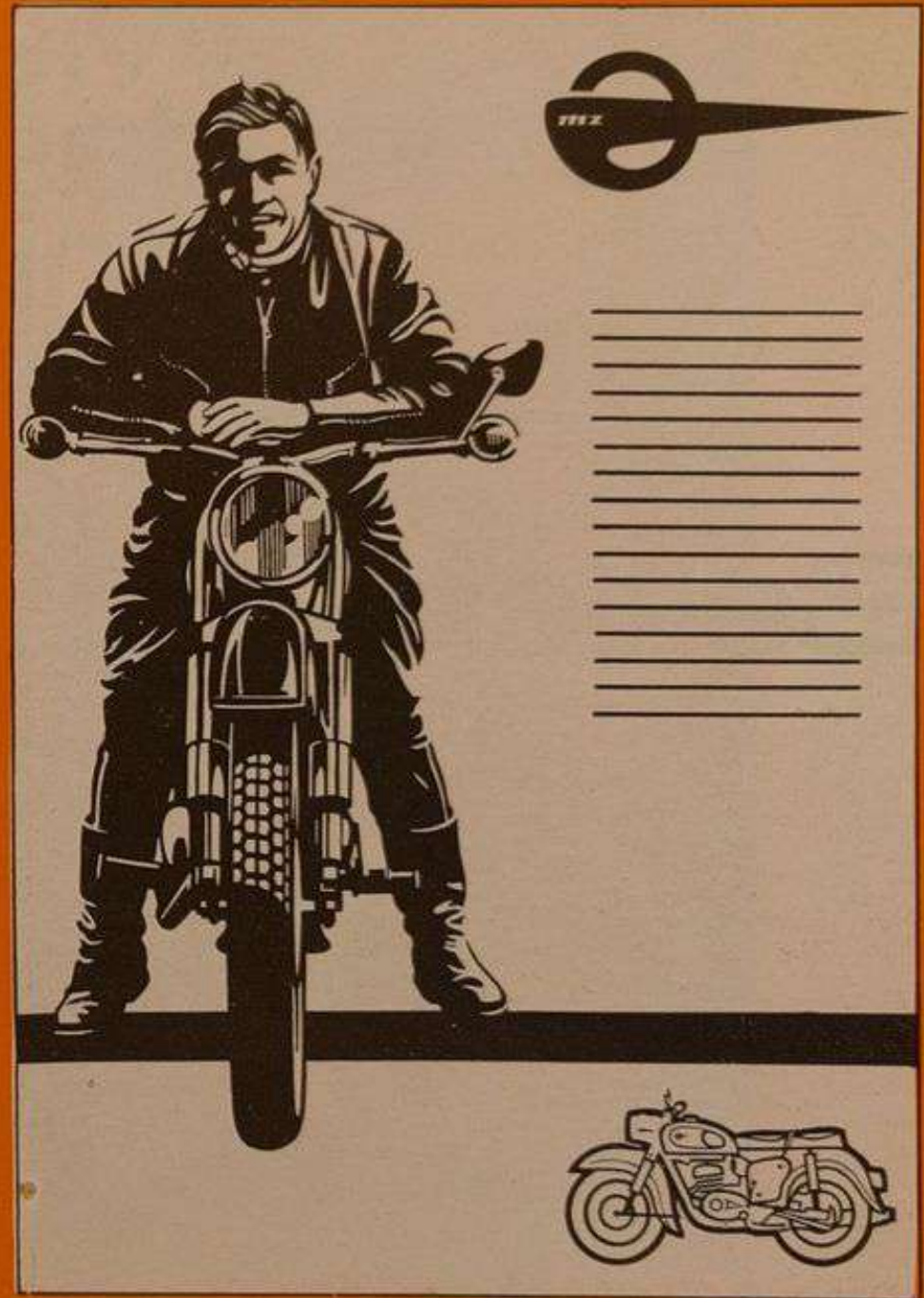
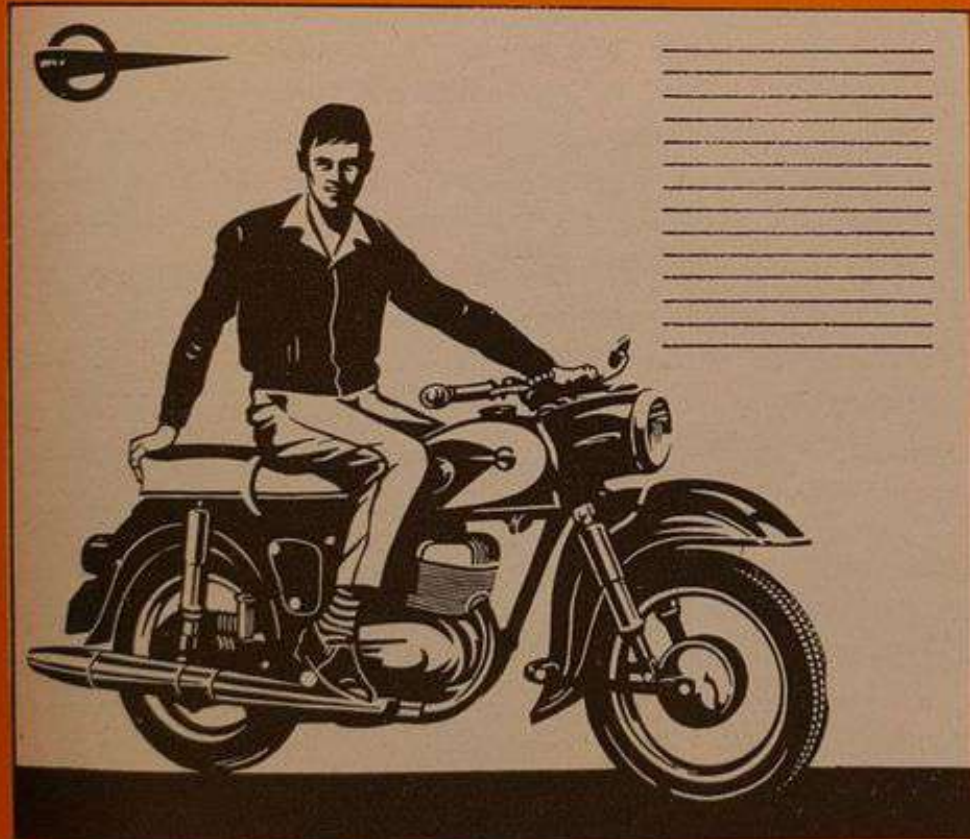












