

Sechs Monate Case Training Center Glehn

Nur geschulte und lernbegeisterte Menschen sind in der Lage, sich auf ständig wechselnde Bedingungen des Berufs nicht nur einzustellen, sondern auch von sich aus Impulse geben zu können. Die alte Volksweisheit, daß Wissen Macht bedeutet, wurde uns allen ja bereits in der Schule mit auf den Weg gegeben. Und noch eine Devise ist uns bestens bekannt: Nur durch stetes Lernen bleibt man am Ball, vor allem im Beruf.

Für ein Unternehmen, daß in Langzeiterfolgen denkt, ist Schulung nicht schmückendes Beiwerk, sondern eine Investition in eine gesicherte Zukunft - für das Unternehmen und seine Mitarbeiter. Und genau hierin hat J I Case mit seinem Training Center in Glehn investiert. Das Schulungszentrum baut die Brücken zwischen Produktentwicklung und Vertrieb, zwischen Vertrieb und Markt, zwischen Produktion und Kundendienst, zwischen Wettbewerbserzeugnissen und dem eigenen Produkt.

Vor einem halben Jahr, fast auf den Tag genau, begann das europäische Case Training Center in dem niederrheinischen Städtchen mit seiner Arbeit. Trainiert und



Blick in die Service-Montage-Halle



Händler-Techniker bei der Landmaschinen-Service-Schulung.

geschult - der Übergang ist fließend - werden Kundendienstmonteure, Case IH-Fachhändler, Werkstatt- und Kundendienstleiter, Fachverkäufer, Ersatzteilspezialisten... Das Teilnehmer-Spektrum ist breit angelegt. Die Schulungsprogramme gliedern sich in zwei Hauptbereiche: Landmaschinen zu

etwa 60 Prozent, Baumaschinen zu etwa 40 Prozent. Bereits 450 "Schüler" erhielten in insgesamt 34 Kursen innerhalb von sechs Monaten ihr theoretisches und praktisches Rüstzeug.

Die Teilnehmer sind von der Art des Trainings und der Informationstiefe, dem didak-

tischen Geschick der Trainer, den mit modernen Lehrmitteln ausgestatteten Räumen und dem Freigelände für praktische Übungen begeistert. Die Nachfrage nach einem Platz im Case Training Center ist heute so groß, daß bereits lange Wartelisten geführt werden.

Acht Mitarbeiter erarbeiten Trainingsblöcke, ermitteln den Schulungs- und Informationsbedarf für regionale und überregionale Gruppen, schaffen Lehr- und Unterrichtsmittel, organisieren die Herstellung von Demonstrationsmodellen und stellen sicher, daß für das leibliche Wohl der Teilnehmer in der Kantine des Training Centers und für eine gemütliche Unterkunft gesorgt wird.

K.R. Esser

Impressum

Verantwortlich: B. Schuhmacher
Redaktion: K.H. Grasskamp, S. Hennebach, W. Krüger, F.H. Mosters, K. Paul, K. Sitterle
Gestaltung: W.D. Buecklers
Photos: A. Grahl
Satz & Druck: Heinz Krapohl GmbH & Co. KG

Mitteilungen in Kürze

– Der von der Firma Elsbett, Hilpoltstein, entwickelte Rapsölmotor wird jetzt zum ersten Mal in einen Ackerschlepper eingesetzt. Der Schlepper läuft in einem zweijährigen niedersächsischen Pilot-Projekt auf dem "Recycling-Hof" in Papenburg. Einer der wichtigsten Gesichtspunkte dieses Versuchs ist, daß Rapsöl verwendet wird, das jeder Hof ohne großen technischen Aufwand selbst herstellen kann. Der Schlepper hat sehr günstige Abgaswerte und gilt als ausgesprochen umweltfreundlich.

– In der Bundesrepublik gibt es nur noch 683.000 landwirtschaftliche Betriebe mit mehr als einem Hektar landwirtschaftlich genutzter Fläche. Der Rückgang hat sich gegenüber den vorangegangenen Jahren von 2,3 auf 3,5 Prozent beschleunigt.

Die Verteilung der Ackerschlepper auf die einzelnen Bundesländer ist wie folgt: in Bayern läuft jeder dritte Traktor, in Baden-Württemberg jeder sechste, in Niedersachsen jeder siebente, jeder neunte in Nordrhein-Westfalen und im Saarland, jeder dreizehnte in Hessen und Rheinland-Pfalz, jeder zweiundzwanzigste in Schleswig-Holstein.

– Der Case-IH 7140 Magnum Schlepper ist von der Industrial Designers Society of America mit dem Industrial Designers Excellence Award 1988 ausgezeichnet worden (Auszeichnung für besonders herausragende Entwicklungen). Besonders hervorgehoben wird die Benutzerfreundlichkeit des Produkts und die zukunftsweisende Entwicklung.

