

Amerikaans antiek

automobielen uit de periode 1929-1941 – deel 2

Frank H.M. van der Heul

PIERCE-ARROW

AMERICA'S FINEST MOTOR CAR

PRIJZEN 1931-MODELLEN:

MODEL 41. Salon groep 132 P.K.
Motor 8-cyl. 9 x gelagerd. Boring-slag 89 x 127
Wielbasis 3.73 M.

Chassis	f 11.900.—
Torpedo 7-pers.	14.600.—
Cabriolet 2-4-pers.	14.900.—
Sedan 7-pers.	16.650.—
Sedan Limousine 7-pers.	17.400.—
Town-Throughout 7-pers. (4 ramsen) ..	21.250.—
Town Car 7-pers. (6 ramsen) ..	21.250.—
Town-Landaulet 7-pers.	21.750.—

LE BARON

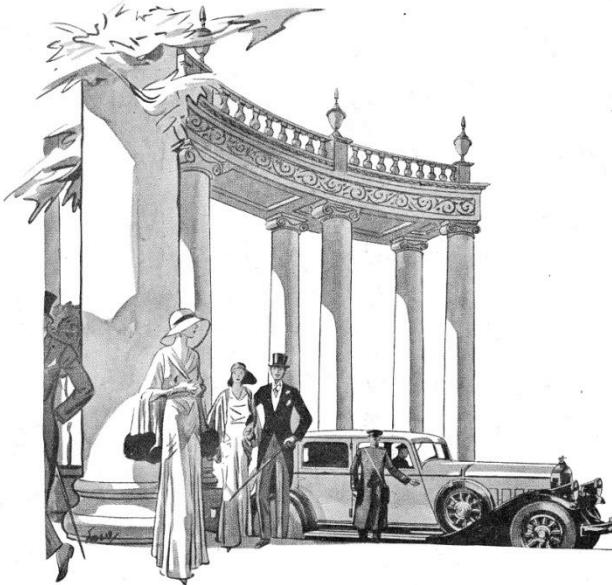
Koetswerken op chassis. Model 41
Coupe 2-4-pers. f 17.750.—
Cabriolet 4 onder de kap 17.750.— || All-Weather 4-5-pers. | 18.600.— |
| Club-Sedan 4-5-pers. | 18.600.— |
| Sedan Limousine 7-pers. | 20.500.— |

MODEL 42. GROEP „A“ 132 P.K.
Motor 8-cyl. 9 x gelagerd. Boring-slag 89 x 127
Wielbasis 3.61 M.

Chassis	f 10.050.—
Roadster 2-4-pers.	12.075.—
Torpedo 4-5-pers.	12.075.—
Sport-Torpedo 4-pers.	13.075.—
Cabriolet 2-4-pers.	12.825.—
Sedan 5-pers.	13.150.—
Club Sedan 7-pers.	13.150.—
Club Basline 5-pers.	13.750.—
Sedan 7-pers.	13.500.—
Sedan Limousine 7-pers.	14.100.—

MODEL 43. GROEP „B“ 125 P.K.
Motor 8-cyl. 9 x gelagerd. Boring-slag 89 x 121
Wielbasis 3.40 M.

Chassis	f 7.400.—
Roadster 2-4-pers.	10.300.—
Torpedo 5-pers.	10.300.—
Coupe 2-4-pers.	9.625.—
Chassis	7.700.—
Sedan 5-pers.	9.725.—
Club-Sedan 5-pers.	10.245.—
Sedan 7-pers.	10.885.—
Sedan Limousine 7-pers.	11.350.—
All-Weather 4-5-pers. (Le Baron) ..	12.975.—
Cabriolet 2-4-pers.	10.750.—



DE WAGEN DER WAGENS, VOOR AL DIEGENEN, DIE PRIJS STELLEN OP DISTINCTIE EN GOEDEN NAAM

Elke gemeenschap heeft haar tamelijk kleine, maar speciale groep van menschen, wier goede smaak en zin voor het economische zich zonder uitzondering richt naar den moeisten wagen voor hun persoonlijk gebruik. Wat distinctie aangaat, moet een wagen een vooraanstaande plaats innemen, terwijl hij tevens een goeden naam moet hebben, teneinde in den smaak van deze speciale groepen te blijven. De wagen moet even apart zijn in al zijn verrichtingen en ten slotte moet hij voor zijn prijs de volle waarde teruggeven. De wagens, die aan deze eischen voldoen, kunt U op de vingers van één hand tellen, terwijl Pierce-Arrow daarbij de allereerste plaats inneemt.

Het is niet alleen het moderne ontwerp van Pierce-Arrow, dat hem de eerste plaats doet innemen. De nieuwe „Pierce-Arrow“ is de grootste en fraaiste automobiel ooit door de Pierce-Arrow-fabrieken gebouwd. Deze heeft iets geheel aparts en is tot in de kleinste onderdeelen uitgerust met de meest verfijnde en moderne automobiel-luxe. Traditiegetrouw voorthandwerk nog den hoofdtoon en is dit een der factoren welke Pierce-Arrow een bijzonder cachet geeft. Woorden nog afbeeldingen kunnen de zeldzame schoonheid en luxe afwerking van dezen Pierce-Arrow wagen weergeven. Wij zullen het daarom op hoogen prijs stellen U den Pierce-Arrow, „America's Finest Motor Car“, te mogen toonen.

Alle modellen kunnen geleverd worden met versnellingsbak, 3 versnellingen en franscheling, of een versnellingsbak met 4 versnellingen Synchron-Silent.

Hoofvertegenwoordiging voor Nederland: N.V. ALGEMEENE GARAGE- EN AUTOMOBIEL-MAATSCHAPPIJ
Hoofdkantoor: DEN HAAG - HOFWEG 9 - TELEF. 117774 (2 LIJNEN)
Filiaal ROTTERDAM: WITTE DE WITHSTRAAT 88 - TELEFOON 11726

Amerikaans antiek
automobielen uit de periode 1929-1941 - deel 2



Van dezelfde auteur

Oliebol in Ossendrecht (militaire dienstplicht)
De kunst van het versieren
Het zomerhuisje van tante Amalia
Doorlopende voorstelling
Koers Kreeftskeerkring
Reis naar een verdwenen wereld
Cowboys, kitsch en Cadillacs
Salsa, suikerrieten sleeën
Ford 'made in Holland' - vier delen
Stoom aan het IJ (geschiedenis van de Amsterdamse rederijen - vier delen)
De eersten de besten (geschiedenis van de autosport - twee delen)
Prachtig Plaatwerk (klassieke auto's - meerdere delen)
Hoorns des overvloeds (maritieme en algemene geschiedenis - twee delen)
Auto-biografie (geschiedenis automobilisme - meerdere delen)
De auto ad rem – klassieke auto advertenties (meerdere delen)
Tweewielers van toen (motorfietsen en scooters in musea – twee delen)
Al Capone in Zaandam (anekdotes rond het toenmalige wagenpark van de auteur)
Oldtimers (klassieke auto's – meerdere delen)
De eerste versnelling (pionierautomobielen - 2 delen)

ISBN/EAN 978-94-90495-28-2

NUR 462

Niets van deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de auteursrechthebber.

