

Zeitung für die Mitarbeiter der deutschen  
Case-Organisation.

aktuell

Ein Tenneco-Unternehmen



7. Jahrgang, Nr. 2, April 1989

Herausgeber:  
J I Case GmbH  
4040 Neuss · Industriestraße 39 - 49

## CASE IH-Produkte wieder auf Erfolgskurs

Im Anschluß an den Erfolg von 1988, als CASE IH mit Standard-schleppern die Marktführerschaft und in den Gesamtzulassungszahlen eine gesunde zweite Position erreichte, läuft das Jahr 1989 sehr gut an.

Mit folgenden Zulassungszahlen haben wir die Marktführerschaft im I. Quartal gehalten:

Januar	450 Einheiten
Februar	310 Einheiten
März	540 Einheiten (geschätzt)

Das Pflänzchen des Erfolgs beginnt zu sprießen.

Die großen Anstrengungen aller Mitarbeiter des Neuen Unternehmens, das erfolgreiche Heranrücken ans Marktgeschehen und das gezielte Ansprechen der Landwirte im Bereich Presse und Werbung haben sicherlich einen großen Teil des Erfolgs beigetragen.

Auch die in den letzten 24 Monaten getätigten immensen Investi-

tionen lassen Händlerschaft und Kunden mit Zuversicht in eine sichere CASE IH-Zukunft schauen.

Der starke Andrang bei den Werksbesichtigungen und im Training Center Glehn bestätigen die Richtigkeit unseres eingeschlagenen Kurses.

Bei dieser Gelegenheit möchten wir uns ganz besonders bei der Vertriebsmannschaft unserer Händler und bei unserem Außen-

dienst bedanken, die Tag und Nacht ihren Einsatz bringen, um den Verkauf der CASE IH-Produkte sicherzustellen.

Mit neuen Produkten und marktgerechten Sondermodellen wie "Profi Grün" und "1455 Profi" werden wir auch 1989 Impulse setzen, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

**WIR SIND WIEDER WER !**

M. H. Kratz



Bevor der erste Schlepper der Variante "Profi Grün" vom Band lief, lagen - allein durch Flüsterpropaganda verbreitet - bereits 105 Bestellungen vor.





# Case IH im Spiegel der Presse

Nach Restrukturierung und hohen Investitionen

## Case will an die Spitze

Tenneco-Konzern zahlen sich positives Ergebnis

## Bei Case IH geht es merklich aufwärts

Nach zwei schwierigen Jahren, die von umfangreichen Umstrukturierungen in der Neusser Landmaschinen-Geschäftsentwicklung. Nachdem 1987 ein Verlust von 32 Millionen DM erzielt wurde, zeigte sich bei einer Umsatzsteigerung von 23 Prozent ein positives Ergebnis.

## Case IH hat jetzt Tritt gefaßt

Für 1989 erwarten rote Zahlen

Ungewöhnlich stark und positiv ist die Reaktion der Fach- und Tagespresse auf die während einer Fachpressekonferenz im Februar gegebenen Informationen über Case IH. 43 Journalisten von der Fach- und Tagespresse waren Gast der Case IH im Training Center Glehn. Den Stand der Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens, die Position von Case IH im Tenneco Gesamtkonzern, die kurz- und langfristigen Marktstrategien sowie die Vorstellung neuer Produkte waren die Inhalte der Beiträge, die den Journalisten von den Geschäftsführern und Fachexperten vorgetragen wurden.

## Bei J I Case schwarze Zeit der roten Zahlen zu Ende

Fritz Schneiderhan, Vorsitzender und Sprecher der Geschäftsführung der J I Case GmbH Landmaschinenhersteller, konnte auf eine erfreuliche Tatsache hinweisen: Das amerikanische Tochterunternehmen ist mit dem Ende der schwarzen Zeit im Jahr 1987 bereits in diesem Jahr zu einem Gewinn von 11 Millionen DM übergegangen.

## Statistik der Neuzulassungen von Schleppern

## J. I. Case sieht sich als Marktführer

Neusser Unternehmen J. I. Case GmbH sieht sich im Aufwind: Auf der Grundlage der jüngsten Zulassungsstatistik für Acker- und Landmaschinen in Flensburg führt Case die Rangliste an. In Neuss sind 1987 4721 Schlepper zugelassen worden, was einem Anstieg von 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Mit dieser Statistik ist Case zum Marktführer geworden.

## Case IH Platz eins im Visier

Neuss - Nach der Alleinherrschaft von Eberhard Freter ist nun bei Case IH der Teamgeist eingetroffen. Vier Geschäftsführer haben in Neuss nun das Sagen: Rurik S. von Kotzabue, zuständig für Verkauf und Vertrieb, Klaus Schillo, zuständig für die Produktion, Bernd Schuhmacher, zuständig für Personal, und nicht zuletzt Rurik S. von Kotzabue, zuständig für den Verkauf.

## Case IH-Standard-Schlepper

Auf der Grundlage der jüngsten vom Kraftfahrtbundesamt vorgelegten Zulassungsstatistik für Acker- und Landmaschinenhersteller führt Case IH die Rangliste an. In Neuss sind 1987 4721 Schlepper zugelassen worden, was einem Anstieg von 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Mit dieser Statistik ist Case zum Marktführer geworden.



Case IH hat Tritt gefaßt und befindet sich auf Erfolgskurs. Diese Aussage zog sich durch den Vortrag des Leiters der Geschäftsführung Herrn Schneiderhan während der Case IH Pressekonferenz am 23. und 24.2.1989.

## Case will aus der Geruchshaus kommen

GMB - Mit aller Macht herauszukommen. In diesem Jahr zu Ende, jetzt vor beiden Jahresstrich. Rheinische Bauernzeitung

## Case IH mit erweiterter Produktpalette

Wir wurden nicht verkauft, wir werden nicht verkauft, wir bleiben ein tragendes Standbein der Tenneco. Diese Feststellung traf Rurik von Kotzabue, Geschäftsführer des Landmaschinenwerkes der Case-Deutschland, vergangene Woche auf einer Pressekonferenz in Neuss. Damit wurden Spekulationen über einen möglichen Verkauf der J. I. Case GmbH an einem Tochterunternehmen des amerikanischen Tenneco-Konzerns entkräftet.



## Case IH investiert 170 Millionen DM in Schlepperfertigung

Während der Werksführung waren die Journalisten beeindruckt von den modernen Fertigungseinrichtungen des Neusser Werkes. Die hohe Summe der Investitionen unterstreicht die Zuversicht von Case IH, für eine sichere Zukunft gerüstet zu sein.