Wie ist das mit Zubehör und Bekleidung?



Mit dem Motorrad allein ist es nicht getan. Dieser Tatsache muß der Motorradkäufer genauso gerecht werden wie der Verkäufer. Gerade an dieser Stelle soll aber zuerst einmal offen gesagt werden: Auf kaum einem Teilgebiet des Komplexes „Kraftfahrzeugverkauf“ wird soviel gesündigt wie hier. Es wäre falsch, gerade den Verkaufsstellen des staatlichen und genossenschaftlichen Handels den „schwarzen Peter“ zuzuspielen. Die Sünden beginnen bei den vielen kleinen Herstellern von Zubehörteilen, die niemand wirklich braucht und enden bei den größeren Betrieben, die zwar modische, aber ungeeignete Motorradbekleidung herstellen.

Zur Bekleidung. Beginnen wir von oben. Zu den bei uns produzierten Schutzhelmen gibt es kaum Kritisches zu sagen. Sie zu tragen ist lt. § 5 StVO für die Fahrer von Motorrädern außerhalb geschlossener Ortschaften Pflicht. Die Mitfahrer müssen keinen „Krachhut“ tragen, zu empfehlen ist es aber auf jeden Fall. Ein Hinweis nur, verkaufen Sie Schutzhelme und nicht Sturzhelme. Das ist zwar nur eine psychologische Unterscheidung, aber manchmal kommt es auf solche Kleinigkeiten an. Daß Schutzhelme richtig passen müssen, wissen Sie natürlich. Wissen auch Ihre Kunden, daß so ein Schutzhelm so auf dem Kopf sitzen soll, daß zwischen Augenbrauen und Helmrand etwa ein Finger Zwischenraum vorhanden ist?