– Die niederländische Landmaschinen-gruppe GREENLAND, zu der Vicon, P.J. Zweegers, Riviere Casalis und andere gehören, wird in Zusammenarbeit mit MASSEY FERGUSON Futtererntemaschinen für MF bauen. Eine Zusammenarbeit mit KHD findet ebenfalls statt. Hierbei geht es um die Produktion des Fahr-Werkes in Gottmadingen: Mähwerke, Heuwerbemaschinen, Ladewagen und Pressen.

– Die in Rijeka, Jugoslawien ansässigen TORPEDO-Schlepperwerke, die Schlepper weitgehend auf der Basis von KHD Lizenzen bauen, verstärken den Export in die Bundesrepublik. Bereits mehr als 60 Händler arbeiten für das bisher nicht vertretene Fabrikat.

– Die koreanische Landmaschinenindustrie steigerte ihre Exporte (vorwiegend in die USA) im ersten Halbjahr 1988 gegenüber demselben Zeitraum des Vorjahres um 66 Prozent auf rund 9 Millionen US-Dollar. In den kommenden Jahren ist mit einer starken Zunahme koreanischer Landmaschinenexporte in die westlichen Industriestaaten zu rechnen.

– Entsprechend früher angekündigten Plänen (über die Case-IH Aktuell berichtete) ist das Werk Bettendorf in Iowa, USA, verkauft worden.

– Nachdem sich TENNECO von dem größten Teil des Energiesektors, aller Öl-Aktivitäten, getrennt hat, setzt die Gesellschaft den Erlös dieser Transaktion ein, um den Konzern zu stabilisieren, d.h. es werden Aktien zurückgekauft und besonders teure Kredite getilgt.

Im Werk tut sich was

Europas Traglast-größte Elektro-Hänge-Bahn (EHB) in unserer Schleppermontage

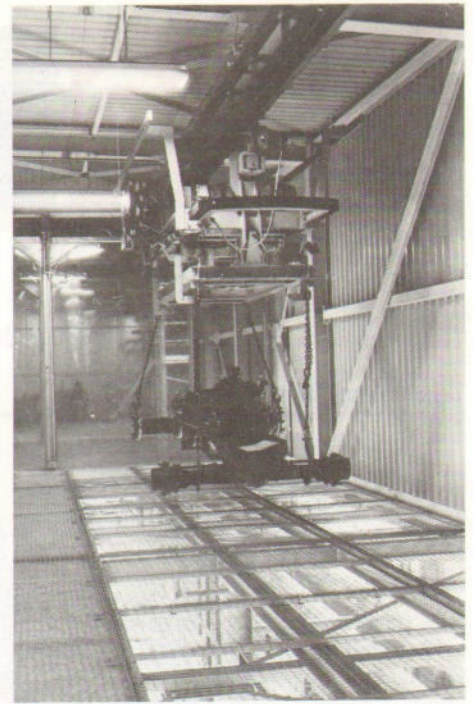
Durch die Verlagerung unserer Schlepper-rumpf-Montage von Geb. 7 - besonders wegen des P-100-Schleppers - mußte ein geeignetes Transportmittel (Förderer) beschafft werden.

Manufacturing entschied sich für das flexible Transportmittel: Elektro-Hänge-Bahn (EHB) der Fa. Rofa.

Bis 5 t - Nutzlast kann die EHB transportieren und ist damit die Traglast-größte in Europa. 5 Elektro-Fahrzeuge (EFZ) fahren auf dieser Rundbahn. Der Fahrweg von der Hubstation (Geb. 7) bis zur Absenkstation (Geb. 24) in Kolonne 1 beträgt 160 m. Die Fahrgeschwindigkeit in den Kurven ist ca. 12 m/min und auf gerader Strecke bis ca. 48 m/min.

Durch Änderung der EFZ-Stückzahl kann die Taktzeit variabel der jeweiligen Produktionslage angepaßt werden. Ein wichtiger Schritt in Richtung "flexible Fertigungssteuerung".

F. Zimmermann



BETRIEBSBEFRAGUNG

Die Ergebnisse der Betriebsbefragung liegen vor!

Die von uns beauftragte unabhängige Unternehmensberatung, die International Survey Research Ltd., hat ihre Arbeiten zur Betriebsbefragung abgeschlossen und uns die Ergebnisse vorgelegt. Wir werden in einer Sonderausgabe von Case Aktuell, Erscheinungsdatum Anfang März 1989, darüber berichten.

Es ist geplant, mit Ihnen die Ergebnisse zu diskutieren und Wege zu erarbeiten, wie wir in den einzelnen Punkten zu unserem Betriebsklima, zu den Arbeitsbedingungen, zur Zusammenarbeit und zur gegenseitigen Akzeptanz Verbesserungen gemeinsam mit Ihnen erreichen können.

Die Geschäftsführung bedankt sich bei Ihnen für Ihre Bemühungen sowie Ihr Engagement und ist besonders darüber erfreut, daß die Kritik in einer offenen Atmosphäre erfolgt ist.