Eine Sammlung der Presseartikel kann per Handnotiz bei Frau I. Commer, Marketing-Verwaltung, abgerufen werden.

F. Mosters



**"Das Betriebliche Vorschlagswesen lebt."**  
Unter dieser Überschrift berichteten wir in unserer letzten Ausgabe über die Wiederbelebung des Betrieblichen Vorschlagswesens. Auch heute können wir wiederum vermelden, daß sich für 8 Einreicher die Bereitschaft zur Teilnahme am Vorschlagswesen ausbezahlt hat.

In der am 27. Februar 1989 stattgefundenen Bewertungsausschuß-Sitzung haben wir für die durchgeführten Vorschläge Prämien im Gesamtwert von DM 6.470,- ausgeschüttet und einem Einreicher für seine Idee eine Sachprämie von DM 40,- zuerkannt. Die höchste Einzelprämie im Monat Februar 1989 belief sich auf DM 3.080,-.

Die zur Durchführung gelangten Vorschläge beziehen sich überwiegend auf den Einsatz spanabhebender Werkzeuge sowie auf die Wiederverwendung von Werkzeugen, die durch Änderungen des Produktes überflüssig und bereits zur Verschrottung vorgesehen waren, aber durch Umarbeitung für andere Vorgänge eingesetzt werden können.

Ein weiterer Vorschlag beinhaltet die Umstellung einer Distanzscheibe von Stahl auf Grauguß.

### Das Vorschlagswesen bringt Gewinn

Das im Februar erzielte Ergebnis bestätigt unsere These, daß die erfolgreiche Teilnahme am Betrieblichen Vorschlagswesen uns allen Vorteile bringt, dem Einreicher in Form klingender Münze und dem Unternehmen - und damit jedem von uns, wenn es um die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und somit um die Sicherung der Arbeitsplätze im Neusser Werk geht.

Über die zwingende Notwendigkeit, unsere Kostensituation entscheidend zu verbessern, sollten wir uns alle im Klaren sein und auf unser gemeinsames Ziel, unsere Situation im Geschäftsjahr 1989 zu verbessern, hinarbeiten.

## Anerkennung ... für besondere Aufmerksamkeit!

In einer Gemeinschaftsaktion mit Berufsgenossenschaft, Personal Abt., Betriebsrat und Arbeitssicherheit wurden die Mitarbeiter Herr Z. Jankovic, Abt. 516 und Herr R. Molle, Abt. 515, für eine besonnene Reaktion, die einen

### Anhebung der Grundprämie

Bei dieser Gelegenheit weisen wir darauf hin, daß die Arbeitnehmererfindungen seit Januar 1989 durch eine Gesetzesänderung der Bundesregierung lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig sind, d.h. jeder Mitarbeiter muß seine erzielten Prämien einzeln versteuern.

Aus diesem Grunde hat die Geschäftsführung die Grundprämie um stolze 50% (!) angehoben, der Ausgleich für anfallende Lohnsteuer und Sozialversicherung wäre damit mehr als gegeben.

### Wo bleibt also Ihr Vorschlag?

Wir rufen Sie auf, Ihr wertvolles Kapital in Form Ihres Ideenreichtums nicht länger ungenutzt zu lassen.

Gewiß werden auch Sie Ideen haben, wie wir unsere Kosten senken können, indem wir bestehende Arbeitsmethoden, Vorgänge und Abläufe verbessern, mit dem Ziel, Reibungsverluste oder unnötige Vorgänge, die nicht der Wertschöpfung unserer Produkte dienen, zu eliminieren. Nur Sie kennen die Schwachstellen in Ihrem Arbeitsbereich, gewiß haben Sie sich des öfteren über derartige Situationen geärgert und wollten diese schon wiederholt verbessern. Durch Teilnahme am Betrieblichen Vorschlagswesen haben Sie Gelegenheit, Situationen zu verändern und gleichzeitig, zusätzliches Geld zu verdienen.

Wenden Sie sich an unseren Sachbearbeiter für Vorschlagswesen, Herrn H. Gronen (Tel. 516).

Reichen Sie Ihre Vorschläge ein!

Vielleicht können wir in einer unserer nächsten Ausgaben an dieser Stelle über Ihren Erfolg berichten.

Wir appellieren an Ihre Kreativität!

W. Krüger

schweren Arbeitsunfall vermied, ausgezeichnet. Es sind nicht nur Urkunden ausgestellt worden, sondern beide Mitarbeiter konnten auch einen ansehnlichen Betrag auf ihrem Konto verbuchen. Nachahmer werden gesucht. W. Neuwald

In den Monaten Oktober und Dezember wurde über neue CNC Maschinen und Transfrstrassen berichtet.

Diese Maschinen sind Voraussetzung dafür, mit neuen Schneidstoffen und Bearbeitungstechnologien ein optimales Ergebnis zu erzielen.

### 1. Bohren

In den CNC Maschinen für die Schlepperfertigung kommen fast ausschließlich Hartmetallbohrer zum Einsatz, die einmal, aufgrund doppelter Schnittwerte, die Bearbeitungszeiten halbieren und sich andererseits durch eine doppelte Lebensdauer auszeichnen. Die weitere Bearbeitung der Bohrungen erfolgt, wenn erforderlich, mit Reibahlen, deren Hartmetallwendeplatten auf einem entsprechenden Gerät mit einer Genauigkeit von  $1/1000 \text{ mm} = 1 \mu\text{m}$  eingestellt werden können. Damit ist die für einen Motor erforderliche Qualität von Bohrungen gewährleistet.

### 2. Fräsen

Für die Fräsoption wurde ein System installiert, dessen Flexibilität nicht nur unterschiedliche Schneidstoffe wie Hartmetall, beschichtetes Hartmetall, Mischkeramik und für spezielle Einsatzfälle auch CBN oder Diamant zuläßt, sondern auch problemlos innerhalb der Grundformen (Dreieck, Viereck, etc.) mit differenzierten Schneidengeometrien bestückt werden kann. Die Justierung der Wendeplatten im Fräser erfolgt vollautomatisch auf einer Einstellmaschine mit einem Planlauffehler  $< 5 \mu\text{m}$  bei einer Bauhöhenwiederholung von  $\pm 5 \mu\text{m}$ .