Copyright © 2022 Frank van der Heul

Herziene uitgave van een eerder bij uitgeverij Elmar b.v. verschenen boek

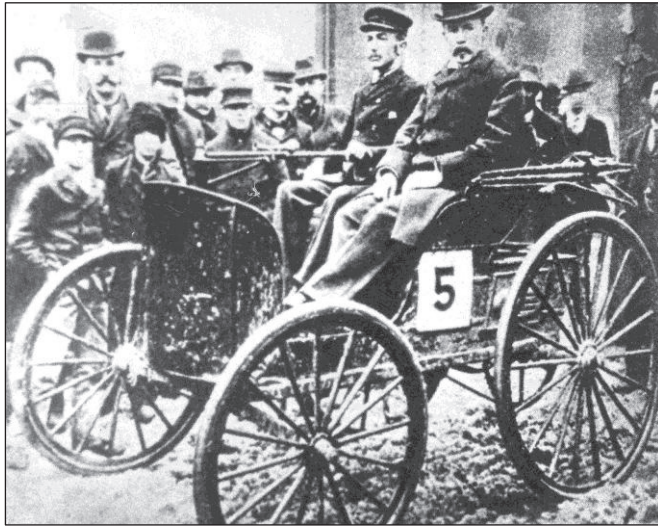
Omslagillustraties en foto's binnenwerk van de auteur

Uitgeverij Albatros - Amstelveen

Boeken kunnen rechtstreeks worden besteld bij de uitgever

E-mail: frankvanderheulfrankhm@outlook.com

Voorwoord



Op *Thanksgiving Day* op 28 november 1895 wonnen Frank en Charles Dureya de wedstrijd van Chicago naar Evanston met hun 4 pk eencilinder buggy die van moderne luchtbanden was voorzien. In een wervelende sneeuwstorm legden de broers een afstand van circa vijfentachtig kilometer af in iets meer dan negen uur. Aan de door de *Chicago Times-Herald* georganiseerde wedstrijd met een hoofdprijs van 5000 dollar zouden aanvankelijk vierentachtig in de Verenigde Staten geconstrueerde

en op stoom, elektra, gecomprimeerde lucht of op benzine aangedreven voertuigen deelnemen. Een van de voorwaarden van het wedstrijdreglement was een minimumsnelheid van 12,2 km/u, maar dat bleek teveel voor het gros van de wagens tijdens een op 2 oktober gehouden proefrit. Toen het er op aankwam, namen de Dureyas het op tegen vijf andere wagens – Oscar Mueller en de in New York City gevestigde importeur De la Vergne met een Benz Victoria, de Ier O'Connor met een Roger-Benz en twee equipages met een auto die op de energie van natte batterijen (accu's) reed. De enige wagen die na de Dureya's bij de eindstreep aankwam was die van Mueller. Nadat deze onderweg wegens oververmoeidheid had moeten afhaken, was zijn plaats achter het stuurwiel overgenomen door de uit Detroit afkomstige autoconstructeur Charles Brady King.

'Er zullen nog meer wedstrijden voor motorwagens komen,' schreef Charles Dureya in de krant, 'Maar geen daarvan zal zo in de publieke belangstelling komen te staan of zo'n indrukwekkende uitwerking hebben als deze eerste.' Volgens buitenlandse toeschouwers zou de Amerikaanse markt naar het zich liet aanzien worden veroverd door gevestigde merken uit Europa, maar aan de in Springfield, Massachusetts gevestigde Dureya Motor Wagon Company zou het niet liggen om het tegendeel te bewijzen. De auto die de eerste Amerikaanse wegwedstrijd had gewonnen kwam niet in de showroom te staan. Men kon de Dureya bewonderen in het circus van Barnum & Bailey, samen met de kleinste vrouw ter wereld en de wildeman van Borneo. De Dureya trok echter ook de aandacht van anderen. Een aantal bankiers besloot zijn geld alsnog in dit industriële concept te steken. Slimme competitie tussen rivaliserende constructeurs bracht de verkoopprijs van de auto, die aanvankelijk werd beschouwd als een hobby voor welgestelden, uiteindelijk binnen het bereik van de gewone man. De vier motorvoertuigen die in 1895 in de Verenigde Staten waren geregistreerd en de achtduizend in 1900, nam toe tot ruim een half miljoen in 1914. Het kapitaal dat in de auto-industrie was geïnvesteerd nam toe van 5.760.000 dollar in 1899 tot 407.730.000 dollar in 1914. Geen andere mechanische uitvinding had in zo'n korte tijd invloed op het leven van zoveel Amerikanen. Waar Duitsland als de bakermat van de praktisch bruikbare personenwagen geldt, was het de Franse auto-industrie die tot 1914 in aantallen en merken 's werelds grootste leverancier bleef. Maar in de jaren omstreeks het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog kwam het Amerikaanse productieapparaat goed op gang, waarna de VS in 1920 de positie als leidende autoproducent overnamen.



Een viercilinder T-Ford in een tijd dat verharde buitenwegen in de Verenigde Staten nog een zeldzaamheid waren. Het hoog op de wielen staande type is een schoolvoorbeeld van massamotorisering dat tot 1927 is gebouwd in een oplage van 15.007.034 stuks. (Coll. Auteur).

Voorwaarde voor de ontwikkeling van een grootschalige auto-industrie was een evenredig uitgebreide staalindustrie. De basis daarvoor was in eerste instantie al gelegd door de spoorwegen en de industriële revolutie, die in de Verenigde Staten, in 1850 nog een puur agrarische economie, tegen de eeuwwisseling op volle toeren was gekomen en onder meer tot sterk uitdijende steden had geleid. Behalve de staalindustrie kwamen ook de hout-, rubber- en aardolieverwerkende bedrijfstakken tot bloei, die vervolgens als toeleverancier voor de auto-industrie zouden gaan fungeren.

Na de bescheiden pogingen van de Dureya's en handvol andere constructeurs om een Amerikaanse autoproductie van de grond te krijgen was het Ransom Eli Olds, zoon van een predikant en hoefsmid uit Geneva in Ohio, die de eerste in serie gebouwde personenwagen op de markt zou brengen. In 1899 kocht koper- en houtmagnaat S.L. Smith de drie jaar eerder in Lansing, Michigan, opgerichte Olds Motor Works als lucratieve hobby voor zijn zonen. Nadat plannen voor de bouw van een luxe auto met pneumatische koppeling en elektrische startmotor waren gestrand, ontwierp Olds de onvergetelijke Curved-Dash Oldsmobile, die in 1901 op de markt werd gebracht. Het tweepersoonsmodel met gebogen schutbord, een 1564 cc eencilindermotor van 5 pk, planetaire tandwieloverbrenging met twee standen, bandrem op de transmissie-as, een horizontale stuurstang en een topsnelheid van 30 km/u, was eenvoudig te bedienen en werd om die reden geadverteerd onder de leuze: 'Nothing to watch but the road.' De Curved-Dash kostte 300 dollar aan productiekosten en werd voor het dubbele verkocht. Het model zette de toon en werd op grote schaal geïmiteerd. De Olds Motor Works gold enige jaren als de grootste autofabriek ter wereld en volgens de naamgever was er geen enkele aanleiding om iets anders te ontwerpen. Smith en de aandeelhouders dachten daar echter anders over, want met grote en luxueus afgewerkte modellen werd meer verdiend. In 1904 waren er inmiddels vijfduizend Curved-Dash Oldsmobiles verkocht en verliet Ransom Eli Olds het bedrijf. In Lansing richtte hij vervolgens de Reo Car Company (naar zijn initialen) op. Olds Motor Works werd in

november 1908 overgenomen door William Crapo Durant. De miljonair was al eigenaar van de Buick Motor Company en op basis daarvan had de hij met Canada's grootste carrosseriebouwer Samuel McLaughlin twee maanden eerder de General Motors Holding Company opgericht. Dat najaar kondigde Henry Ford de productie aan van zijn model T. Alles bij elkaar werden er in 1908 in de Verenigde Staten vijftien duizend personen- en vrachtwagens gebouwd. Het jaar daarop werden Cadillac en Oakland onderdeel van Durants houdstermaatschappij. Zes jaar later waren er in de Verenigde Staten 2,3 miljoen motorvoertuigen in gebruik en in 1917 werd Chevrolet een divisie van General Motors. Twee jaar later had Detroit een wereldprimeur met de installatie van verkeerslichten en werd in het centrum van de Amerikaanse auto-industrie de constructie van het grootste kantoorpand ter wereld voltooid. Het bouwwerk dat in de volksmond bekend stond als het 'Durant-gebouw', had twintig miljoen dollar gekost en telde vijftien etages met 1700 kamers in vier vleugels op een totaal vloeroppervlak van twaalf hectare.

The OLDSMOBILE

Pioneer and Premier in Automobile construction and results. Starts at will, always under perfect control. Covers roughest roads without difficulty — just as useful in winter as in summer. Forty miles on one gallon of gasoline, — odorless, noiseless, strong. Carries fifteen hundred pounds easily and safely. **Price \$650.**

Write for book. Address Dept. C.

OLDS MOTOR WORKS, Detroit, Mich.

THE OLDSMOBILE
Pioneer Gasoline Runabout
For Practical Business Use.