B. Schuhmacher

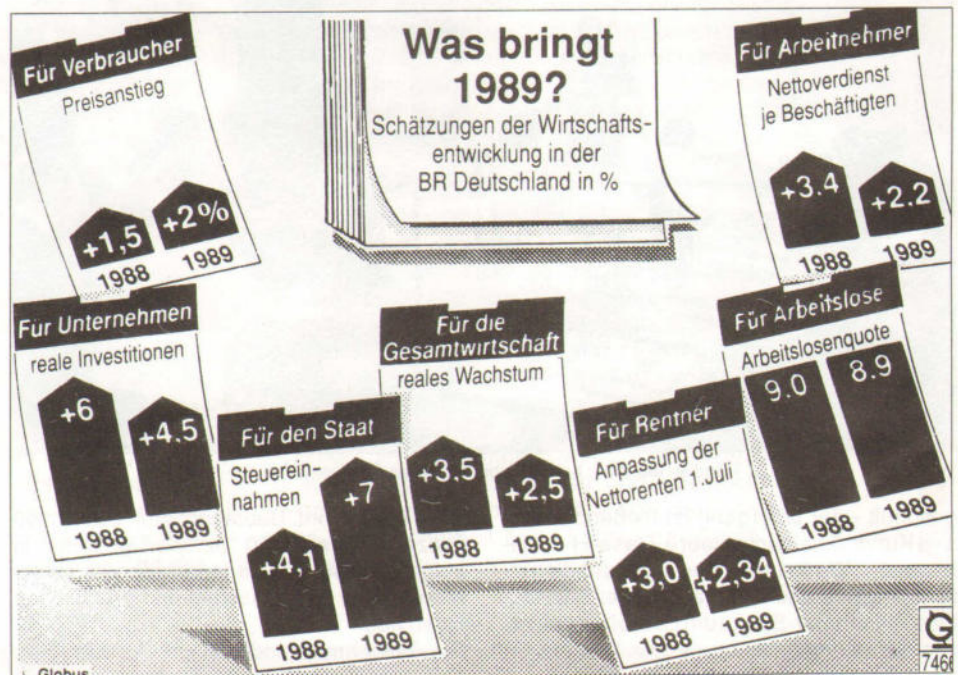
Case IH Ackerschlepper führend im deutschen Markt

In der offiziellen Zulassungsstatistik des Kraftfahrtbundesamtes haben wir uns weiter der Spitzenposition genähert und im Kalenderjahr 1988 mit 15,6 % der Gesamtzulassungen von Traktoren den 2. Platz erobert. Betrachtet man die Zulassung von Standardschleppern alleine, ohne die Sonderausführungen, wie z.B. Geräteträger und Trac Schlepper, dann muß man Case IH als eindeutigen Marktführer einstufen: denn niemand sonst hat im Jahre 1988 mehr Standardschlepper zur Zulassung gebracht als Case IH. Diesen erfreulichen Trend gilt es, zu nutzen und auszubauen.

Die positive Entscheidung der Kunden für unser Produkt basiert auf Vertrauen in die Zukunft unseres Unternehmens und in die Qualität unserer Produkte.

Es ist also unsere Aufgabe, den Qualitätsmaßstab der Case IH Traktoren weiter auszubauen und damit auch unsere eigene Zukunft zu sichern.

F. Moster



PARKMÖGLICHKEIT

auf dem Gelände
des Neusser Reiter- und Rennvereins

Seit Jahren gibt der Neusser Reiter- und Rennverein uns Gelegenheit, Teile seines Geländes als Parkplatz für unsere Mitarbeiter zu nutzen. Obwohl Case eine Parkplatzbewachung zur Verfügung stellt, kommt es leider immer wieder zu Verstößen und Zuwiderhandlungen gegen die bestehende Parkordnung.

Deshalb möchten wir die Parkplatzenutzer an dieser Stelle nochmals auf die bestehenden Anordnungen und Hinweise aufmerksam machen:

1. Den Anordnungen des Parkplatzpersonals ist Folge zu leisten. Bei Nichtbeachtung der Anweisungen muß mit dem Entzug der Parkerlaubnis gerechnet werden.
2. Auf dem Parkgelände ist die Geschwindigkeitsbegrenzung von 20 km/h zu beachten.
3. Für die Früh- und Tagschicht kann als Zugang nur die Einfahrt an der Hammer-Landstraße benutzt werden.
4. Ein bestimmter Parkplatz wird nicht zugewiesen. Die morgens zuerst kommenden PKW beginnen mit dem Parken am Ende des Parkplatzes und schließen jeweils zur Hammer-Landstraße hin auf.
5. Nach Ende des Pferdetrainings wird gegen 12.00 Uhr das Tor an der Stresemann-Allee geöffnet, so daß ab diesem Zeitpunkt der Parkplatz von beiden Seiten her zugänglich ist und ebenso auch verlassen werden kann.
6. Der ab 12.00 Uhr zusätzlich erschlossene Parkraum ist ausschließlich für die Spätschicht bestimmt.
7. Der Parkplatz ist zwar bewacht, jedoch geschieht das Parken auf eigene Gefahr. Ansprüche wegen Beschädigung, Verunreinigung, Diebstahl etc., können gegen die Firma nicht geltend gemacht werden. Die Fahrzeuge sind gegen Diebstahl zu sichern.
8. An Renntagen steht als Ausweichparkplatz der Verkehrsgarten Hammer-Landstraße zur Verfügung.