### 3. Neue Technologie bei der Bearbeitung der Zylinderbohrung

Besondere Aufmerksamkeit verdient die "High-Speed-Bearbeitung" der Zylinderbohrung, die in dieser Form z.Z. noch einmalig in Deutschland ist. Hierbei wird die gekernte Bohrung des Rohlings ( $D=91 \text{ mm}$ ) in 12 sec. mit einem zweischneidigen Werkzeug mit 3200 Umdrehungen pro Minute auf 101 mm und 200 mm Länge aufgebohrt. Angetrieben wird das Werkzeug von einem 93 KW-Motor. Die Lebensdauer der 2-achschnidigen Siliziumnitrid-Wendeplatten beträgt durchschnittlich 3200 Bohrungen, während der sie in etwa 9,6 Tonnen Guss zerspanen.

### 4. Werkzeugvorbereitung

Um die Werkzeugwechselzeiten und damit Maschinenstillstandzeiten zu reduzieren, werden 80% der Werkzeuge im Werkzeugdienst instandgesetzt und eingestellt. Die aufbereiteten Werkzeuge lagern für den nächsten Einsatz in Tool-Boxen an den Maschinen.

Vorrichtungen, Werkzeuge und Maschinen bilden eine Einheit, die nur dann die ihr zugedachten Aufgaben erfüllen, wenn sie pfleglich behandelt und zweckbestimmt eingesetzt werden. Das Ergebnis ist eine wirtschaftliche Fertigung mit hohem Qualitätsanspruch.

M. Weirich





## Der 1. April

Na, haben Sie es wieder zu spät bemerkt? Richtig, kürzlich hatten wir den 1. April. Wieder mal gefoppt oder hereingelegt worden? Macht nichts. Am 1. April darf jeder jeden ungestraft in den April schicken. Und: In jedem steckt - zumindest ein bißchen - die Lust, dem Drang nach Unfug nachzugeben. Manche Aprilscherze sind sogar berühmt geworden. Der "wertvollste": Die Meldung einer italienischen Zeitung, starker Südwind habe aus Libyen Wüstensand mit Goldpartikeln nach Padua geweht. Sie brachte Tausende von Menschen mit Eimern und Schaufeln auf die Beine...

Nicht nur die Italiener, die Franzosen und die Angelsachsen tun es auch: Jemanden in die Irre führen. Warum es aber in solcher Einmütigkeit gerade heute geschieht, darüber gehen die Meinungen weit auseinander. Die einen sagen, ein Erlaß des französischen Königs Karl IX. habe bei dem Brauch Pate gestanden. 1564 verlegte er das Neujahrsfest, das zuvor am 1. April gefeiert worden war, auf den 1. Januar. Wer an dem alten Datum festhielt, wurde zum "April-Narren" erklärt. Wieder andere machen das wechselhafte, oft so trügerische Aprilwetter für den Brauch verantwortlich. Oft heißt es auch, ein Beschluß des Reichstags zu Augsburg sei der Sitte Ursprung. 1530 war eine neue Münzordnung beschlossen, dann aber doch nicht eingeführt worden - die vielen Spekulanten hatten den Schaden und natürlich auch den Spott.

Wie auch immer. Nehmen Sie diese Theorien wie den ersten April: nicht so ernst!

## Einer von uns

Herr Bernhard Horstmann leitet bei J I Case in Neuss die Motorenentwicklung, und neben dieser Tätigkeit ist er passionierter Hobbyfotograf. Seit 1959 hat er sich eingehend mit dieser Thematik auseinandergesetzt und gegen Ende 1978 eigene Geräte entwickelt, um Abbildungsmaßstäbe bis 30:1 zu realisieren. Hiermit besteht die Möglichkeit,

Objektgrößen wie z.B. IC-Chips von 1 mm Kantenlänge formatfüllend abzulichten. Ferner ist es ihm möglich, mit einer Thyristor-Steuerung nach Art des Schallereignisses einen Stroboskop-Blitz zu synchronisieren, der eine Leuchtzeit von 3 Millionstel Sekunde und eine Blitzfolge bis 250 Blitzen pro Sekunde besitzt. Hiermit lassen sich



## Der erste Schritt ist getan!

Mit dem notwendigen Fachwissen und handwerklichem Können haben 10 Auszubildende vor der Industrie- und Handelskammer die Facharbeiterprüfung mit Erfolg bestanden.

Wir gratulieren und wünschen unseren neuen Facharbeitern für ihren weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute.

Bernd Anklam	Energieanlagen Elektrik
Tomas Classen	Betriebsschlosser
Alex Gerdes	Werkzeugmacher
Thorsten Henze	Modellschlosser
Dirk Hoos	Werkzeugmacher
Olaf Kliemisch	Maschinenschlosser
Daniel Meurer	Maschinenschlosser
Stefan Schäfers	Stahlformenbauer
Thomas Schlechtriem	Werkzeugmacher
Stephan Wodarz	Energieanlagen Elektrik



Am 2. März 1989 fand in einer kleinen Feierstunde die Lossprechung statt. Herr B. Schuhmacher - Geschäftsführer Personal und Recht - und Herr B. Pilatzki - Betriebsratsvorsitzender - wiesen in Ihren Anspra-

chen darauf hin, daß die Jungfacharbeiter durch ihr erworbenes Wissen die Basis für das weitere Berufsleben geschaffen haben, und somit den richtigen Einstieg in die Facharbeiterwelt.

zum Beispiel Eintauchvorgänge von Tropfen in eine Flüssigkeit dokumentieren.

Ein weiteres Thema seiner Arbeit war die Analyse der Verhaltensweise der Roten Waldameise, wobei er die Tätigkeiten wie Bewegung, Arbeitsweise, Nahrungsaufnahme, Verständigung, Körperpflege und Verteidigung aufzeigte.

Desweiteren gelang es ihm, während seines USA-Aufenthaltes neun Panorama-Multivisions-Shows zusammenzustellen in denen ausführlich auf das Leben in Chicago und die Naturschönheiten in den Nationalparks eingegangen wird. Die Vortragstechnik beinhaltet eine Großprojektion mit vier Projektoren auf einer 3 x 7 m Großleinwand mit vollautomatischer Steuerung von 4-Kanal-Tonbandgerät mit Sprache und Musik in Stereovertonung. Eine Besonderheit ist die erstmalige Anwendung der Spiegelvisionstechnik, bei der zwei gleiche Bildhälften zu einem neuen Bild spiegelbildlich aneinandergesetzt werden.

Sein Publikum ist im wesentlichen der VDI und im November 1984 gelang es ihm, im SAE-Kongress in Chicago ebenfalls seine Arbeiten zu präsentieren.