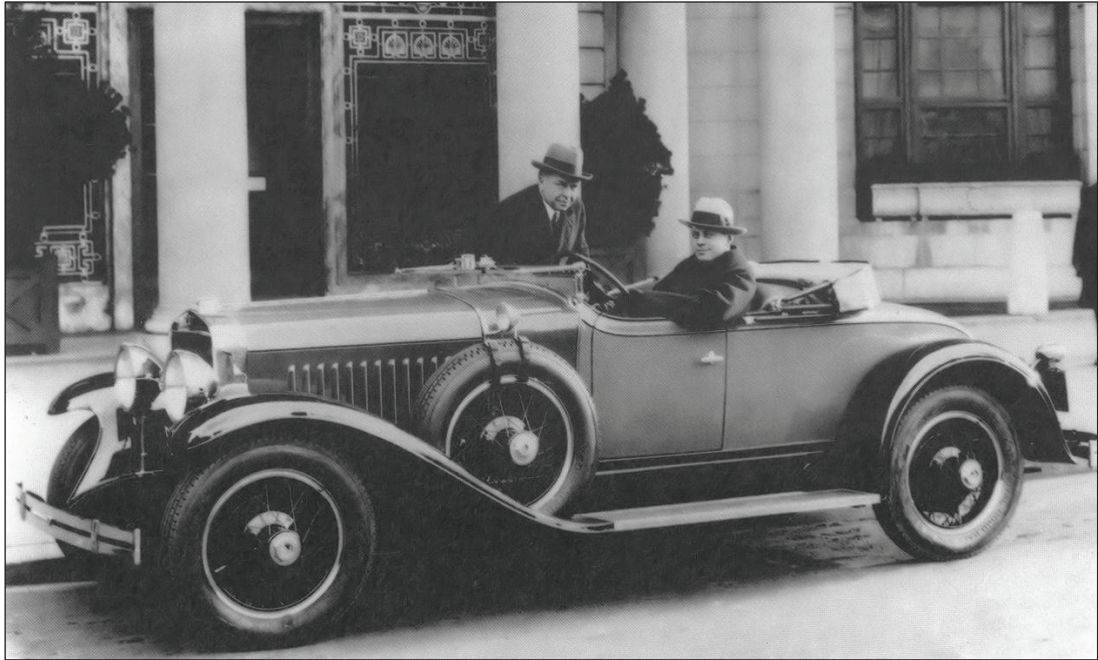
Goed voorbeeld van een 'no nonsense' advertentie uit 1902 voor Amerika's eerste in grote serie gebouwde automobiel, de Curved-Dash van Olds: reukloos, geluidsarm en sterk. De advertentie sloeg aan, want er werden ruim 5000 exemplaren van dit pioniermodel verkocht. (Coll. Auteur).

In 1920 was de gezamenlijke Amerikaanse auto-industrie goed voor ruim twee miljoen nieuwe motorvoertuigen, waarmee het door de oorlog uitgeputte Frankrijk als 's werelds grootste autofabrikant definitief werd gepasseerd. In de Verenigde Staten zelf nam de Ford Motor Company met het model T 38 procent van de markt voor zijn rekening. Door de steeds verder dalende prijzen van het universele type raakten kleinere bedrijven dusdanig in de problemen dat kleinere autofabrikanten van het toneel verdwenen. Het was echter niet alleen de verhouding prijs/kwaliteit die Ford op langere termijn zulke enorme verkoopsuccessen bezorgde. Het concern kon ook profiteren van een voortreffelijk verkoopapparaat. Zo had Ford al in 1913 dealers in eenendertig Amerikaanse steden, plus nog eens veertien buitenlandse vestigingen. Om aan de overstelpende vraag te kunnen voldoen produceerde Ford een jaar later al 1200 wagens per dag.

William Crapo Durant volgde een andere bedrijfsstrategie. Hij bracht dertien auto- en vrachtwagenfabrieken onder controle van zijn houdstermaatschappij, plus tien bedrijven waar bougies, lampen, elektrische installaties, kogellagers, plaatwerk, verf, vernis, houten carrosserieframes en banden werden gemaakt. Voor deze overnames werd vrijwel nooit contant betaald, maar in aandelen GM. Durant overspeelde daarmee zijn hand en onder druk van een forse schuldenlast moest hij alsnog bij Wall Street aankloppen. In ruil voor 15 miljoen dollar in contanten namen de bankiers GM van hem over en werd Durant ontslagen. Weliswaar wist hij met financiële steun van chemiegigant du Pont zijn onderneming weer terug te krijgen, maar in 1920 brak een economische recessie uit die het gevolg was van het eindigen van de Eerste Wereldoorlog. De economie moest na de tijdens de vijandelijkheden opgetreden industriële schaalvergroting weer aan normalere omstandigheden worden aangepast en dat had ook gevolgen voor de auto-industrie. Werden er dat jaar 1,9 miljoen nieuwe auto's gefabriceerd, in 1921 was dat aantal teruggelopen tot 1,4 miljoen.

Pierre S. Du Pont en de andere aandeelhouders ontsloegen Durant, die in 1923 door Alfred Pritchard Sloan junior werd vervangen. De voormalige president van de Hyatt kogellagerfabriek zou het Amerikaanse GM-marktaandeel van 20 procent drastisch verhogen, een toename die eind jaren twintig vooral ten koste van Ford ging. Dat kon doordat Henry Ford verzuimde om zijn model T bijtijds aan te passen op de veranderende smaak en behoeften van de automobilist. De auto die de wereld op wielen had gezet, bleek medio jaren twintig een gedateerd type. De periode van kleine viercilindermodellen leek in de VS voorbij. In 1918 was de Duesenberg Motor Company uit Indianapolis met de eerste Amerikaanse 'straight eight' op de markt verschenen. Tien jaar later boden Auburn, Packard, Jordan, Elcar, Gardner, Hupmobile, Kissel, Stutz, Locomobile, Marmon en Studebaker modellen aan met dit type motor. De Packard Motor Car Company uit Detroit was in 1915 nog een stap verder gegaan met een twaalfcilindermotor, de Twin Six. Afgezien van de achtecilinder in lijn configuratie bleken bij automobilisten met een wat smallere beurs, ook zescilindermotoren snel aan populariteit te winnen. In december 1928 kwam Chevrolet met een zescilinder kopklepmotor voor de prijs van een viercilinder, die ongekend goed aansloeg. Tot in lengten van jaren trof men bij General Motors Corporation dan ook geen viercilindermodellen meer aan.

Een opvallend verschil tussen General Motors en de Ford Motor Company betrof de interne bedrijfsstructuur. Terwijl Henry Ford een strikt autocratisch beleid voerde, bezat GM een gedecentraliseerde structuur. Chevrolet, Oakland (na 1933 Pontiac), Oldsmobile, Buick en Cadillac waren tot op zekere hoogte zelfstandig opererende divisies. Weliswaar waren er richtlijnen van de hoofddirectie, waarbij gelet werd op behaalde verkoopresultaten en toekomstige productplanning, maar deze richtlijnen lieten een behoorlijk ruime interpretatie op basis van eigen ervaring en inzicht toe. Een ander idee van president-directeur Sloan was de vormgeving van de merken onder de vlag van GM. In 1925 bezocht Lawrence P. Fisher als algemeen directeur van de Cadillac-divisie verschillende dealers en distributeurs, onder wie Don Lee in Los Angeles. Behalve dealer was hij eigenaar van een werkplaats waar Europese en Amerikaanse chassis voorzien werden van speciale carrosserieën voor de sterren van Hollywood en andere welgestelden. Fisher raakte onder de indruk van deze 'custom-cars' en ontmoette de jonge werkplaatschef en hoofdontwerper Harley J. Earl. In tegenstelling tot hout en handmatig gevormd metaalplaat gebruikte Earl modelklei en gaf hij vorm aan de carrosserie, de spatborden, de lampen, de motorkap en de treeplanken. Fisher stelde hem voor om mee naar Detroit te gaan om voor de Cadillac-divisie te komen werken. In juni 1927 werd de Art & Color sectie van General Motors een feit en zou Harley J. Earl als hoofd van dit vormgeverscollectief tot zijn pensionering in 1960 zijn stempel drukken op het uiterlijk van ruim vijftig miljoen auto's van het concern.



Harley J. Earl achter het stuur van de door hem vormgegeven La Salle met een 5 liter V8-motor voor het Copley Plaza Hotel in Boston waar het nieuwe merk van GM in 1927 werd gepresenteerd. Naast de wagen Lawrence P. Fisher die leiding gaf aan de Cadillac-divisie van GM. (Coll. Auteur).