Helfen Sie durch Ihr Verhalten mit, daß wir auch in Zukunft das Gelände des Neusser Reiter- und Rennvereins als Parkplatz weiter benutzen können.

Das betriebliche Vorschlagswesen lebt!

Nach einjähriger Pause ist das Vorschlagswesen wieder zu neuem Leben erweckt worden. Die geplanten Investitionen von mehr als 150 Mio. DM sind zwischenzeitlich abgeschlossen, so daß wir uns wieder in verstärktem Maße dem betrieblichen Vorschlagswesen als geeignetem Mittel zur Kostensenkung widmen werden. Wir können die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens nur stärken, wenn wir alle Mitarbeiter auf allen Ebenen des Unternehmens in den Prozeß des aktiven Mitdenkens einbeziehen.

Wachstum durch Investition

Innovationsfähigkeit und Innovationsbereitschaft sind zu wichtigen Wachstumsquellen geworden.

Unser betriebliches Vorschlagswesen bietet Gelegenheit, die Mitarbeiter aller Bereiche, ausgehend von der Entwicklung neuer Produkte über die Planung kostengünstiger Fertigungsverfahren und entsprechender Einrichtungen bis zum Vertrieb unserer Produkte, in diesen Denkprozeß einzubinden. Damit wird dem Mitarbeiter die Möglichkeit eröffnet, sich selbst aktiv an der Verbesserung bestehender Arbeitsmethoden und Arbeitsabläufe, an der Gestaltung unserer Produkte sowie an der Organisation diverser Dienstleistungen zu beteiligen.

Zusätzliches Geld durch Verbesserungsvorschläge

Abgesehen von dem Erfolgserlebnis des Mitarbeiters, mit eigenen Ideen einen Beitrag zur Arbeitsverbesserung und damit zur Kostensenkung geleistet zu haben, bringen durchgeführte Verbesserungsvorschläge auch noch materiellen Gewinn für den Einreicher.

Diese Erfahrung machte unser Kollege, Herr Walter Schaper, als er unerwartet noch kurz vor Weihnachten einen Scheck über DM 3.380,— durch den Geschäftsführer, Herrn K. Schillo, als Prämierung seines durchgeführten Vorschlages überreicht bekam.

Herr Schaper, Einrichter in der Motor-Fertigung, hatte die Idee, bei der Pleuelbearbei-



Walter Schaper

tung einen kostspieligen Innendrehmeißel mit geringer Standzeit durch eine kostengünstige Wendeschneidplatte zu ersetzen. Durch diese Maßnahme konnten die Werkzeugkosten für die Pleuel-Bearbeitung um 33.800,— DM/Jahr reduziert werden. Hierzu gratulieren wir recht herzlich!

Verbesserungen bringen Vorteile für alle

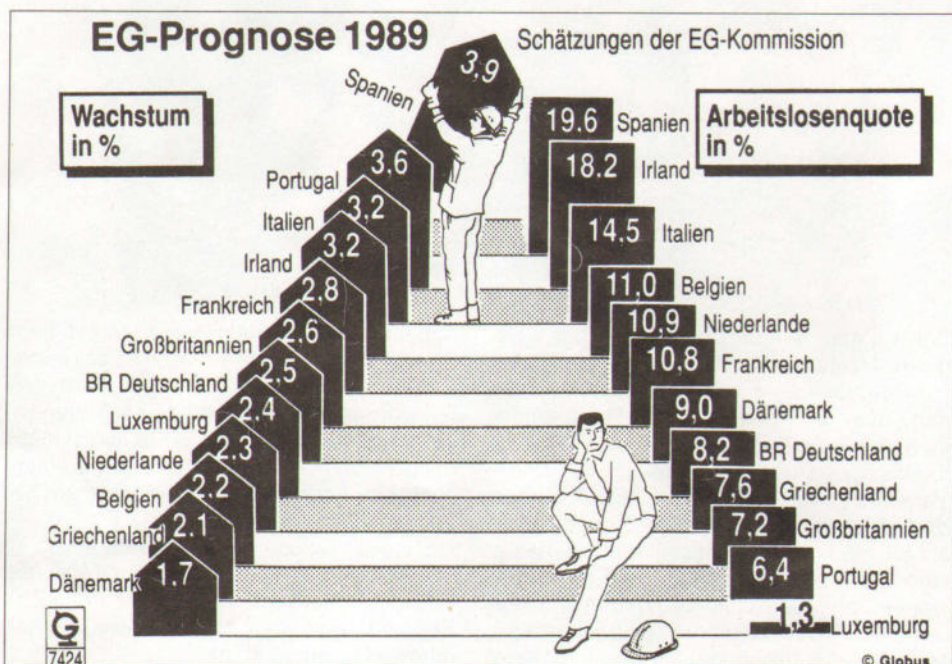
Wie das Beispiel von Herrn Schaper zeigt, bietet das betriebliche Vorschlagswesen eine gute Gelegenheit, zusätzliches Geld zu verdienen. Jeder Verbesserungsvorschlag wird bei Durchführung mit einer Geldprämie belohnt. Schon viele Mitarbeiter haben diesen gewinnbringenden Weg beschritten.