Kurt Sitterle

## 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



# Europa 1992 – Eine Herausforderung?

Unter diesem Titel wollen wir versuchen Sie mit wissenswertem zum Thema "Europa 1992" zu informieren. Leider wird dieses Thema zur Zeit fast ausschließlich im Wirtschaftsteil der Tagespresse oder in den Wirtschaftsmagazinen des Rundfunks oder Fernsehens abgehandelt, daß dieses Thema aber uns alle angeht, wollen wir anhand dieser Serie beweisen.

"Europa 1992", "Binnenmarkt 1992", "EG 1992", "ein Markt mit neuen Dimensionen" sind nur einige der vielen Schlagworte, die letztendlich alle den gleichen Themenkreis betreffen, nämlich die Einführung des europäischen Binnenmarktes 1992. Was ist eigentlich damit gemeint? - Generell kann man sagen, daß bis zum Jahr 1992 Wege gefunden werden, die den Fortfall oder Abbau aller Zölle und Handelshemmnisse z.B. techn. Normen und gesetzlicher Vorschriften innerhalb Staaten der EG ermöglichen. Weiter soll eine Harmonisierung oder gegenseitige Anerkennung von Gesetzen und Vorschriften, eine Angleichung der Steuersysteme und insbesondere eine effektive Wettbewerbspolitik innerhalb der EG-Staaten erzielt werden. Als Nebeneffekt, so sagen die Fachleute, hätte dieses Vorgehen eine Zunahme des wirtschaftlichen Wachstums und die Schaffung neuer Arbeitsplätze zur Folge.

Da das Thema "neue Arbeitsplätze" immer populär ist, fühlen sich die verschiedensten Gruppierungen, Politiker, Institute usw. berufen schon heute ca. 1 Million neuer Arbeitsplätze alleine in der BR Deutschland vorherzusagen. Anzumerken ist allerdings, daß es auch Meinungen gibt, die genau das Gegenteil vertreten. Studien über Studien zu diesem oder anderen Themenkreisen werden noch produziert werden. Daran mag man erkennen, wie schwierig der Weg sein wird, die im Jahre 1958 als Zollunion gegründete EWG zu einem europäischen Binnenmarkt zu formen.

In diesem Zusammenhang gedruckte Zeitungsartikel, Handbücher und Informationsroschüren führen alle irgendwo im Titel die Jahreszahl 1992, obwohl, und das ist erstaunlich, diese Jahreszahl eigentlich falsch ist. Der europäische Binnenmarkt beginnt mit dem 1.1.1993. Das vielzitierte Jahr 1992 ist also nur die letzte Phase, das letzte Jahr vor dem Start zu einem Europa der neuen Dimensionen.

Bis zu diesem Datum werden noch viele Fragen und Probleme zu klären sein. Jeder einzelne von uns ist oder wird von diesem gewaltigen Sprung in Richtung Europa betroffen sein. Der Unternehmer wird sich fragen müssen: Habe ich das richtige Produkt? - Die richtige Unternehmensstrategie? Kann ich das Produkt auch ohne staatliche Hilfe (Subvention) oder Schutzzölle unter wachsendem Konkurrenzdruck aus dem europäischen Binnenmarkt verkaufen? Bei der Beantwortung dieser Fragen wird er sehr schnell feststellen können, daß gegenwärtige oder vergangene Verkaufserfolge nicht mehr viel zählen werden. Ein augenblicklicher Marktanteil von ca. 20 % im Inland kann unter Umständen auf einem europäischen Markt nur noch zu einem Platz 10 bis 20 reichen. Der damit verbundene Imagever-

lust ist nicht auszudenken. Die Standortfrage wird mit Sicherheit noch größere Bedeutung als heute erhalten. Als Fazit kann man schon jetzt festhalten, daß der Unternehmer frühzeitig seine Chancen erkennen muß und daraus resultierend entsprechende Strategien zu entwickeln hat.

Das gleiche gilt natürlich auch für die verschiedenen Gewerkschaftsorganisationen. Nehmen wir nur z. B. das Thema der Samstags- und Sonntagsarbeit, ein Thema, daß zur Zeit fast täglich mit allem Für und Wider durch die Presse geistert - ein Thema nur für heute (?) nach dem Motto "man wirds schon zur Zufriedenheit aller richten", mit Sicherheit nicht - ein Blick über die Grenzen beweist schon heute, daß auch hier das Jahr 1992 ein wichtiges Datum sein wird und alle heutigen Absprachen und Vereinbarungen mit großer Wahrscheinlichkeit nur zeitlich befristeten Charakter haben dürften.

Nachfolgend eine Auflistung von Themenkreisen die, wenn schon nicht auf unser Leben, so doch mindestens Einfluß auf unseren Geldbeutel haben werden:

- Verbot der Einkaufsmöglichkeiten in den sogenannten Duty Free Shops bei Reisen ins europäische Ausland?
- ein einheitlicher europäischer MWST-Satz? Zur Information, die in der EG gültige Bandbreite ist zur Zeit von 1% (Belgien) bis zu 33 1/3% in Frankreich, wenn auch nur für besondere Warengruppen.

Nicht den Geldbeutel sondern unser persönliches Umfeld betreffend sind folgende Beispiele:

- Einführung des zur Zeit häufig diskutierten Ausländerwahlrechtes für ausländische Mitbürger aus den Staaten des europäischen Binnenmarktes. Zur Erinnerung, nachstehende Staaten gehören zur EG und werden ab 1. 1. 1993 Mitglieder des europäischen Binnenmarktes sein: Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Spanien, Vereinigtes Königreich (Großbritannien).

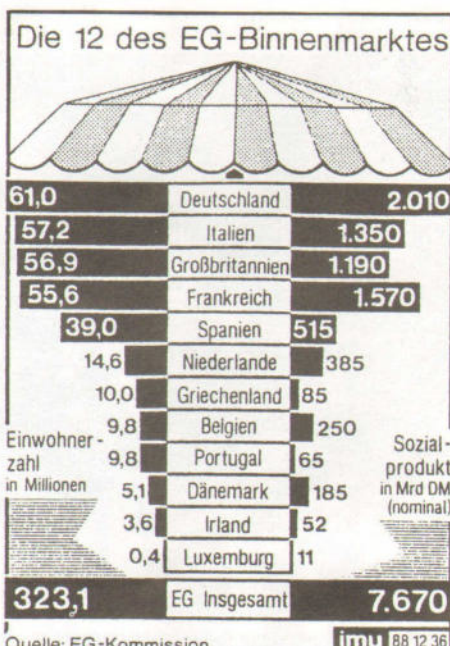
- Wegfall der Grenzkontrollen bei Reisen innerhalb des europäischen Binnenmarktes.