Terwijl Harley J. Earl in 1927 bij General Motors Corporation met La Salle de jaarlijkse modellenpolitiek startte, had men bij Ford ingezien dat model T aan vervanging toe was. Henry Fords autocratische beleid leidde ertoe dat zijn concern te laat met het viercilindermodel A op de markt verscheen, zodat de Ford Motor Company flink terrein verloor aan met name Chevrolet. Henry Ford wilde model A aanvankelijk net zo lang gaan produceren als zijn illustere voorganger, maar behalve Plymouth waren viercilindermodellen op een handvol uitzonderingen na niet meer in productie. Willys-Overland zou na 1933 exclusief met dit type motor doorgaan, maar dat was met het oog op de economische crisis een kwestie van zo goedkoop mogelijk leveren of failliet gaan. Medio dat jaar was, althans wat de grote merken betrof, de productie op zijn minst van een zescilindermotor voorzien.

Die grote merken waren General Motors, Ford en Chrysler Corporation - een late loot aan de stam van de Amerikaanse auto-industrie. Voormalig spoorwegingenieur Walter Percy Chrysler, die als algemeen directeur bij Buick had gewerkt en daar in 1915 de productie had opgevoerd tot 450 auto's per dag, nam in 1923 de Maxwell Motor Corporation en de daarmee gelieerde Chalmers Motor Car Company over. In januari van het jaar daarop wilde hij de Maxwell-Chrysler Six introduceren op de New York Motor Show. Omdat het tentoonstellingscomité echter alleen auto's accepteerde die al in productie waren, huurde Chrysler de lounge van het plaatselijke Commodore Hotel. Al spoedig vestigde Chrysler een klinkende reputatie met vooruitstrevende technologie (hydraulische vierwielremmen, vering met stabilisatoren voor en achter, voorverwarmer op de aanzuigleiding van de carburateur die snel aanslaan garandeerde, lichtmetalen zuigers en een automatische ruitenwisser) en een GM-achtige modellenstrategie. Waar Ford, afgezien van de kostbare Lincoln, alleen modellen onder eigen naam verkocht, waren Dodge, DeSoto en Plymouth, de laatste als laag geprijsde concurrent van Ford en Chevrolet, divisies van Chrysler Corporation. Voor de welgestelde automobilist die het summum van Chrysler wilde hebben was er de Imperial.

Peerless for 1930

NETLEP

PEERLESS

THE BEST CAR MADE! — Let op PEERLESS!

PEERLESS MOTOR IMPORT - ROTTERDAM
 Showroom: Mathenesserplein 38, tel. 36140. Werkpl.: Geuzenlaan 5-7-9-11, tel. 32128

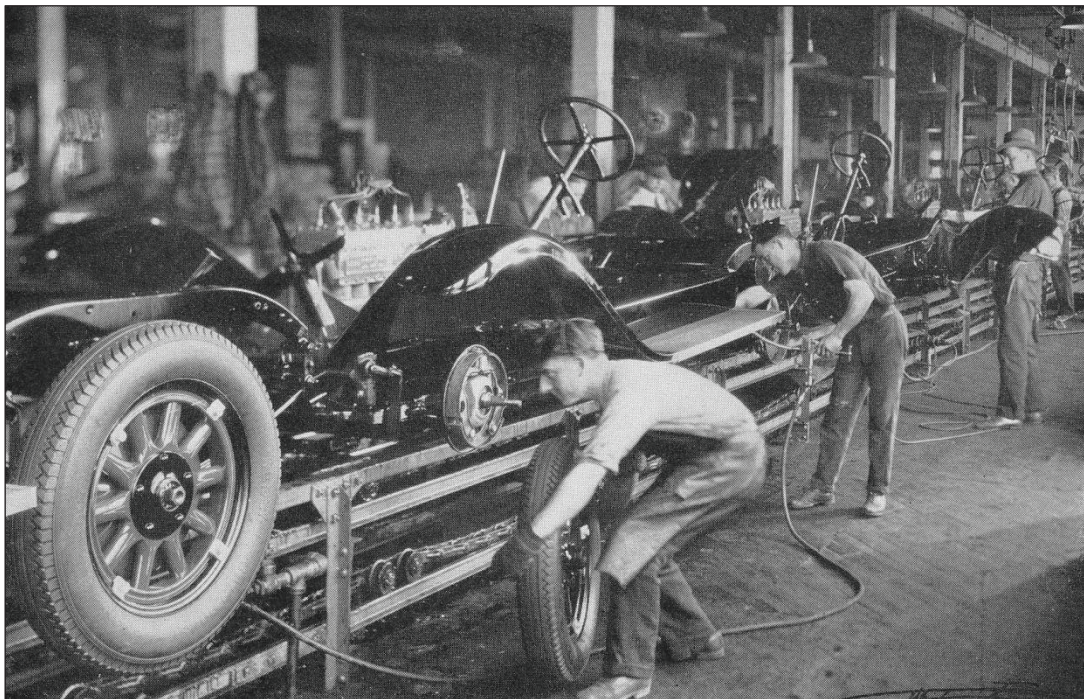
Agenten: N.V. Aut. Mij. „Overtoom“, Overtoom 485, Amsterdam; H. Loeffen, Z.O. Binnensingel 1g, Den Haag; F.s. Staal, Wilhelmijnestraat, Ginneken; fa. Herrn. Broedelet, 1e Doopstraat 18, Zeist; Stegeman's Automobielenbedrijf, Ledig Erf 3, Utrecht; W. ten Koppel, Varkensmarkt 9, Zwolle; Garage „Wittebrug“, Koninginnegracht 10-11, Den Haag; Jacques en John Goosen, Nieuwe Binnenweg 311, Rotterdam; B. Waldner, Stationsplein 7, Apeldoorn.

Vraagt prijsonderzoek en catalogi.

VRAAGT PROEFRIJ.

Op donderdag 24 oktober 1929 stortte de effectenmarkt in New York ineen met een dreun, die bij alle beurzen over de hele wereld zijn weerslag had. Nadat er twee dagen daarvoor al een scherpe koersdaling van gemiddeld achttien punten was geweest en er op die dag twaalf miljoen aandelentransacties plaatsgevonden, was er nu een regelrechte paniek op de beurs uitgebroken. Weliswaar trachtten bankiers met een interventie van 240 miljard dollar het vertrouwen van de aandeelhouders te herstellen, maar de val was niet meer te stuiten. Op 29 oktober daalden de vijftig belangrijkste aandelen bijna veertig punten in waarde en vonden tegen de 16,5 miljoen transacties plaats. Over die dinsdag deden verhalen de ronde dat enorme aandelenpakketten, die voor geen normale prijs een koper konden vinden, voor een paar grijpstuivers in het bezit kwamen van toevallig aanwezige loopjongens. De torenhoge stijging van de afgelopen tijd was vooral het gevolg van de windhandel die in aandelen was ontstaan. Door de voortdurende stijging werd het mogelijk om aandelen te kopen met een geringe aanbetaling en ze af te betalen met de winst van de inmiddels in waarde gestegen aankoop. Daardoor stond tegenover de aandelen echter niet voldoende geld. De enorme koersval leidde er toe dat banken en bedrijven uitstaande leningen terugvroegen en een vloedgolf van faillissementen veel Amerikanen tot de bedelstaf bracht. In korte tijd liep de industriële productie terug naar het peil van vlak voor de Eerste Wereldoorlog. Banken sloten dagelijks de deuren, in 1930 alleen al 1326. Zestien miljoen mensen, een derde van de werkende bevolking, raakten zonder werk. Circa anderhalf miljoen van hen zwierven liftend of met goederentreinen door het land, wanhopig op zoek naar wat voor soort werk dan ook. De beurskrach sleepte de rest van de geïndustrialiseerde wereld mee doordat de Amerikaanse im- en export van producten de achterliggende twee decennia een belangrijke rol was gaan spelen, waardoor de Verenigde Staten de wereldmarkt van grondstoffen en eindproducten

vrijwel beheerste. 1930 liet voor de A-Ford nog gunstige verkoopcijfers zien, maar ook toen al was het zo dat maar weinig mensen voldoende geld hadden om een nieuwe auto te kopen. Zo leidden de ‘Dirty Thirties’ (de Amerikaanse bijnaam van de crisisjaren dertig) tot de verdwijning van gerenommeerde automerken als Peerless, Ruxton, Marmon en Dupont, en zelfs het prestigieuze Packard in financiële problemen raakte. Ford, General Motors en Chrysler wisten het hoofd boven water te houden met laaggeprijsde modellen. Toch ondervonden ook deze concerns aanzienlijke problemen, mede door de opkomst van een nieuw soort werknemer: laag geschoold, maar in steeds meer gevallen wel lid van een vakbond. Echt vakmanschap bleek bij het werk aan de lopende band niet meer nodig. Waren het in de beginperiode van de autofabricage vooral voormalige fiets- en rijtuigbouwers en dorpsmeden geweest die zich met de toen nog arbeidsintensieve bouw van motorvoertuigen bezighielden, nu kon de arbeider aan de lopende band zijn specifieke tak binnen korte tijd onder de knie krijgen. Al in 1915 was berekend dat 54 procent van alle werkzaamheden bij Ford of General Motors geen grondige technische kennis vereiste. Het personeel bestond voor nog geen 10 procent uit technisch kader, dat ontwierp en controleerde.