Warum wollen Sie es nicht einmal versuchen?

Sicher wissen auch Sie eine kostenreduzierende Verbesserung, die Sie mit einem Verbesserungsvorschlag einreichen sollten. Wir beraten Sie gern und helfen Ihnen bei der Formulierung des Textes. Setzen Sie sich mit unserem Sachbearbeiter für das Vorschlagswesen, Herrn H. Gronen (Tel. 516), in Verbindung.

Die in diesem Geschäftsjahr zu erwartende Kostenentwicklung veranlaßt uns, Sie erneut um eine noch intensivere Beteiligung am betrieblichen Vorschlagswesen zu bitten. Gleichzeitig können wir Ihnen, wie das Beispiel von Herrn Schaper gezeigt hat, eine für Sie interessante Beteiligung an den durch Ihren Vorschlag zu erzielenden Ersparnissen in Form klingender Münze zusichern. Wir sind sicher, daß Sie entweder in Ihrem oder einem benachbarten Bereich Probleme aufspüren, die durch einen Vorschlag von Ihnen gelöst werden können. Das Vorschlagswesen ist ein geeignetes Instrument, um das bei Ihnen vorhandene kreative Gedankengut zu erschließen. Auf die Beteiligung am betrieblichen Vorschlagswesen zu verzichten, hieße: Wertvolles Kapital ungenutzt lassen.

W. Krüger



Information Systems (IS)

Die Aufgaben von IS

Immer stärker setzt sich das Bewußtsein durch, daß Informationen neben den traditionellen Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit / Personal eine bedeutende Einflußgröße im wirtschaftlichen Prozeß darstellen. Die richtige Information zum richtigen Zeitpunkt sichert eindeutig Wettbewerbsvorteile. Zuständig für die optimale Bereitstellung dieses Faktors in unserem Unternehmen ist der Bereich Information Service.

Die Kernaufgaben von IS sind heute:

- organisatorische Beratung und Unterstützung der Fachbereiche bei der Gestaltung der Geschäftsprozesse des Unternehmens
- Erarbeitung von Informations-Konzeptionen und -strategien
- Entwurf, Entwicklung und Einführung wirtschaftlicher und sicherer Informationssysteme, unter Einsatz zukunftsorientierter Technologien
- Planung und Bereitstellung aller für die Informationsverarbeitung erforderlichen Mittel sowie Betrieb, Änderung und Wartung aller bestehenden Informationssysteme.

Die Organisation von IS:

IS ist untergliedert in folgende Teilbereiche:

- Manufacturing
- Marketing/Finance
- Engineering
- SPS (Ersatzteilabwicklung)
- Rechenzentrum

IS Manufacturing

Der von Herrn S. Theelen geführte Bereich ist verantwortlich für die Entwicklung und Einführung von Systemen, die im Bereich der Materialwirtschaft und Produktion angesiedelt sind (z.B. Materialplanung, Stücklistenverwaltung, Teilestammsatzverwaltung, Arbeitspläne und Arbeitsfolgen, Einkaufsabwicklung und Lagerverwaltung).

Diese neuen Systeme basieren auf Software der Firma CULLINET. Zu diesem Thema sei auf die Ausführungen der letzten Ausgabe Case IH Aktuell verwiesen.

IS Marketing/Finance

Der Aufgabenbereich von IS Marketing/Finance erstreckt sich auf die Entwicklung und Implementierung von computergestützten Marketing- und Finanz-Systemen. Darüber hinaus ist IS Marketing/Finance für den Bereich Information Center Services (ICS) verantwortlich, der sich mit Endbenutzer-Systemen wie Personal Computer und mit der Büroautomation/-kommunikation befaßt. Geleitet wird der Bereich IS Marketing/Finance von Herrn H. Wolf.

Die aktuellen Projekte der Systementwicklung sind:

- Einführung eines neuen Finanzsystems für Case IH
Das von der Firma MSA gekaufte Finanzsystem wird im Rahmen eines europäischen Projekts für alle Gesellschaften in Europa eingeführt.
- Europäisches Marketing-System
Das europäische Marketing-System ist im Einsatz für alle Case Verkaufsgesellschaften in Europa. Das für den Retail Sales Bereich zugeschnittene System unterstützt die Ersatzteilabwicklung, die

Werkstattaktivitäten sowie alle Buchhaltungsfunktionen.

- Händlersystem

Dieses System soll unsere Händler in die Lage versetzen, über das BTX-System der Bundespost Informationen abzurufen oder Bestellungen einzugeben.

IS Engineering

Den Schwerpunkt der Datenverarbeitungs-Aktivitäten im Bereich Engineering bildet die computergestützte Konstruktion, d.h. die Erstellung von Konstruktionszeichnungen mit Hilfe des Computers am Bildschirm. In Deutschland wird dieser Bereich durch Herrn J. LeRiche betreut.