Mit Schutzbrillen wird viel Unfug getrieben. Splittersichere Brillen aus Glas oder mit Zellonscheiben, möglichst in Vollsichtausführung, können Sie dem Kunden immer empfehlen. Es gibt allerdings Menschen, die können einfach keine Motorradschutzbrille tragen. Hier raten Sie zu einer normalen Sonnenbrille mit leichter Lichtdämpfung. Bewahren Sie Ihren Ruf als gute Verkaufsstelle und verkaufen Sie nur farblich richtig korrigierte Brillen, oder verweisen Sie an einen Optiker. Auch die Sonnenbrille ist



eine Schutzbrille und kostet, wenn sie wirklich etwas taugt, einige Mark.

Mit Handschuhen ist es auch so eine Sache. Es gibt Dutzende von Ausführungen. Richtig für trockenes kaltes Wetter ist der gefütterte Dreifingerhandschuh aus Leder, bei Regen das gleiche aus Gummi oder gummiähnlichem Material. Für Schönwetterfahrten ist der sogenannte „Karlsbader“, innen Leder, außen luftdurchlässig gehäkelt das Geeignete.

Das Tragen von Handschuhen beim Motorradfahren hat nichts mit Angeberei zu tun, viele Menschen leiden an Handschweiß und haben mit Handschuhen einen sicheren Griff. Nehmen Sie geeignete Motorradhandschuhe in Ihr Verkaufssortiment auf. Die Kunden werden es zu schätzen wissen.

Zur Motorradbekleidung gibt es ebensoviel Meinungen wie Modelle. Deshalb nur soviel, Leder sieht gut aus, Gummi oder gummiähnliche Stoffe sind praktischer. Nichts darf zu eng sein, eine kleine kaum beachtete Druckstelle beim Anprobieren wird bei langer Motorradfahrt zur Qual.

Luftpolster wärmen den Fahrer. Die Nierengegend sollte unbedingt bedeckt sein, ganz gleich, ob es Sommer oder Winter ist. Bevor Sie in Ihre Verkaufsstelle Motorradbekleidung hereinnehmen, sprechen Sie mal mit erfahrenen Motorradfahrern und gehen Sie auch davon aus, ob Sie solch ein Bekleidungsstück tragen würden.

Auf andere Fragen der Motorradbekleidung wollen wir hier nicht eingehen. Dazu gehören gute Schals, Wollpullover, vielleicht auch Nierenschützer, gute Schuhe oder Stiefel und ähnliches. Der Motorradfahrer kann ja nicht alle benötigten Bekleidungsstücke in den Motorradverkaufsstellen kaufen, obwohl er sie eigentlich dort sucht. Auf jeden Fall sollten in der Verkaufsstelle Hinweise auf die Möglichkeiten des Einkaufes genannter Motorradbekleidung, vielleicht sogar durch ausgepreiste Ausstellungsstücke

oder durch eine gezeigte komplette ideale Motorradausrüstung, dem Kunden bekanntgegeben werden.

Zwischendurch eine Randbemerkung. Gerade beste Bekleidungsgegenstände und teuerstes Zubehör sind letzten Endes preiswert, weil sie haltbar und wirklich praktisch sind. Auch so etwas muß man als guter Fachverkäufer den Kunden einmal in geeigneter Form sagen. Ein Dreitausendmark-Motorrad kann man unter Umständen ganz leicht zerschmeißen, weil bei der Anschaffung der Motorradhandschuhe 3,— MDN eingespart wurden und nun im entscheidenden Moment die Hände vor Nässe und Kälte so steif sind, daß man Vorderbremse und Kupplung um wichtige Zehntelsekunden zu spät erwischt.

An zweiter Stelle unserer Betrachtung rangiert das Zubehör für das Motorrad selbst.

Für alle Einspurfahrzeuge gibt es heute so eine Art Rollerverkleidung, MZ stellt diese Beinschutzbleche für alle von ihm produzierten Motorradtypen serienmäßig her.