Wir sind sicher, daß diese und noch viele andere Problemkreise durch die unvermeidliche EG-Bürokratie diskutiert werden und je nach Interessenlage Pro und Kontra Reaktionen, geistreiche und unseriöse Kommentare nach sich ziehen werden. Eines sollte uns aber klar sein, vieles von dem was heute unter der Flagge "1992" behandelt wird, hätte ohnehin in Angriff genommen werden müssen. Durch den Fixpunkt "1992" ist es für alle Beteiligten leichter geworden, strittige Themen zu diskutieren und Streitfragen zu klären.

Einige kennen bereits jetzt die großen Gewinner des Jahres 1992. Neben Italien, Spanien, Großbritannien findet man auch den Namen der BR Deutschland. Zweckoptimismus? - Ein Grund der Zukunft zufrieden entgegen zu sehen? Mit Sicherheit nicht! Als Gegenargumente werden immer wieder hohe Standortkosten bis hin zu den Kosten für den Umweltschutz angegeben. Auch das sind Themen, die in der Konsequenz uns alle angehen und als Herausforderung betrachtet werden sollten.

Ebenso wie die Gewinner des Jahres 1992 werden auch heute schon die Verlierer aufgeführt. Da nach allgemeiner Lebenserfahrung ohnehin alles anders kommt als man vorher denkt, ersparen wir uns die Auflistung dieser Ländernamen. Klar ist jedoch, daß Staaten mit sehr stark protektionierten d.h. geschützten Märkten es schwer haben dürften den Meilenstein 1992 zu schaffen. Veraltete Industriestrukturen, unbewegliche Unternehmen haben, so sehen es heute die meisten Beobachter, ab 1992 keine Überlebenschance. Eines ist sicher, 1992 wird zu einem härteren Wettbewerb führen und die Spreu wird sich sehr schnell vom Weizen trennen. Nur die besten Unternehmen werden international wettbewerbsfähig bleiben können. Warum? - Darüber mehr in der nächsten Ausgabe von CASE Aktuell.

Karl H. Grasskamp



## Mitteilungen in Kürze

**KÖLN/WIEN.** Die halbstaatliche österreichische Steyr-Daimler-Puch AG führt Gespräche mit der Klöckner-Humboldt-Deutz AG (KHD) über eine Zusammenarbeit in der Traktorenproduktion.

**HOUSTON.** Im Jahre 1988 stand Tenneco auf Platz 42 der Rangordnung der nordamerikanischen Großunternehmen (1987 Platz 32). Die Veränderung ergibt sich aus dem Verkauf des Ölgeschäfts.

**RACINE.** Der Coporate Vice President Purchasing and Traffic, Harry F. Hardy ist in den Ruhestand getreten. Sein Nachfolger, Alfred J. Mulvey, Vice President Purchasing and Organisation besuchte das Neusser Werk am 21. März 1989.

**WALTON.** Richard A. Seagrave, Vice President AG Manufacturing (Europe) hat die Firma verlassen. An seine Stelle ist James F. Partlowe getreten.



## Müssen eigentlich so hohe Fehlzeiten sein ?

Krankheitsbedingte Fehlzeiten reduzieren - aber wie ?

z.B. krankheitsbedingte Fehlzeiten

Im Rahmen unserer Bemühungen, die krankheitsbedingten Fehlzeiten zu reduzieren, haben wir vor einiger Zeit mit dem Betriebsrat eine Betriebsvereinbarung über die Beschäftigung an sog. "Schonarbeitsplätzen" abgeschlossen.

Von Schonarbeitsplätzen wird gesprochen, wenn ein Betrieb für bedingt arbeitsfähige Mitarbeiter besondere Arbeitsplätze schafft oder bereitstellt, die von den an sich arbeitsunfähigen Mitarbeitern ausgefüllt werden könnten.

In der vorliegenden Betriebsvereinbarung ist der Begriff "Schonarbeitsplatz" wie folgt definiert:

"Ein Schonarbeitsplatz ist ein Arbeitsplatz, der firmenseitig für zuvor erkrankte - inzwischen jedoch weitestgehend genesene, aber in ihrer Leistungsfähigkeit eingeschränkte Mitarbeiter besonders geschaffen und bereitgestellt wird und von diesen Mitarbeitern ausgefüllt werden kann. Bei diesen Schonarbeitsplätzen handelt es sich um Arbeitsplätze, an denen leichtere Hilfstätigkeiten, auch bei eingeschränkter körperlicher Leistungsfähigkeit, verrichtet werden können".

Hierzu gehören u.a. Arbeitsplätze für Bürohilfskräfte, Werkzeugausgeber, Boten u.s.w. Arbeitsunfähigkeit im Sinne der Kranken- und Unfallversicherung liegt vor, wenn der Mitarbeiter nicht oder nur auf die Gefahr hin, seinen Gesundheitszustand zu verschlimmern, fähig ist, seiner Erwerbstätigkeit nachzugehen. Für die Beantwortung dieser Frage kommt es also immer auf die zuletzt ausgeübte Tätigkeit an. Bei der Definition "Arbeitsunfähigkeit" ist zu beachten, daß als entscheidender Maßstab die Unfähigkeit des Mitarbeiters an zu sehen ist, die zuletzt verrichtete Erwerbstätigkeit fortzusetzen.

### Was ist zu beachten?

Wenn der Mitarbeiter bereit ist, einen "Schonarbeitsplatz" einzunehmen, muß sichergestellt sein, daß die berufsgenossenschaftliche oder kassenärztliche Heilbehandlung auf keinen Fall ungünstig beeinflußt werden kann. Zur Beurteilung dieser Frage ist es erforderlich, daß ein Arzt, z.B. der behandelnde Hausarzt oder der Betriebsarzt darüber entscheidet, ob der Mitarbeiter in der Lage ist, ohne Verschlimmerungsgefahr eine solche Tätigkeit auszuüben. Der Mitarbeiter selbst kann diese Entscheidung nicht treffen.

### Wie erfolgt die Bezahlung an einem "Schonarbeitsplatz"?

Für die Dauer der Arbeit an einem "Schonarbeitsplatz" erhält der Mitarbeiter wie bei der Lohnfortzahlung den Durchschnittsverdienst der letzten 3 Monate.