IS Ersatzteilwesen

Systeme für die Ersatzteilabwicklung werden zentral in Racine, USA entwickelt und gewartet. Die Verarbeitung der Daten für das Ersatzteillager in Heidelberg wird ebenfalls in Racine durchgeführt. Über Satellitenverbindung ist das Ersatzteillager in Heidelberg an den Computer in USA angeschlossen.

IS Rechenzentrum

Der Wandel in der Datenverarbeitung zeigt

sich besonders in den Anforderungen an das Rechenzentrum, das von Herrn J. Scheulen geleitet wird. Heute steht die Online-Verarbeitung der Daten über Bildschirm im Vordergrund der Anwendungen. An dem installierten IBM Großrechner, der 14 Millionen Instruktionen in der Sekunde verarbeiten kann, sind ca. 700 Terminals europaweit angeschlossen. Das Neusser Rechenzentrum verarbeitet nicht nur die Daten der deutschen Gesellschaften, sondern auch die der Case Vertriebsgesellschaften in Norwegen, Schweden, Dänemark und Belgien. Diese Gesellschaften sind über Standleitungen mit dem Neusser Computer verbunden.

Innerhalb von Deutschland sind über Netze der Bundespost neun Case Niederlassungen in Neuss angeschlossen.

In der deutschen Gesellschaft werden die diversen IS-Bereiche in der Geschäftsleitung durch Herrn X. Chiampi vertreten, der als europäischer IS Manager für Marketing/Finance Systeme seinen Sitz in Neuss hat.

K.H. Wolf

Einer von uns

Squash, bei diesem Wort bekommt unser Kollege Volker Hauf große Ohren und glänzende Augen. Volker Hauf, Exportsachbearbeiter im EZL Heidelberg, seit 16 Jahren in unserem Unternehmen, ist ein Squashverrückter.

Nach dem Wechsel von Case-Poclair, Groß-Gerau in's EZL Heidelberg, bezog V. Hauf mit seiner Frau und Hund, eine Wohnung in Wiesloch, keine 100 Meter von einem großen Squash-Center. Was lag näher, als sofort Mitglied im Squash-Club Wiesloch zu werden.

"Ich hab' innerhalb von 2 Jahren eine Riesenkarriere im Squash gemacht", sagt V. Hauf etwas verschmitzt lächelnd. Zuerst Pressewart, seit letztem Jahr 1. Vorsitzender und in dieser Saison verantwortlich für die Bundesliga-Damenmannschaft des Vereins.

dieser Saison werden wir es schaffen, denn diese Mannschaft ist eine der Besten in Deutschland. "Squash, ein Sport der mich sofort begeistert hat, schnell, fördert die Kondition und das Reaktionsvermögen, aber das Wichtigste ist das Mitdenken beim Spiel." V. Hauf kennt viele deutsche und internationale Spitzenspieler und fast alle, so sagt er, gehören zur großen Squashfamilie, man kennt sich und spricht nicht nur über den schönsten Sport der Welt. Natürlich spielt V. Hauf auch noch selbst Squash. Wenn am Wochenende kein Bundesligaspiel angesetzt ist, spielt er in der 2. Herrenmannschaft des Vereins. "Selbst spielen kostet nicht soviel Nerven, denn ich bin bei jedem Spiel 'meiner Frauen' unglaublich nervös. Wenn's hart auf hart geht, schaue ich mir schon mal die Anlage an, aber trotz aller Anspannung macht es mir Spaß".



Schlägt man montags oder samstags eine große Heidelberger Zeitung auf, so findet jeder Squashfan die Artikel unseres Kollegen; aber auch Fernseh- u. Radio-Interviews sind ein Bestandteil seiner Werbung für den Squashsport und natürlich für seinen Verein. Den größten Spaß macht ihm aber die Betreuung der Bundesliga-Damenmannschaft. "Auf meine Frauen bin ich riesig stolz", und verweist auf einige Erfolge. Im letzten Jahr, als Aufsteiger, haben wir nur um einen Punkt die Endrunde zur deutschen Mannschaftsmeisterschaft verpaßt, aber in

"Ich hab' durch mein Engagement beim Squash sehr viel gelernt, denn es gibt immer wieder neue Herausforderungen, die bewältigt werden müssen und das kann man am besten in einem Team. Also ist mein Hobby auch nützlich für mein Berufsleben, denn auch hier kann man die Probleme am besten im Team lösen".

Der Squashvirus hat auch schon einige im EZL befallen, denn zusammen mit Manfred Dahms organisierte V. Hauf das erste EZL Squashturnier, daß allen Beteiligten riesigen Spaß gemacht hat.

Personalien

Wechsel in der Vertriebsdirektion

Herr **Matthias Kratz** übernahm im Dezember 1988 die Nachfolge von Herrn G. K. Lorenz als Vertriebsdirektor Inland.



Herr Kratz ist seit Juli 1967 in verantwortlicher Stellung im Case-Konzern tätig.