Assemblage van chassis bij Oldsmobile in de jaren twintig. (Coll. Auteur).

Begin 1929 stelden de economische voorspellingen voor de Amerikaanse auto-industrie een zeer winstgevend boekjaar in het vooruitzicht; een raming die ook uitkwam. Maar eind dat jaar bleek dat het tevens het laatste van de spreekwoordelijke zeven vette jaren was geweest. De auto-industrie werd beschouwd als een belangrijke graadmeter van de economie, en was in 1928 de grootste werkgever, verbruiker van halffabricaten en geldomzettende bedrijfstak. In de auto-industrie, inclusief toeleveringsbedrijven en onderdelenleveranciers, waren in totaal 3.956.00 mensen in vaste dienst werkzaam. Gezamenlijk verdienden deze bijna vier miljoen arbeidskrachten circa zeven miljard dollar aan salarissen. De door hen gefabriceerde personenwagens, die voor het merendeel ook verkocht werden, hadden een waarde van 2708 miljoen dollar. De motorvoertuigen brachten in 1928 onder andere 490 miljoen dollar aan verzekeringspremies op, 900 miljoen dollar aan reparatieopdrachten en 115 miljoen dollar

aan garagehuur. Het totale bedrag dat in de Verenigde Staten gemoeid was met het bezit van een auto, bedroeg in genoemd jaar 14 miljard dollar, ongeveer evenveel als het Duitse nationale inkomen over de drie voorgaande jaren.

Maar de economische betekenis van de auto in het Amerika aan de vooravond van de economische crisis ging nog verder. Zo verdienden ook de media behoorlijk aan dit product. Dodge bij voorbeeld had alleen al voor de dagbladpers een advertentiebudget van 1,2 miljoen dollar en onafhankelijke autofabrikant Hupmobile besteedde 530.000 dollar aan advertenties. Forse bedragen, maar nog altijd minder dan wat voor de grote merken werd besteed. Zo had de Chevrolet-divisie van GM in 1926 een recordbedrag van vier miljoen dollar aan advertenties uitgegeven en naast de auto-industrie hadden ook toeleveranciers grote advertentiebudgetten. Goodyear gaf 525.000 dollar uit aan dagbladadvertenties en ruim datzelfde bedrag aan tijdschriftenadvertenties. Dat kon deze bandenfabrikant makkelijk missen, want als het de auto-industrie goed ging, ging het ook goed met Goodyear: 85 procent van de totale rubberproductie in de Verenigde Staten werden door de auto-industrie afgenomen. Ook andere toeleveranciers verdienden goed aan het automobilisme. Tachtig procent van de landelijke benzineproductie werd aan de pomp verkocht, 74 procent van de glasproductie en 60 procent van de leerproductie ging naar de 4,5 miljoen personenwagens die in 1928 in de Verenigde Staten werden gefabriceerd.



Samenstelling van houten carrosserieframes bij de Fisher Body Corporation, dat in 1926 een divisie van General Motors Corporation werd. (Coll. Auteur).

In april 1929 had de hele Amerikaanse auto-industrie nog 211.000 voertuigen meer gebouwd dan in april van het jaar daarvoor; maar in augustus bedroeg het verschil ten opzichte van dezelfde tijd van het voorgaande jaar nog maar 137.000 stuks en eind september was het teruggelopen tot niet meer dan 18 exemplaren. Een adempauze, en tegelijk een korte periode

om het machinepark te reviseren voor het komende modeljaar? Velen dachten dat inderdaad, en zeker op de aandelenbeurs van Wall Street maakte men er zich geen zorgen over. Maar op 24 oktober 1929 kwam de krach. De oververhitte in- en verkoop van aandelen tegen koersen die tot duizelingwekkende hoogten waren gestegen, kwam met een schok tot stilstand en de koersen kelderden in een even adembenemend tempo naar een dramatisch dieptepunt. Voor velen in de auto-industrie was die 'zwarte donderdag' echter niet eens zo'n plotselinge schok. De aandelen van Chrysler Corporation bij voorbeeld zakten tussen april en augustus tot de helft van de waarde, en bij General Motors Corporation was de koersontwikkeling al niet veel beter - van 83 5/8 naar 53 punt. In die periode zag men bij Nash de beursnotering met een derde kelderen. De omzet bij GM liep tussen september en oktober al terug met zesduizend personenwagens. Zo verkocht Buick in september nog slechts 9700 auto's, tegen 16.000 in dezelfde maand van het voorgaande jaar. Dat verschil lag niet aan de technische verbeteringen, maar aan de vormgeving die niet in de smaak van het publiek viel.

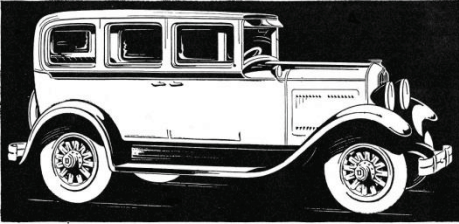


1929 Buick serie 129 vijfpersoons coupé met een 31,5 SAE-pk zescilinder kopklepmotor. Nieuw bij het merk dit jaar waren een benzinepomp, Delco-Remi elektrische ontsteking en een carburateur van Marvel. Twee ruitenwissers waren inclusief de prijs, maar voor de bumpers en banden met wit zijvlak moest worden bijbetaald. Omdat het publiek de vormgeving afwees (men sprak van de zwangere Buick) en het brandstofverbruik hoog was, werd de Buick van deze modeljaargang een flop en veranderde de Art & Color afdeling van GM de vormgeving zo snel als mogelijk. (foto auteur).

Daarentegen bleek Chevrolet in de laatste week van 1928 een goede zet te hebben gedaan met de introductie van een zescilinder voor de prijs van een viercilinder. En ook concurrent Ford had met het laag geprijsde model A een goede troef in handen. Opmerkelijkerwijs ging het Cadillac ook goed. In oktober 1929 verlieten nog 5150 exemplaren de fabriek en de bestellingen voor de komende maand overtroffen de productiecapaciteit van het topmerk van General Motors. Mogelijk speelde het voorbeeld van Herbert Hoover, die op 4 maart van dat jaar als president van de Verenigde Staten was ingezworen, daarbij nog een rol. De

voormalige mijnbouwingenieur en miljonair was volgens zijn campagneleuze 'If I can't make the White House, I'll take the garage' een autoliefhebber en was de eerste die het merk Cadillac de presidentiële garages binnenhaalde, en wel een limousine uit de serie 452-serie met een monumentale 175 pk V16-motor. In vergelijking daarmee ging het bij Packard, feitelijk een veel exclusiever merk dan Cadillac, medio oktober 1929 niet zo best. Als gevolg van verschillende faillissementen werden 38 orders geannuleerd, een verlies van 13 procent ten opzichte van de 288 Packards die tussen 21 oktober en 15 november werden verkocht.

SSsstt!!



DURANT „60“ 6-cylinder SEDAN

DURANT

SPECIALE CARROSSERIEBOUW, GERUISSCHLOOS in iedere voeg, de beroemde MILLION DOLLAR CONTINENTAL RED SEAL MOTOR met LANCHESTER trillingdemper, GERUISSCHLOOZE versnellingsbak en transmissie, GERUISSCHLOOS werkende Bendix vierwieleremmen, zeer LANGE veeren, ALEMITE smering, ballonnenbanden, kortom alles wat U op een hooggeprijsden wagen vindt, biedt de DURANT „60“ U op het gebied van geriefelijk vervoer. Trots dit alles is niet alleen de aanschaffingsprijs, doch zijn ook de bedrijfskosten zóó laag, dat de wagen binnen het bereik van iedereen valt.