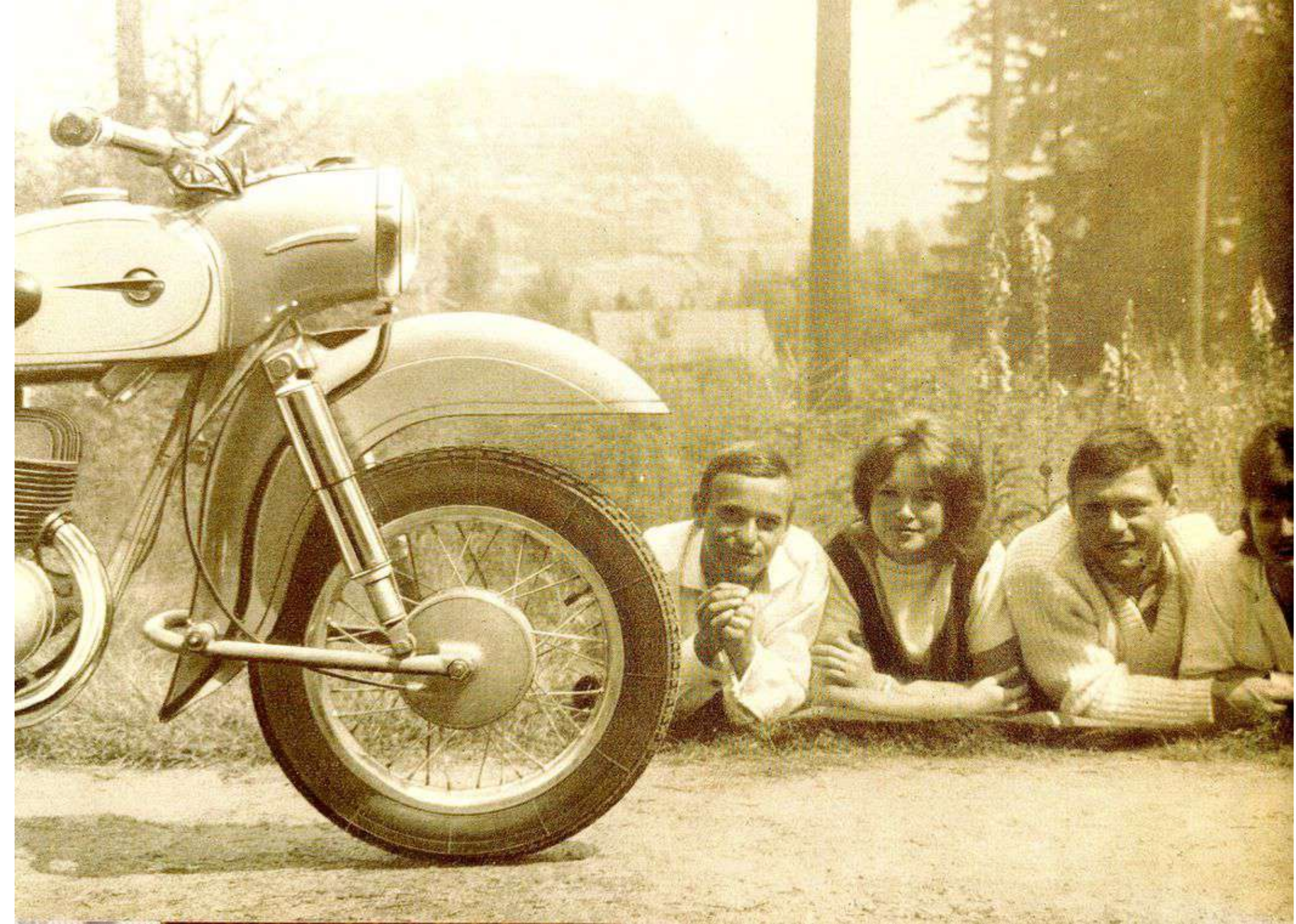
Den Kauf dieser Schutzbleche sollten Sie empfehlen, denn damit wurde, so alt die Idee auch ist, ein echter Fortschritt für die Motorradfahrer erzielt. Durchaus anerkannt und bewährt ist auch der AERO-Windschutz, die bekannte Lenkervollverkleidung mit großer durchsichtiger Frontscheibe. Gut sind Packtaschen für Mopeds. Auch gegen Tankdecken mit eingebauter Tasche oder Tankrucksäcke ist nichts zu sagen.