Er begann zunächst in der seinerzeitigen Europäischen Case-Zentrale in Paris als "Field Representative" für die Länder Bundesrepublik Deutschland, Schweiz und Österreich. Ab 1. Januar 1970 wurde Herr Kratz in der von ihm mitgegründeten Case GmbH Deutschland zum "Service Manager - Construction Equipment" ernannt. Nach Übernahme der Case-Vertriebsaktivitäten durch die konzerneigene Tochtergesellschaft Deutsche Poclair GmbH übernahm Herr Kratz ab 1. Dezember 1977 die Aufgaben des Produktleiters für Case-Baumaschinen. In dieser Position war er für die Einführung und den Vertrieb der Case-Produkte in Deutschland verantwortlich. Diese Aufgabe wurde 1982 nach dem Erreichen hoher Marktanteile erfolgreich abgeschlossen. Ab 1. Februar 1982 wurde Herr Kratz hier zum "Area Training Manager" für den deutschsprachigen Raum ernannt.

Als die Hauptverwaltung der Case Poclair GmbH in Groß-Gerau aufgelöst wurde, wechselte Herr Kratz am 1. Dezember 1985 zu J I Case GmbH, Neuss - seinerzeit noch unter International Harvester Company m.b.H.-, als Leiter der Kundendienst-, Verkaufs- und Produktschulung für Land- und Baumaschinen. Herr Kratz hat hier erfolg-

reich den Auf- bzw. Ausbau der seinerzeitigen Kundendienstschule in der Moselstraße zum heutigen Trainingscenter in Glehn für Verkaufs- und technische Schulungen für Land- und Baumaschinen durchgeführt. Das Training Center Glehn hat jetzt internationale Bedeutung.

Fundiertes Fachwissen, verbunden mit außergewöhnlichem Engagement und Verantwortungsbewußtsein sowie großes Verhandlungsgeschick, befähigen Herrn Kratz in besonderem Maße für seine neuen Aufgaben als Vertriebsdirektor.

M. Waterhouse - neuer Einkaufsleiter

Zum 1. Januar 1989 übernahm Herr **M. Waterhouse** die Leitung der Abteilung Einkauf / Disposition.

Michael Waterhouse ist 44 Jahre alt, in der Nähe von Manchester geboren und kam 1976 nach Deutschland. Er ist mit einer Düsseldorferin verheiratet und hat zwei Kinder.

Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften am Institute for Science and Technology der Universität Manchester arbeitete



er in einer Maschinenbaufirma. Sein besonderes Interesse galt den Gebieten Einkauf, Kostenrechnung und Datenverarbeitung.

Am 15. August 1976 trat Michael Waterhouse in die International Harvester Company mbH ein. Nachdem er verschiedene Positionen in Einkauf und Disposition innegehabt hatte, wurde er im März 1982 zum stellvertretenden Einkaufsleiter ernannt.

M. Waterhouse bringt alle Voraussetzungen mit, um die Position des Einkaufsleiters erfolgreich auszufüllen.

Persönliches

Geburten

Ismail Arisoy, Abt. 745
* 12. 01. 89, Sohn Ayhan
Nijuz Bektasevic, Abt. 764
* 02. 12. 88, Sohn Denis
Ramazan Gezer, Abt. 362
* 02. 12. 88, Sohn Ercan
Hartmut Horn, Abt. 764
* 03. 10. 88, Tochter Jennifer
Manfred Kobus, Abt. 727
* 10. 01. 89, Sohn Sascha
Hüsnü Toprak, Abt. 711
* 24. 11. 88, Tochter Sinem

Hochzeiten

Johannes und Sylvia Schaffrinna
Abt. 516, am 21. 12. 88
Hubert und Dorothe Schmitz
Abt. 516, am 09. 12. 88

Sterbefälle

Hans-Josef Cremer, 48 Jahre
† 20. 12. 88, Abt. 470 Einkauf u. Disposition
Rudolf Erbe, 63 Jahre
† 17. 01. 89, vormals Gießerei
Jakob Hennesen, 87 Jahre
† 30. 12. 88, vormals Messerabteilung
Wilhelm Jens, 82 Jahre
† 06. 01. 89, vormals EZL Heidelberg
Franz Kamberg, 73 Jahre
† 11. 01. 89, vormals Inspektion
Albert Kannen, 71 Jahre
† 23. 12. 88, vormals Kfz.-Werkstatt
Richard Kupka, 68 Jahre
† 18. 12. 88, vormals Kernmacherei
Hans Peters, 71 Jahre
† 19. 12. 88, vormals Putzerei
Pedro Pierez Sanchez, 75 Jahre
† 12. 11. 88, vormals Hauptlager
Theodor Schiefer, 79 Jahre
† 07. 01. 89, vormals Gießerei
Hermann Sturm, 57 Jahre
† 08. 12. 88, vormals Zentr.-Auftragsabwicklung
Richard Wadewitz, 77 Jahre
† 24. 11. 88, vormals Betriebs-Schlosserei
Matthias Wolters, 81 Jahre
† 18. 01. 89, vormals Prod. Magazin

Alles Gute im Ruhestand

Franz Ruch, Abt. 721, ab 31. 12. 88

Schilder



Der Schilderwald hat auch in unserem Unternehmen zwei "Neue".