Bei näherer Betrachtung der vorstehenden Ausführungen ist es vielleicht in manchen Fällen möglich, eine Arbeitsunfähigkeit durch eine Tätigkeit an einem "Schonarbeitsplatz" zu ersetzen. Das wäre doch ein Weg, das eingangs geschilderte Problem in unserem Unternehmen anzugehen.

Denken Sie doch einmal darüber nach!

F. G. Stenz

## Neue Klein-Schlepper-Serie für GaLa-Bau und kommunale Serviceaufgaben von J I Case

Ob in der Landwirtschaft, im Garten- und Landschaftsbau, in Baumschulen, in Tierzuchtbetrieben und in Gestüten, ob für kommunale Pflegearbeiten oder für den Winterdienst - die neuen Kleinschlepper der Serie 200 der J I Case GmbH, Neuss/Rhein, sind zwölf Monate im Jahr unentbehrliche Helfer für zahlreiche Serviceaufgaben. Die drei Modelle mit Motorleistungen von 17, 23 und 29 PS sind wendig, schnell und sparsam im Verbrauch, Serienmäßig sind sie mit Zweiradantrieben ausgestattet, wahlweise stehen Allradantriebe zur Verfügung.

Variationsfähig ist die Zapfwellen-Anordnung: am Heck, in der Mitte, an der Front; der einzelne und/oder kombinierte Geräteanschluß berücksichtigt individuelle Vorstellungen.

Der Typ 275 ist das Flaggschiff der kleinen Flotte. Die Leistung des 21-kw-Dreizylinder-Diesels bildet zusammen mit dem Synchrongetriebe, das sich in neun Vorwärts- und drei Rückwärtsgängen schalten läßt, eine dynamische Einheit; fließende Schaltübergänge sichern eine ruhige Fahr- und Arbeitsweise. Eine Drehstromlichtmaschine von 35 Ampere liefert bei Nachteinsatz ausreichende Energiereserven für zusätzliche Arbeitsscheinwerfer.

Der mittlere Typ 255 wird von einem 17-kw-Dreizylinder-Diesel angetrieben; er hat ebenfalls ein Schaltgetriebe mit neun Vorwärts- und drei Rückwärtsgängen. Die kleinste Maschine in der Reihe, der Typ 235, hat einen 13-kw-Diesel und wahlweise ein Schaltgetriebe mit sechs Vorwärts- und zwei Rückwärtsgängen oder einen hydrostatischen Antrieb mit stufenloser Schaltung.

Die Case IH-Schlepper der Serie 200 zeichnen sich durch ihre geringen Wendekreise aus: Der innere Wendekreis beträgt beim Typ 275 drei Meter, beim Typ 255 2,80 m und der kleinste in der Reihe ist mit 2,20 m auf engstem Raum manövrierbar. Die Schlepper sind für den öffentlichen Straßenverkehr zugelassen.



Der Case IH-Kompaktschlepper Typ 255 nimmt mit 23 PS Antriebsleistung die mittlere Position innerhalb der 200er-Serie ein.

### Einige technische Daten der Case IH-Schlepper Serie 200

Typ	235	255	275
Motorleistung kW/PS	13/17	17/23	21/29
Nenn Drehzahl l/min	2700	2800	2700
Hydraulikpumpe l/min	13	18	28
Radstand m	1,42	1,68	1,80
Länge m	2,61	2,84	3,02
Breite m	0,94	1,20	1,37
Höhe m	2,00	2,08	2,16
Bodenfreiheit m	0,28	0,37	0,32
Wendekreis innen m	2,25	2,80	3,00
Betriebsgewicht kg	610	880	1180
max. Fahr- geschw. km/h	20	20	20



Das Trio der neuen Case IH-Kompaktschlepper der Serie 200. Von rechts: der kleinste Schlepper Typ 235, der Typ 255 und das mit 29 PS Antriebsleistung stärkste Gerät, der Typ 275.



## Leserbrief zu CASE IH aktuell vom Februar (Nr. 1/89)

Parkmöglichkeiten auf dem Gelände des Neusser Reiter- und Rennvereins

Dem, der auf dem Gelände der Rennbahn parkt, stellen sich im Zusammenhang mit diesem Artikel einige Fragen an den Verfasser:

1. Wer ist verantwortlich für die Parkordnung?
2. Gibt es privilegierte Personen, die direkt neben der Parkwächterloge parken dürfen?

Dadurch, daß beim Parken keine Einweisung erfolgt, ist die Zufahrt zum Parkplatz oft zugeparkt. Reklamationen beim Werkschutz brachten keine Abhilfe.

Beim Parken werden zwischen den einzelnen Fahrzeugen zu große Lücken gelassen, wodurch ca. 20 Prozent des vorhandenen Parkraums nicht genutzt werden können.

Übrigens - wenn Sie mal auf den Parkplatz fahren - es ist Vorsicht geboten, die neu angelegte Drainage ist eine Fallgrube.

**Volker Groberg**

## Führungswechsel bei Case Vibromax

Die Herren Wolfgang Szybowicz, Generaldirektor, und Hartmut Deussen, Finanzdirektor, schieden im März dieses Jahres aus dem Unternehmen in Düsseldorf aus. Daraufhin wurde die Organisation der Case Baumaschinen-Gruppe angegliedert.

Die sich daraus ergebenden organisatorischen Änderungen traten bereits in Kraft:

– Das Werk untersteht Filip Filipov, Vizepräsident Baumaschinen-Produktion Europa. Die Position des Werksdirektors in Düsseldorf wird noch besetzt.

– Der Vibromax-Vertrieb ist in die europäische Baumaschinen-Vertriebsorganisation unter Leitung von Herrn Franz Olzinger, Vizepräsident Baumaschinen-Vertrieb Europa, eingegliedert worden.

– Vibromax-Marketing steht unter der Leitung von Stephen W. Scott, Vizepräsident Baumaschinen-Marketing. Ein Marketing-Direktor für Vibromax-Verdichtungsmaschinen wird noch ernannt.

– Die Konstruktion bei Vibromax ist nun Teil der Case Entwicklungsorganisation, der John C. Schulz vorsteht.

– F. Filipov und F. Schneiderhan wurden anstelle der beiden ausgeschiedenen Herren zu Geschäftsführern bestellt.

## Die 80er Jahre und die Preise

Anstieg der Verbraucherpreise  
in %



## Niederlassungs-Tagung am 20. und 21. Februar 1989 im Schulungszentrum Glehn

Am 20. und 21. 2. 1989 fand in Glehn von der Case Poclair Organisation eine Niederlassungsleiter-Tagung statt, an der acht Niederlassungsleiter aus ganz Deutschland teilnahmen.