Es gibt ein ganz umfangreiches Sortiment solcher Dinge, die Sie anbieten sollten. Die Skala geht von den Kindersitzen für Mopeds und Motorroller bis zu den faltgaragen. Vergessen Sie auch nicht an das breite Sortiment der meist recht guten Metall- und Lackpflegemittel zu erinnern. Dabei muß man natürlich auch Hinweise geben, wie solche Mittel zu verwenden sind. Über reine „Verschönerungsartikel“ kein Wort. Das ist eine Sache des persönlichen Geschmacks.

Selbst wenn es unpopulär für den Verkäufer klingt, gegen eine bestimmte „Zubehör“-Gruppe haben wir sehr viel einzuwenden. Nämlich gegen all diese Dinge, die die Sicherheit eines Motorradfahrers beeinträchtigen. Das sind zum Beispiel schlecht zu befestigende Zierbügel für das Vorderrad. Flugzeugmodelle mit sich im Fahrwind drehenden Propellern und Schwalben aus Stahlguß, natürlich poliert. Solcher und ähnlicher Krimskrams macht ein Motorrad weder hübscher noch besser. Hier muß man als Verkäufer wirklich einmal den Mut haben, so etwas gar nicht erst zum Verkauf hereinzunehmen.

Die Bekleidung ist die Karosserie des Motorradfahrers und kann nicht gut genug sein. Bestimmtes Zubehör ergänzt zweckmäßig das Fahrzeug. Unter diesem Gesichtspunkt soll man Zubehör und Bekleidung verkaufen, soll man zu guten Dingen raten. Vieles andere ist wenig sinnvoll und kann zu einer Gefährdung des Straßenverkehrs und des Fahrers selbst führen. Für das eine wie das andere sollten Sie beim Verkauf von Bekleidung und Zubehör sich ein wenig mit verantwortlich fühlen.