4-CYLINDERS vanaf ... f 2625.-	6-CYLINDERS vanaf ... f 3000.-
-----------------------------------	-----------------------------------

Importeurs: M. VAN GENDERINGEN & Co.
STADHOUDERSKADE 93-96 - AMSTERDAM - TEL. 24759 en 22213

In 1921 richtte William Crapo Durant na zijn gedwongen vertrek bij GM Durant Motors Incorporated op dat de merken Durant, Flint, Star, Rugby, Locomobile en Princeton verkocht. Durant werd achtereenvolgens door zes firma's in Nederland geïmporteerd, totdat W.C. Durant in 1931 failliet werd verklaard. (Coll. Auteur).

In Europa deed de Amerikaanse auto het in de tweede helft van de jaren twintig steeds beter, terwijl de export van de Europese landen naar elkaar steeds verder onder druk kwam te staan. In Italië werden in 1926 al protectionistische maatregelen gepropageerd, ondanks het feit dat het land in 1925 zelf nog een export van 75 procent (grotendeels Fiat) had. Drie jaar later was dat exportaandeel geslonken tot 51 procent. Anderzijds werden in 1929 ruim 3000 auto's geïmporteerd.

De Franse export floreerde met een daling van 33 procent in vier jaar tijd ook niet bepaald. Een en ander kwam in de importcijfers van Nederland tot uitdrukking. Ons land had in die jaren, afgezien van wat kleinschalige assemblage, geen eigen auto-industrie en moest alles invoeren. In 1929 werd voor bijna 10 miljoen gulden meer aan complete vrachtwagens en chassis geïmporteerd dan in 1925. Aan uit de Verenigde Staten afkomstige auto's werd dat jaar in Nederland 27,6 miljoen gulden uitgegeven. Britse auto-import vertegenwoordigde een bedrag van 1,04 miljoen. België - met o.a. assemblage van A-Fords en Chevrolets - 5,24 miljoen gulden en de Franse import bedroeg ongeveer de helft van dat bedrag. Uit deze cijfers bleek dat het Amerikaanse marktaandeel in Nederland ten opzichte van 1925 met 8 miljoen gulden was toegenomen, terwijl dat van Frankrijk met niet minder dan 50 procent was gedaald. In de Verenigde Staten zelf bleek dat de beurskrach begin 1930 een verlies van 35 miljard dollar had veroorzaakt, waarmee een afzetmarkt van circa 25 miljoen potentiële kopers op de tocht kwam te staan. De productiebeperking van de auto-industrie die daar het gevolg van was, resulteerde prompt tot sluiting van 26 grote staalgietereien. De nog actieve 177 hoogovens in het land hadden een gezamenlijke dagproductie van nog slechts 98.450 ton ruw ijzer, terwijl dat een jaar eerder nog 113.600 ton was geweest.

Arbeidsomstandigheden



De helft van de werknemers in de doorsnee-Amerikaanse autofabriek anno 1925 was blank, en een grote groep daarvan was afkomstig uit Alabama, Arkansas, Kentucky, Louisiana, Missouri en Tennessee; zuidelijke staten die vroeger bekend stonden om hun tabaks- en/of katoenteelt. Deze werknemers werden doorgaans op een driemaandelijks contract aangenomen, zodat ze bij een tussentijdse terugval in de verkoop op korte termijn konden worden ontslagen. Er was echter nog een andere reden waarom de meeste autofabrikanten graag met deze groep arbeiders werkte: ze stelden weinig eisen aan de werkomstandigheden en waren ook niet geïnteresseerd in het lidmaatschap van een vakbond. Deze zuiderlingen vormden bij stakingen een goede buffer van werkwilligen waardoor vooral wilde stakingen al spoedig verzandden.

Hoe lagen in de jaren twintig en dertig die werkomstandigheden? Op 1 juli 1928 had General Motors Corporation 209.000 mensen in dienst. Bij de Ford Motor Company werkten er 170.000, terwijl Chrysler Corporation 43.000 mensen aan het werk hield. Studebaker had 22.000 man op de loonlijst staan, iets minder dan Willys-Overland, dat als onafhankelijke onderneming de meeste werknemers in vaste dienst had. Overigens had Studebaker, samen met Packard, een zeer goede reputatie op het gebied van secundaire arbeidsvoorwaarden.

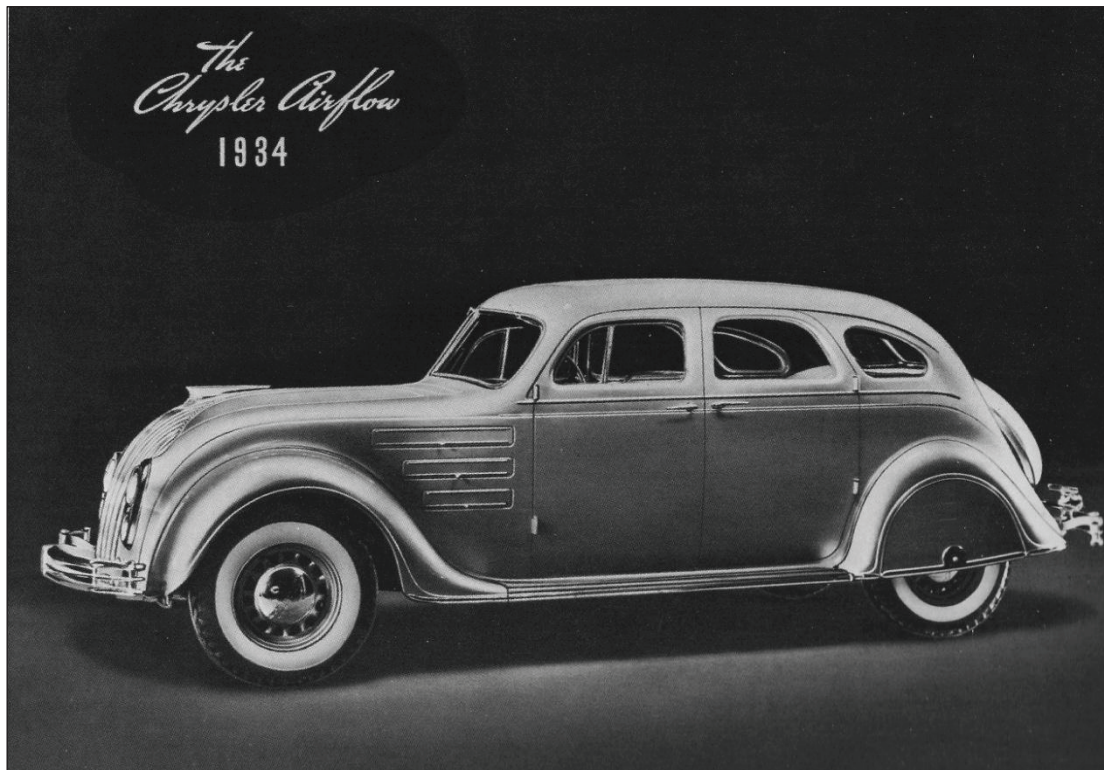
In 1925 verdiende de gemiddelde arbeider aan de lopende band 1675 dollar per jaar. Bij Ford was dat minder, omdat de uurlonen hier al in elf jaar niet verhoogd waren. Elf jaar tevoren had Ford nog de hoogste uurlonen in de industrie betaald, en was een arbeider aan de lopende band met een dagloon van vijf dollar twee maal zo goed af als elders. Maar nu was de Ford Motor Company een van de slechtst betalende werkgevers in de industrie, waar de arbeidsomstandigheden ook weinig opwekkend waren. Zingen, praten, fluiten, lachen of roken tijdens het saaie, geestdodende werk was hier verboden, op straffe van ontslag op staande voet. Om klachten hoefde Henry Ford zich daarbij geen zorgen te maken, buiten de poort stonden altijd genoeg werkwilligen klaar om de plaats van een dwarsligger over te nemen. Arbeiders van Ford werden ook op de werkvloer en buiten het bedrijf geobserveerd door het Ford Sociological Department. Wie regelmatig met het glas in de hand in een café werd gesignaleerd, kon rekenen op een fikse uitbrander. Werknemers aan de lopende band ontwikkelden dan ook ter zelfbescherming een niets verradende gelaatsuitdrukking die bekend stond als 'the Ford face'. Overigens was het ook bij andere autofabrieken geen rozengeur en maneschijn. Deze bedrijfstak was weliswaar wat veiliger dan de kolen- en staalindustrie, maar telde aan het eind van de jaren twintig toch gemiddeld één ongeval op elke dertig werknemers per dag. De meest voorkomende ongelukken ontstonden direct aan