Herr Olzinger, als Vice President Sales Europe, ließ es sich nicht nehmen, persönlich an beiden Tagen anwesend zu sein, um sich aus erster Hand zu informieren.

Die Verkaufsanalyse des Jahres 1988 zeigte eine erfreuliche Umsatzentwicklung. Während im Jahre 1987 Geräte, Ersatzteile und Dienstleistungen im Werte von DM 107,7 Mio verkauft werden konnten, stieg der Umsatz in 1988 auf DM 121,9 Mio.

Trotz verbesserter Baukonjunktur hielt der starke Wettbewerbsdruck unvermindert an, so daß die Margenentwicklung hinter den Erwartungen zurückblieb. Case Poclair erzielte in allen Produktbereichen erhebliche Zuwächse. Bei Case Vibromax Verdichtungsgeräten wurde der Umsatz im Jahre 1988 um 50% gesteigert und ein beträchtlicher Anteil Neukunden gewonnen.

P. Scholz, als Controllor, ging im Detail auf die Entwicklung der Umsätze, Margen und Kosten in den verschiedenen Niederlassungen ein, von denen die meisten im Jahr 1988 einen positiven Trend zeigten.

Von besonderem Interesse waren die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung, die von Herrn B. Schuhmacher vorgestellt wurden. 54% der Case Poclair Mitarbeiter hatten sich an dieser Umfrage beteiligt, die interessante Erkenntnisse zutage brachte.

Große Erwartungen setzt Case Poclair in das neue Geschäftsjahr, welches unter dem Motto "Highlights 1989" steht. Als besonderes Ereignis steht die BAUMA, die größte Baumaschinenausstellung der Welt, vor der Tür. Zum ersten Mal präsentiert Case alle Produkte in ein und demselben Look. Im Vordergrund des Ausstellungsprogrammes stehen die Produkteinheiten, wie der neue Baggerlader 580K, der neue Midihydraulikbagger 488 und der Hydraulikbagger der Mittelklasse 1088.

Gezielte Marketinganstrengungen in allen Bereichen sowie der Ausbau der Verkaufsorganisation stellen mit der Einführung der Neuprodukte die wesentlichen Maßnahmen in diesem Geschäft dar.

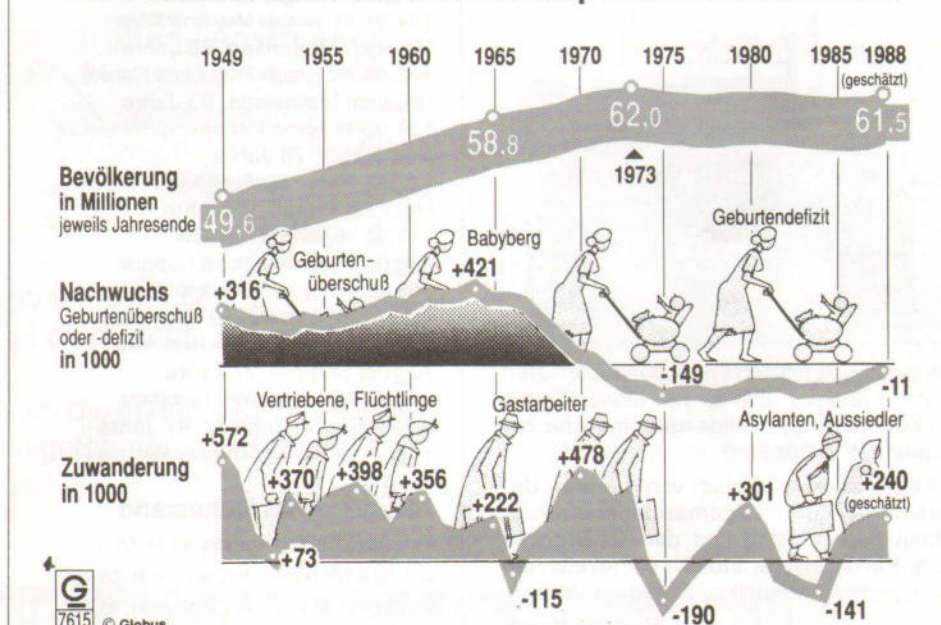
**W. Klack**

## Mehr Bürger, weniger Babys

Als die Bundesrepublik am 24. Mai 1949 gegründet wurde, zählte sie weniger als 50 Millionen Einwohner. Heute sind es 61,5 Millionen – zwölf Millionen mehr als vor 40 Jahren. Doch dieser Anstieg ist nur zu einem kleinen Teil auf die Kinderzahl der Deutschen zurückzuführen. Zwar gab es bis 1971 Geburtenüberschüsse – die 60er Jahre brachten sogar einen Babyboom –, aber von 1972 bis 1988 registrierten die Statistiker in Wiesbaden Jahr für Jahr Geburtendefizite. Der Bevölkerungszuwachs hat andere Grün-

de. Er ergab sich aus Zuwanderungen von Gebietsfremden. In den ersten Jahren kamen vor allem Vertriebene aus den Ostgebieten des ehemaligen Deutschen Reiches sowie Flüchtlinge aus der "DDR". Mit dem Bau der Berliner Mauer im Jahre 1961 wurde der Flüchtlingsstrom schmaler. Dafür strebten immer mehr Gastarbeiter in die Bundesrepublik. Zwar ebte Mitte der 70er Jahre mit dem Entstehen der Arbeitslosigkeit deren Zustrom ab, doch stieg in den letzten Jahren die Zahl der Aussiedler und Asylanten.

## Die Lebenskurve der Bundesrepublik Deutschland





## Auszeichnung für einen verdienten Händler

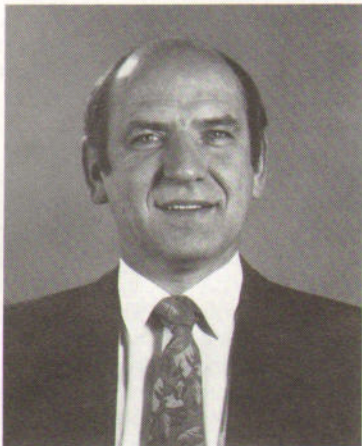
J. Turnbull, Vizepräsident für den Verkauf von Case IH-Landmaschinen in Europa, überreicht Heinz Dieter Beinhold (links), Geschäftsführer der Firma Mager & Wedemeyer aus Oyten bei Bremen, eine Urkunde für besondere Leistungen im vergangenen

Jahr in Niedersachsen. Mit einem Marktanteil von 20,7% hat das Großhandelsunternehmen zusammen mit der schlagkräftigen Fachhändlerschaft die Marktführerposition der Case IH-Traktoren in Niedersachsen erreicht.  
**F. Mosters**



## Personalien

Mit Wirkung vom 1. Februar 1989 wurde Herr Friedrich Mosters zum Marketing-Direktor ernannt.