Diese Art, Arbeitssicherheit zu vermitteln, wird als "Hinweisende Sicherheitstechnik" bezeichnet. Die Möglichkeit, auf diese Art und Weise Aufmerksamkeit zu erzeugen, ist oft nicht zu umgehen.

Nun zu den Schildern: (Bild links) Hinweis zum Anlegen des Sicherheitsgurtes im Auto! Eine 50 kg schwere Autofahrerin müßte bei einem Frontalzusammenstoß mit 30 km/h, eine Kraft von 1000 kg aufbringen, um sich abzustützen und nicht nach vorn geschleudert zu werden. Das rechte Schild: Achtung für Träger von Herzschrittmachern - Hochfrequenz! Einfluß auf die Wirksamkeit des Schrittmachers ist möglich. Diesen Hinweis sollten auch alle Besucher des Werkes beachten.

W. Neuwald

Schilder



case



Arbeitssicherheit

Der Sicherheitsbeauftragte, engagiert in Sachen Sicherheit



Die Sicherheitsbeauftragten aus allen Bereichen der J I Case GmbH

Durch den unmittelbaren Kontakt zu den Kollegen, soll der Sicherheitsbeauftragte wirken. Ob er es schafft, den Sicherheitsgedanken in seinem Bereich zu stärken, hängt davon ab, ob "die da oben" seine Tätigkeit richtig einschätzen und ob die Kollegen ihm glauben.

Sicherheitsbeauftragte sind also Mitarbeiter, von denen einige besondere Voraussetzungen erwartet werden. So sollen sie fachlich kompetent für die in ihrem Bereich ausgeführte Arbeit sein, dem Betrieb schon längere Zeit angehören, sicherheitsbewußt denken, sich durchsetzen können und das Vertrauen der Kollegen besitzen.

Einfach hat er es nicht, zumal der Sicherheitsbeauftragte keine Weisungs- oder Kontrollbefugnis hat, weder über Finanzen verfügt noch selber eine besondere Vergütung erhält und auch nicht die Verantwortung für die Arbeitssicherheit übernehmen kann. Die liegt bei den betrieblichen Führungskräften, die ja als Vertreter des Unternehmens für den Arbeitsschutz zuständig, weisungsbefugt und verantwortlich sind.

Wer Sicherheitsbeauftragter werden will, soll sich zusätzlich noch einer Ausbildung unterziehen. Dazu gehören gründliche innerbetriebliche Informationen, die Teilnahme an Kursen in den Schulungsstätten für Arbeitssicherheit der Berufsgenossenschaften und die Bereitschaft zu ständiger Fortbildung.

Sind alle Voraussetzungen gegeben und Mitarbeiter zum Sicherheitsbeauftragten bestellt, übernehmen sie die in der Reichsversicherungsordnung niedergelegte Aufgabe, "...den Unternehmer bei der Durchführung des Unfallschutzes zu unterstützen" und "...sich vom Vorhandensein und der

ordnungsgemäßen Benutzung der vorgeschriebenen Schutzvorrichtungen fortlaufend zu überzeugen".

Das heißt, der Sicherheitsbeauftragte hat regelmäßig auf den sicheren Zustand des Betriebes und der Maschinen zu achten, die Arbeitskollegen vor möglichen Gefahren zu warnen, aktuelle Fragen der Arbeitssicherheit mit Kollegen und Vorgesetzten zu besprechen, sicherheitstechnische Mängel zu melden und selbst Vorbild durch sicherheitsgerechtes Verhalten zu sein.

Um den Anforderungen gerecht zu werden, hat der Sicherheitsbeauftragte auch Rechte. Er hat Anspruch auf alle Informationen, die für Sicherheitsfragen wichtig sind. Er darf in seinem Zuständigkeitsbereich Maschinen und Räume überprüfen. Und selbstverständlich ist ihm gestattet, unmittelbar Kontakt mit Kollegen, Vorgesetzten, Sicherheitsfachkräften und Betriebsräten aufzunehmen.

Der Sicherheitsbeauftragte soll seine Kollegen nicht "beaufsichtigen", sondern Unfallgefahren und Mängel erkennen und melden, Verbesserungsvorschläge machen und die Kollegen informieren und zu sicherheitsgerechter Arbeit motivieren. Das ist leicht gesagt, aber schwer getan. Sicherheitsbeauftragter zu sein, ist keine sehr dankbare Aufgabe. Zweifellos kann es leichter zu Mißverständnissen und Ärger kommen, als zu persönlichen Erfolgserlebnissen.

Wir sollten anerkennen, wenn sich Mitarbeiter dieser Tätigkeit unterziehen und sich nicht im eigenen, sondern im Interesse aller dafür einsetzen, daß Sicherheit bei J I Case ganz groß geschrieben wird.