de lopende band zelf, doordat men bij voorbeeld bekneld raakte tussen chassis en koetswerken. Andere ongevallen werden veroorzaakt door omlaagvallende onderdelen, autoportieren waar men met de vingers tussen raakte of transportkettingen waar men met zijn kleding aan vast bleef haken. Machines voor het puntlassen van plaatwerkdelen konden oogletsel veroorzaken, door olie verontreinigde spekgladde werkvloeren leidden tot glijpartijen met alle gevolgen van dien. De grootste bron van ongelukken was echter het voortdurend opvoeren van de snelheid van de lopende band die het werktempo bepaalde. Een typerend geval bij Ford werd in 1929 door een federale onderzoekscommissie genoteerd. Een arbeider aan een kleine machine waarmee deursloten werden uitgefreesd, verloor daaraan zijn pink door een defect. Omdat er zoals altijd haast was, nam men niet de tijd om het mankement aan die machine te herstellen, maar werd de geblesseerde direct vervangen door een andere collega. Na nog geen twaalf sloten te hebben bewerkt raakte de man zijn duim kwijt. Twee ongevallen binnen een half uur aan een defecte machine bracht de nodige commotie op de werkvloer teweeg. Maar niet voor lang, want een ploegbaas schreeuwde dat het werk moest worden hervat. Een derde arbeider werd aan de bewuste machine gezet, zonder dat daar naar was gekeken. Toen die naar zijn tien vingers stuurde en opmerkte dat hij niet van plan was om 's avonds met minder naar huis te gaan, snauwde de ploegbaas dat hij ook zolang niet hoefde te wachten: hij was op staande voet ontslagen.

Een ander bedrijf met een beruchte reputatie was carrosseriebedrijf Briggs Body Company. Daar brandde op 23 april 1927 het hoofdgebouw uit, omdat de directie het niet nodig had gevonden de zeer ontvlambare vloeistoffen nitrocellulose, aceton, houtalcohol en benzeen op een veilige manier op te slaan. Een kleine vonk deed de gevaarlijke dampen ontploffen, waarbij eenentwintig arbeiders levend verbrandden. Het spuiten van koetswerken bij Briggs was eveneens een zeer ongezonde bezigheid. Het aanbrengen van afzuiginstallaties werd te kostbaar geacht, zodat de spuiters de hele dag in de ongezonde dampen moesten werken.

Ongezonde en riskante arbeidsomstandigheden waren in die tijd eerder regel dan uitzondering. Van de achttienduizend arbeiders in autofabrieken in de staat Ohio bleek bijna tien procent door hun werkzaamheden tuberculose te hebben opgelopen door langdurige blootstelling van de longen aan vernis-, spuitlak- en terpentijndampen. Loodvergiftiging, gehoorbeschadigingen en sufheid door het lawaai respectievelijk het haastwerk aan de lopende band waren eveneens veel voorkomende bedrijfsziekten. Omdat de auto-industrie vrijwel nooit bereid was zelf maatregelen tot verbetering van de werkomstandigheden te nemen, lag in deze branche een dringende taak voor de vakbonden. Wie individueel klachten uitte, kon gelijk opstappen, er stonden genoeg anderen klaar om zijn werk over te nemen. Zo moesten vrouwen bij de Hudson Motor Car Company in Detroit met ether hardboardplaten die als deurbekledingspanelen werden gebruikt vetvrij maken. Toen tweeënvijftig werkneemsters, die de vorige dag onwel waren geworden door inademing van de agressieve vloeistof, een dag thuisblijven om bij te komen. Bij terugkomst werden ze op staande voet ontslagen. De omstandigheden waaronder gewerkt moest worden, waren over het algemeen abominabel. Bij de motorenafdeling van Essex, het laag geprijsde bijmerk van Hudson, ontbrak elke was- en kleedgelegenheid. De arbeiders moesten zich maar op de werkvloer verschonen. Bij Ford en Dodge kreeg men tijdens de achturige werkdag niet meer dan een kwartier de tijd voor de schaft. Een kantine voor het fabriekspersoneel was bij deze concerns niet aanwezig, men at zijn brood naast de machine waar men de hele dag aan werkte. De eerste fabrikanten die de UAW-vakbond (United Automobile Workers) in hun bedrijf toelieten waren General Motors en Chrysler Corporation in 1937. In geen van beide gevallen ging het daarbij om een gemakkelijk behaalde overwinning. Er gingen harde onderhandelingen, langdurige stakingen en talrijke ontslagen aan vooraf. Henry Ford liet het dat jaar nog op een gewelddadige confrontatie aankomen tussen de bedrijfspolitie en vakbondsbestuurders en stakers, waarbij vijf doden vielen.

Vormgeving



Tot aan het begin van de jaren dertig was de karakteristieke vorm van een Amerikaanse auto tamelijk rechthoekig. Tot het gewone beeld behoorden een hoog koetswerk, treeplanken, gefixeerde zonnekleppen aan de voorkant van de voorruit, losse trommelvormige koplampen aan weerszijden van de zuiver verticale radiatormantel met verbindingstangen ertussen, spatborden zonder schorten (zijplaten) en een kofferbakruimte die alleen van binnenuit te bereiken was; achterlichten op steeltjes en extra uitklapbare kofferrekken waren eveneens veelvuldig toegepaste onderdelen. Maar in 1932 verschenen, met Graham en Auburn als voorlopers, modernere carrosserie ontwerpen met rondere vormen. Ook het rijcomfort werd sterk verbeterd. Veiligheidsglas, splintervrij, werd in de betaalbare klasse voor het eerst in de A-Ford toegepast. Er kwamen ballonbanden met lagere druk, dubbele mechanisch werkende ruitenwissers en de door General Motors Corporation geïntroduceerde jaarlijkse face-lifting vond op steeds grotere schaal navolging. Dit niettegenstaande het feit dat de tamelijk kostbare investeringen in deze jaarlijkse 'restyling' een aantal fabrikanten tijdens de economische depressie in de rode cijfers bracht. Voor die periode was het al heel goed mogelijk om een auto naar eigen smaak en financiële middelen te laten opbouwen, en dat bleef nog wel even zo. In 1931 kocht men bij voorbeeld het chassis van een Packard met een 100 pk achtcilinder lijnmotor. Gerenommeerde carrosseriebedrijven als Dietrich plaatsten daar dan een door de klant gekozen koetswerk op, en het resultaat was iets bijzonders. Bijzonder was ook de prijs: circa 5500 dollar.

De jaren dertig raakten bekend als de periode waarin de gemiddelde Amerikaanse auto een wat korter chassis kreeg, waarbij het motorblok meer naar voren werd geplaatst en de radiatormantel, tot dan een functioneel onderdeel, een decoratieve bijfunctie kreeg. Een verchromde of met het koetswerk meegelakte grille en gedifferentieerde sierstrips, spatbordvormen en bumpers gaven een Ford een heel ander aanzien dan een Pontiac of een