Er erhält damit die Verantwortung für folgende Marketing-Bereiche:

- Marketing Planung
- Preise und Verträge
- Produkt Marketing
- Werbung und Verkaufsförderung

und ist zuständig für die Koordination der Bereiche

- Auftragsabwicklung
- techn. Kundendienst und Produktzuverlässigkeit
- Schulungszentrum

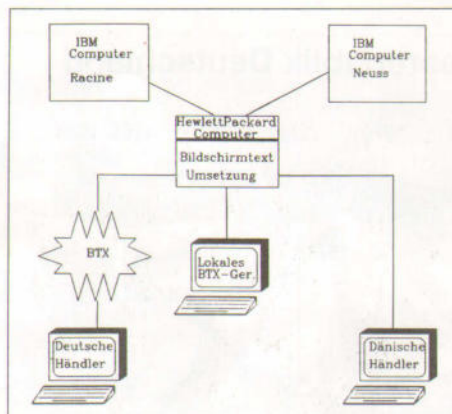
Herr Mosters hat 1966 seine technische Ausbildung in unserem Hause abgeschlossen, anschließend sein Landmaschinen Studium absolviert und unmittelbar nach dem Studium seine berufliche Laufbahn in unserem Hause im Kundendienst begonnen.

Die qualifizierte Ausbildung und die erfolgreiche Tätigkeit im Unternehmen befähigen Herrn Mosters im besonderen Maße für die neue Position.

## Händlerkommunikation über BTX

Im Laufe dieses Geschäftsjahres, voraussichtlich im Juni, wird unser Unternehmen ein Pilotprojekt starten: unseren Händlern anfangs den fünf größten Ersatzteilkunden - soll der Zugriff auf aktuelle Daten des Ersatzteillagers Heidelberg ermöglicht werden. Es sollen Bestands-, Ersetzungs- und Preisinformationen zur Verfügung gestellt werden und eine Erfassung von Sofortaufträgen angeboten werden.

Um den Händlern den Einstieg in die computergestützte Kommunikation möglichst kostengünstig zu gestalten, wurde von uns das Medium Bildschirmtext gewählt (nicht zu verwechseln mit Videotext, was viele bereits von ihrem Fernseher her kennen).



An laufenden Kosten entstehen für unseren Partner lediglich DM 8.- pro Monat für ein BTX-Modem und Telefongebühren für die Dauer der Verbindung.

Bildschirmtext wird auch von anderen Unternehmen der Landmaschinenbranche (John Deere, Stahl) und der Kfz-Branche (u.a. BMW, Toyota, Suzuki) eingesetzt, um die Händlerkommunikation zu organisieren.

**S. Hennebach**

## Persönliches

### Geburten

- Dieter Buge, Abt. 764  
\* 23. 02. 89, Sohn Patrick und Tochter Nadine
- Michael Frommen, Abt. 942  
\* 26. 02. 89, Sohn Denis Carsten
- Gerd Gosemärker, Abt. 516  
\* 13. 03. 89, Sohn Dirk
- Ihsan Kahraman, Abt. 566  
\* 30. 01. 89, Tochter Emele
- Ahmet Kayacan, Abt. 301  
\* 28. 02. 89, Sohn Ilyas
- Lussiore Malune, Abt. 761  
\* 01. 02. 89, Tochter Valeria
- Werner Neis, Abt. 727  
\* 20. 01. 89, Tochter Kerstin
- Heinz-Dieter Stass, Abt. 942  
\* 04. 02. 89, Tochter Pia
- Ramis Ugurlu, Abt. 362  
\* 13. 02. 89, Sohn Emren
- Roland Wawra, Abt. 764  
\* 16. 02. 89, Sohn Marvin
- Ibrahim Yigiter, Abt. 742  
\* 31. 01. 89, Tochter Eda

### Hochzeiten

- Gerd und Linda Gösemärker  
Abt. 516, am 13. 02. 89
- Stephan und Manuela Meyer  
Abt. 723, am 02. 03. 89
- Heinz-Gerd und Ellen Wüst (fr. Noethlings)  
Abt. 921, am 09. 12. 88

### Goldhochzeit

- Hans und Gertrud Freis  
vormals Rep. Schlosserei, am 10. 02. 89

### Sterbefälle

- Hermann Bresser, 78 Jahre  
† 22. 03. 89, vormals Schlepper-Montage
- Heinrich Deuster, 80 Jahre  
† 26. 02. 89, vormals Motor-Fertigung
- Hermann Görissen, 81 Jahre  
† 03. 03. 89, vormals Einkauf
- John Henry Haaker, 75 Jahre  
† 05. 01. 89, vormals Fil. Hamburg
- Günter Hesse, 54 Jahre  
† Februar 89, vormals Werkzeugbau
- Heinrich Krings, 89 Jahre  
† 04. 01. 89, vormals Maschinenführer
- Heinrich Matheisen, 86 Jahre  
† 23. 03. 89, vormals Produktions-Planung
- Heinrich Matheisen, 83 Jahre  
† 24. 02. 89, vormals Verwaltung/RW-Verkauf
- Kurt Naust, 76 Jahre  
† 21. 02. 89, vormals Entwicklung/Werkstatt
- Heinrich Patten, 95 Jahre  
† 18. 02. 89, vormals Holzlager
- August Pissowotzki, 87 Jahre  
† 28. 02. 89, vormals Betr. Inspektion
- Johannes Scherz, 82 Jahre  
† 08. 02. 89, vormals Werk Heidelberg
- August Schmitt, 77 Jahre  
† 20. 01. 89, vormals Werk Heidelberg
- Adam Simon Schmitz, 47 Jahre  
† 24. 02. 89, vormals Schlepper Montage

### Alles Gute im Ruhestand

- Edgar Förster, Abt. 424, ab 31. 03. 89
- Christa Moberg, Abt. 961, ab 31. 03. 89
- Franz-G. Stenz, Abt. 968, ab 31. 03. 89