Das Ziel

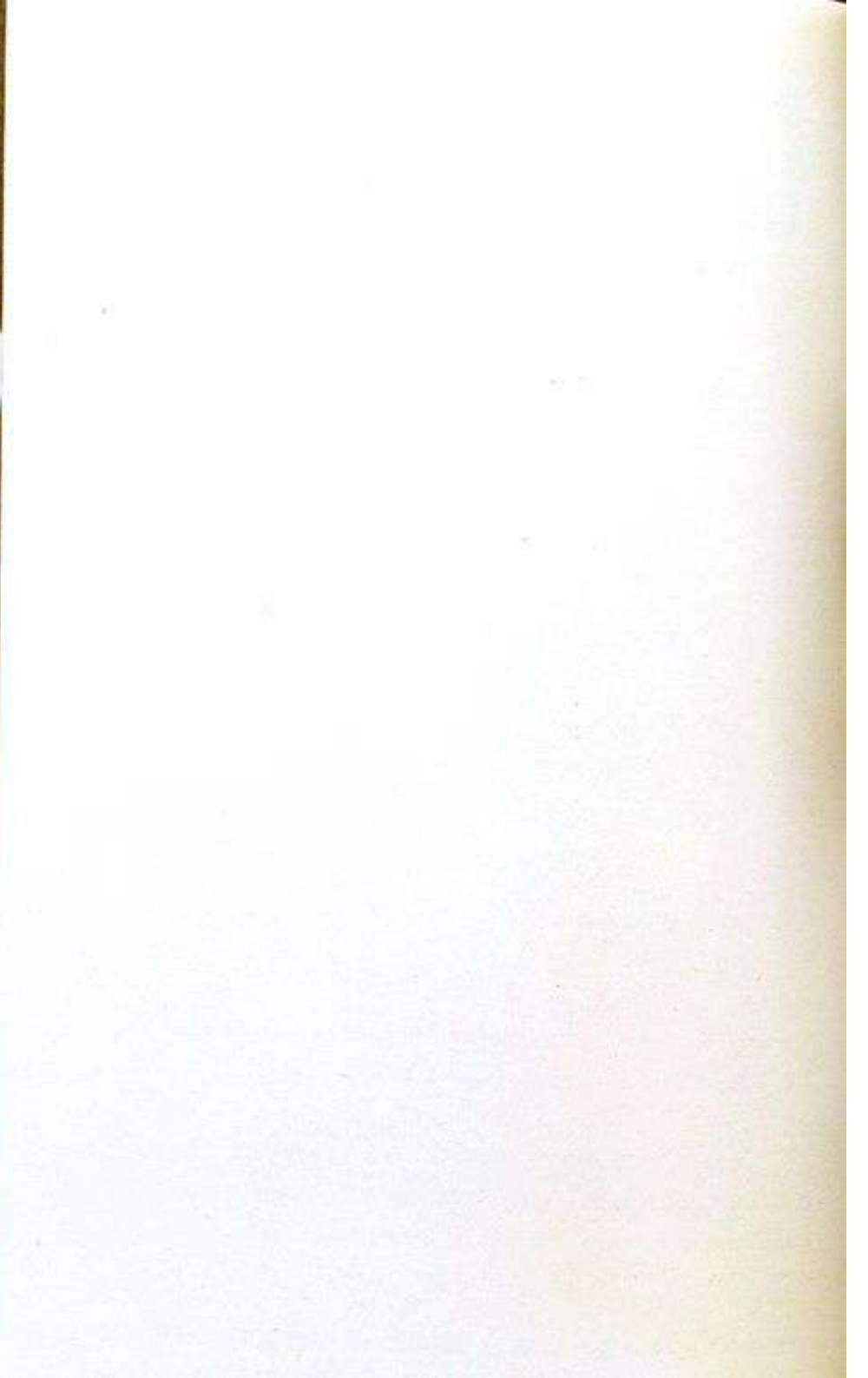
Spitzenqualität

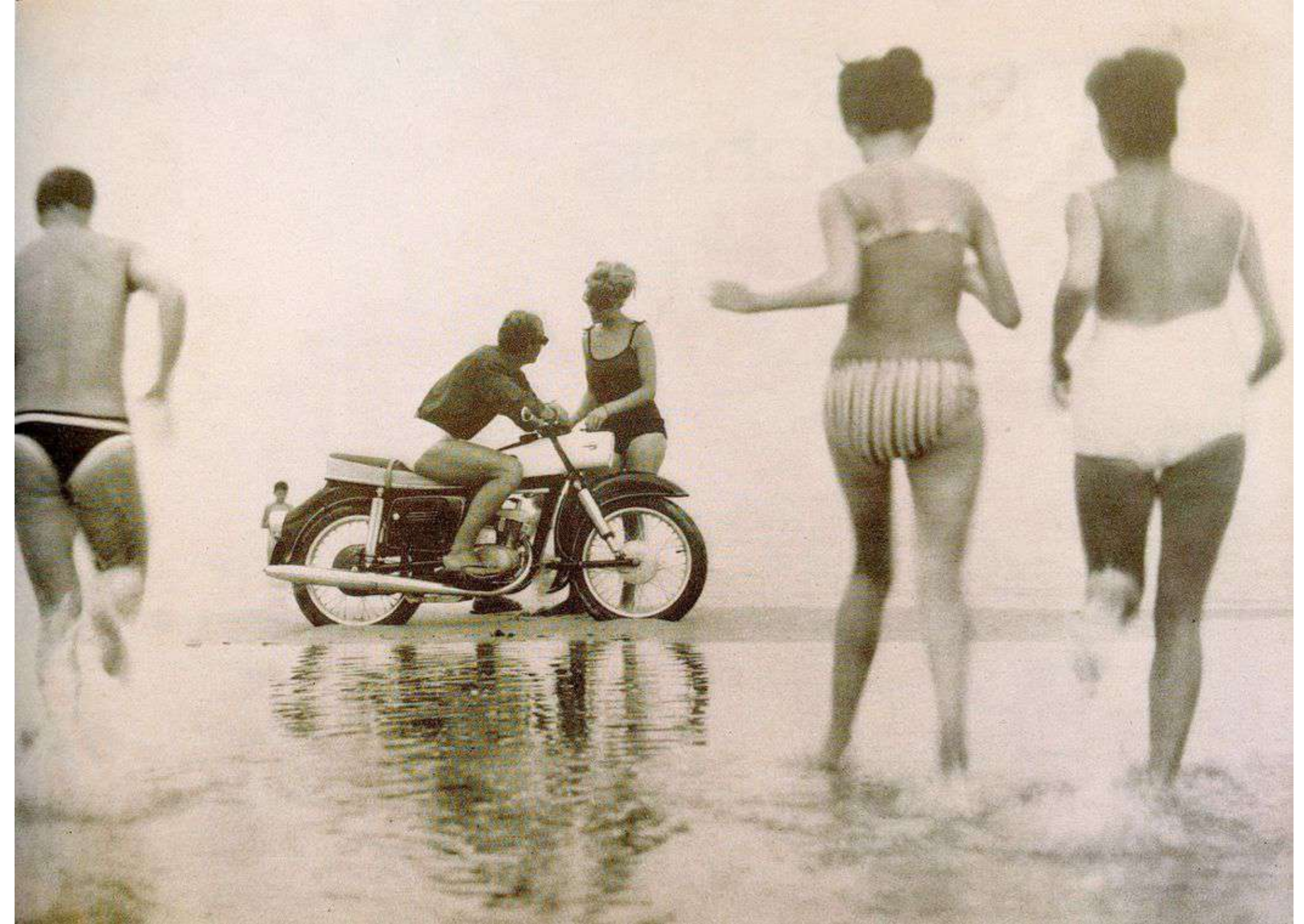
Das Buch, dessen letzte Seiten Sie jetzt lesen, will Ihnen bei der Bewältigung Ihrer Aufgaben als Fachverkäufer helfen. Wir hoffen, daß es uns gelungen ist, Ihnen gutes Material zur Verfügung zu stellen. Haben Sie aus Ihren Erfahrungen Anregungen für eine Verbesserung dieses Buches, so sind wir Ihnen dankbar dafür.