Plymouth. Aerodynamica was in de luchtvaart al lang een middel om bij eenzelfde motorvermogen een hogere snelheid te bereiken, soms ook nog met een lager brandstofverbruik. Het idee werd overgenomen in de raceautobouw, en tegen 1933 had het stroomlijnconcept ook ingang gevonden bij een aantal fabrikanten van personenwagens. Daarbij speelde reductie van de rol- en luchtweerstand van de modellen als motief overigens geen belangrijke rol: de brandstof kostte in de Verenigde Staten toch niet veel. Veeleer diende 'streamlining' om de tot dan toe hoekige koetswerken een modieuzere vormgeving te verschaffen en daarmee de verkoop te stimuleren. De eerste fabrikant die aerodynamische principes toepaste, was Chrysler met de futuristische Airflow in 1934. Gestroomlijnd mocht deze auto zeker worden genoemd, maar het grote publiek was er nog niet aan toe. Andere concerns namen het idee echter in gematigde vorm over en tegen 1936 had vrijwel elke fabrikant wel een of meerdere modellen met een achterover hellende voorruit plus radiatormantel, sterk gewelfde voorspatborden en een ronde geheel uit plaatstaal gemaakt koetswerk, dat nu ook steeds vaker voorzien werd van een van buiten toegankelijke kofferbak. Onafhankelijke voorwielophanging werd in de Verenigde Staten ook meer toegepast, terwijl in het midden van de jaren dertig verschillende pogingen werden ondernomen om de handgeschakelde versnellingsbak door iets makelijkers te vervangen. De eerste half-automaten kregen fraaie namen mee, zoals de Electric Hand van Hudson en de Self Shifter van Reo. De eerste fabrikant die met een volautomatische transmissie uitkwam, was Oldsmobile in 1937. Deze AST (Automatic Safety Transmission) bleek echter nog niet vrij van kinderziekten. Pas in 1940 verscheen de verbeterde HydraMatic op de markt, waaraan twee pedalen te pas kwamen en waarvoor 77 dollar extra in rekening werd gebracht. Zelfdragende koetswerken, onafhankelijke wielophanging rondom, voorwielaandrijving (wel bij Cord toegepast), luchtgekoelde motoren (tot 1934 het kenmerk van de modellen van de Franklin Automobile Company) waren in deze periode technische aspecten die in Europa soms wel, maar in de Verenigde Staten in het algemeen niet werden toegepast. Technisch gezien veranderde er dan ook niet zo veel. De Amerikaanse automobilist bleek een tamelijk behoudende smaak te hebben en omdat technische vernieuwingen de nodige investeringen met zich meebrachten, werden ze door de industrie maar mondjesmaat doorgevoerd. De betekenis van de Amerikaanse inbreng in de ontwikkeling van de auto lag dan ook vooral op het terrein van de productie. De invloed ervan op de rest van de rijdende wereld had zowel betrekking op geperfectioneerde verkoopmethoden als op massaproductie en de daarbij horende lage prijsstelling voor luxe uitvoerde auto's.

In het jaar dat de Tweede Wereldoorlog uitbrak, bestond het Amerikaanse wagenpark uit 26,5 miljoen auto's en 4,6 miljoen bedrijfswagens. Door het wegvallen van de binnenlandse markt gedurende de depressiejaren was de Amerikaanse auto-industrie gedwongen andere afzetmarkten te zoeken. De Amerikaanse invasie op de Europese markt leidde niet alleen tot het verdwijnen van een aantal Europese merken, maar ook tot het ontstaan van licentie- en assemblagebedrijven van vooral de Amerikaanse 'grote drie' in diverse Europese landen. Zo opende Ford op 4 mei 1931 een dochteronderneming in Keulen, en twee jaar later werd aan de Hemweg in Amsterdam een assemblagefabriek geopend. In Engeland was Ford in Trafford Park bij Birmingham al sinds 1911 actief (later in Dagenham), in Frankrijk met Matford sinds 1934, en in Spanje sinds 1920. Op 30 januari 1922 werd in Antwerpen met de assemblage van de T-Ford begonnen; ander landen waar Ford vestigingen had waren Denemarken, de Filippijnen, Australië en Portugal. Maar ook General Motors en Chrysler zaten niet stil; beide concerns hadden vestigingen in Engeland en België, waar in de omgeving van Brussel Studebakers werden geassembleerd. De expansies hadden voor de Amerikaanse fabrikanten een aantal voordelen boven import van kant-en-klare auto's uit de Verenigde Staten, zoals vermijding van hoge invoerrechten, een snellere aanpassing van geassembleerde voertuigen aan de nationale wetgevingen en de mogelijkheid om bepaalde

onderdelen en materialen, zoals glas, bekledingsstoffen, banden, accu's, spuitlakken en elektrische onderdelen in het land zelf te betrekken. Tegen 1938 hadden de Amerikaanse importmerken Chevrolet, Buick, Dodge, Oldsmobile, Packard, Plymouth, Studebaker en Willys in Nederland een behoorlijk marktaandeel, terwijl Ford hier te lande het best verkochte merk was. In genoemd jaar waren 22.584 Fords en 18.936 Chevrolets op kenteken gesteld. Enkele andere getallen uit dat jaar: het kwaliteitsmerk Packard kwam met 985 exemplaren voor, tegen Graham met 974 en Cadillac met 494 stuks. De enige Europese merken met meer dan duizend exemplaren op Nederlandse wegen waren Adler, Fiat, Opel, DKW, Citroën en Renault. Voor Britse merken bestond weinig belangstelling: er reden hier te lande 416 wagens van Austin en 745 van Morris. Het innovatieve merk Lancia was met slechts 140 stuks vertegenwoordigd. Daarbij moet in aanmerking worden genomen dat het automobielbezit in ons land niet te vergelijken was met dat in de Verenigde Staten. Daar had in 1935 een op de vijf inwoners een auto en werden in juli van dat jaar in Oklahoma City 's werelds eerste parkeermeters geplaatst. Parkeergarages in de grote steden, zoals hieronder afgebeeld, werden al in de late jaren twintig in gebruik genomen.



Foto Underwood & Underwood.

„Motor Mart”, de grootste garage [ter wereld, is thans te Boston in bedrijf gesteld. Het gebouw is 8 verdiepingen hoog en heeft per verdieping een garageruimte van 5900 M.² In totaal kan het (voor onze begrippen nog niet te bevatten) aantal van tweeduizend vijfhonderd automobielen gestald worden l.....

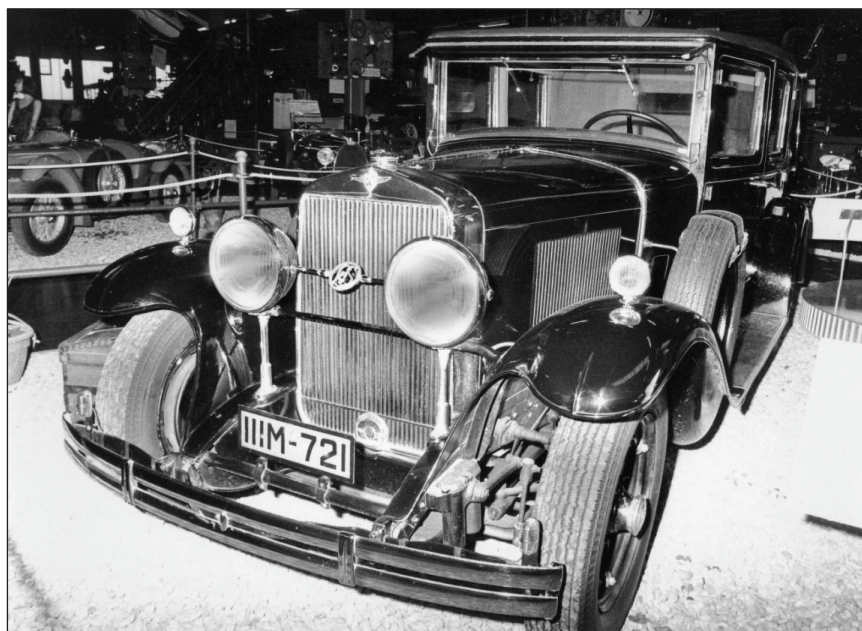
La Salle



Motorkapmascotte van een 1930 La Salle 340 Fleetwood Custom. (foto auteur).

Een auto in elke prijsklasse was het streven van General Motors Corporation. In 1924 varieerde het aanbod van 510 dollar voor een Chevrolet touring car tot 2985 dollar voor een van Cadillac. Tussen de prijs van het vlaggenschip van het concern en de Buick 6 bestond echter een aanzienlijk hiaat en GM president-directeur Alfred Pritchard Sloan junior kwam met het advies voor de productie van een sub-merk om het gat in de markt te vullen. Lawrence P. Fisher, algemeen directeur van de Cadillac-divisie van GM, schakelde de uit Hollywood afkomstige Harley J. Earl in voor de vormgeving. De merknaam verwees naar René Robert Cavalier Sieur de La Salle, een Franse aristocraat die vanuit het noorden de Mississippi afzakte in een uitgeholde boomstam met zeil – de Indiaanse methode.

In april 1682 bereikte hij de monding van de bijna 4000 kilometer lange waterweg van noordelijk Minnesota tot aan de Golf van Mexico. Het gebied dat grensde aan de rivier en de vele zijtakken werd door La Salle opgeëist in naam van ‘Zonnekoning’ Louis XIV.



1929 La Salle 328-serie vierdeurs Touring sedan met een 85 pk V8-zijklepmotor en een synchromesh driersnellingsbak. Bij het ontwerp liet Harley J. Earl zich inspireren door het Europese prestigemerkt Hispano-Suiza. (foto auteur).