Mit den Hinweisen und Vorschlägen sollen Sie die Möglichkeit bekommen, hochwertige Erzeugnisse der volkseigenen Fahrzeugindustrie in einer Form zu verkaufen, die diesen Erzeugnissen

entspricht. Spitzenqualität also nicht nur in der Produktion, Spitzenqualität auch beim Verkauf in allen Handelsorganen.

Es wurde viel von der Verantwortung des Fachverkäufers geschrieben; diese Verantwortung besteht unzweifelhaft. Sie ist zwar anders geartet als die des Motorradbauers oder des Konstrukteurs, ist aber ein Teil unserer Verpflichtung, die wir alle gegenüber unserer Republik haben, nämlich die, jeder an seinem Platz zu beweisen, zu welcher großen Leistungen die Werktätigen aus eigener Kraft fähig sind.

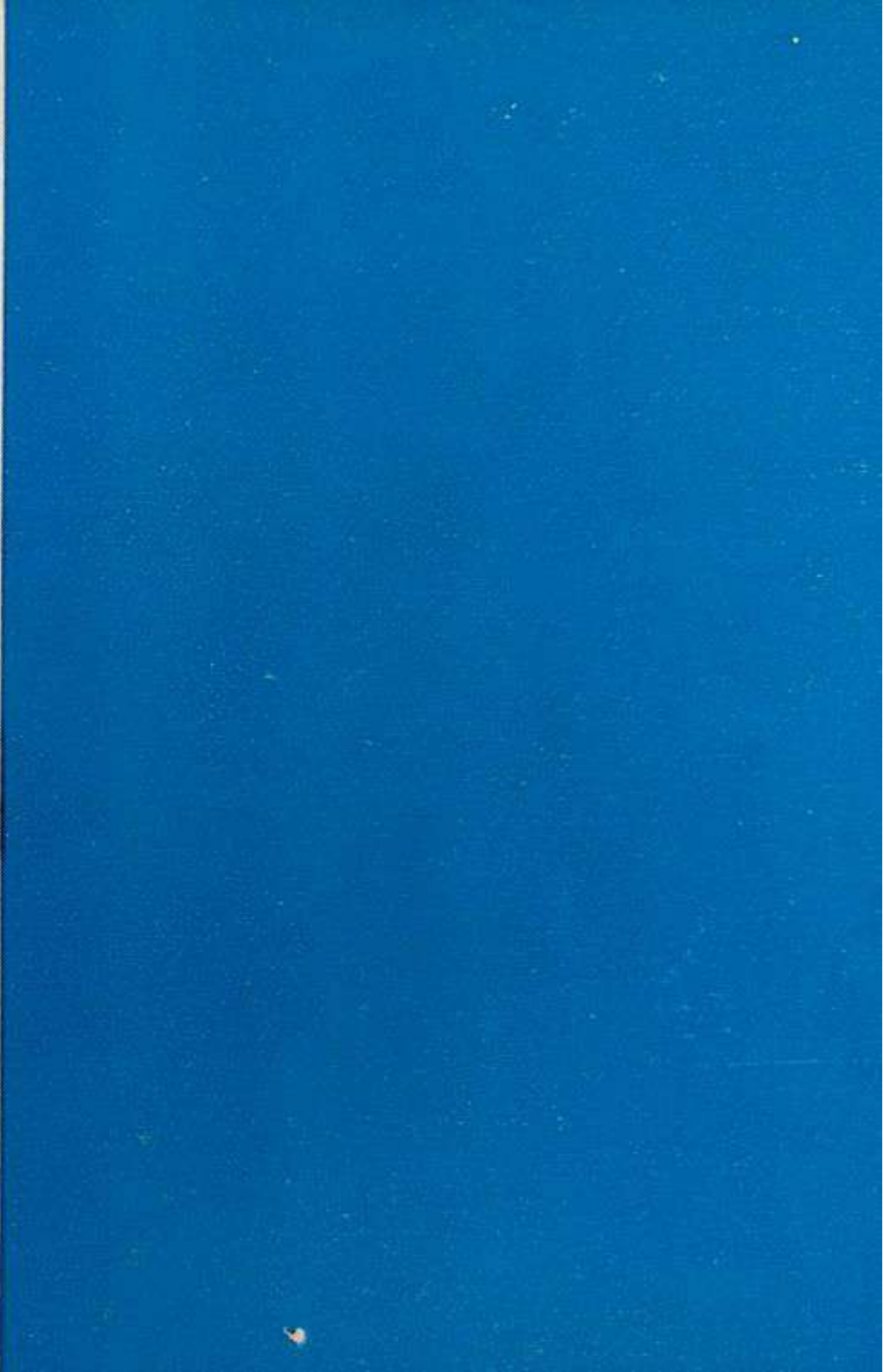




Inhalts- verzeichnis

	Seite		Seite
Das Produktionsprogramm der volkseigenen Motorradindustrie	4	Auch Kunden haben Pflichten	40
Moped SR 4 —1 Spatz	6	Was bedeuten: Garantie- und Gewährleistung	42
Mokick SR 4 —2 Star	9	Ohne Ersatzteile geht es nicht	44
Kleinroller KR 51 „Schwalbe“	12	Auch auf Ersatzteile gibt es Garantie	47
Motorräder MZ ES 125/150	16	Zum Bezug von Ersatzteilen	48
Motorräder MZ ES 175/1 250/1	19	Die industrielle Aufarbeitung von Kfz.-Ersatzteilen	49
MZ-Seitenwagen „Superelastik“	23	Haftpflichtversicherung — Fahrzeugversicherung	50
MZ-Lasten-Seitenwagen	25	Verkaufskultur heißt nicht nur Kundenbehandlung	54
Zwei wichtige Kennziffern	26	Die gute Verkaufsstelle	58
Der gute Fachverkäufer	28	Anzeigenbeispiele	62
Wem verkaufe ich was?	32	Wie ist das mit Zubehör und Bekleidung?	68
Was kostet ein Motorrad?	36	Das Ziel — Spitzenqualität	73

N O T I Z E N





IFA