



Zeitung für die Mitarbeiter der deutschen
Case-Organisation.



aktuell

J I Case

Ein Tenneco - Unternehmen



8. Jahrgang, Nr. 1, Februar 1990

Case IH startet mit einer
neuen Schlepper-Generation
in der Klasse
von 90 bis 110 PS

**Über 1.000
Fachhändler
kommen zur
Premiere in
die Neusser
Stadthalle.**



Einer der ersten Maxxums im Feldeinsatz

Drei Tage wird Neuss/Rhein Treffpunkt von über 1.000 Landmaschinenhändlern aus der ganzen Bundesrepublik und den Niederlanden. Anlaß der Großveranstaltung in der Neusser Stadthalle: Case IH stellt seinen Vertriebspartnern eine neue Ackerschlepper-Serie vor, mit der der im langsamen Aufwärtstrend befindlichen Landwirtschaft neue Impulse gegeben werden sollen.

Den Teilnehmern wird in einer Multi-Media-Schau die neue Linie präsentiert. Schließlich waren die neuen Schlepper schon lange im Gespräch, einige liefen seit geraumer Zeit in der Bundesrepublik als „Erlkönige“, doch wußte außer den Mitarbeitern von Case IH keiner genaueres, weder über

die Technik, noch über das Design, zu sagen. Nun ist es soweit – die ersten Schlepper der neuen Generation werden den kritischen Betrachtern vorgestellt.

**Leistungsklasse
zwischen 90 und 110 PS**

Die neuen Schlepper mit der Bezeichnung „Maxxum“ liegen in der Leistungsklasse zwischen 90 bis 110 PS. Case IH wird etwa ab Mitte des Jahres mit der Deutschland-Ausführung die Lieferungen an den Kunden beginnen. Die Produktion für den internationalen Markt lief bereits vor einigen Monaten an.

Die Maxxums wurden in Neuss entwickelt – rund fünf Jahre benötigten

Case-Ingenieure von der ersten Konstruktionszeichnung bis zum serienreifen Produkt. Mit dieser Leistung unterstrichen die Neusser ihre Stellung als europäisches Entwicklungszentrum innerhalb des internationalen Case-Konzerns.

**Endfertigung
im Neusser Werk**

Auch die Endfertigung geschieht im modernst ausgerüsteten Neusser Produktionswerk. Einzelne Baugruppen werden von Case-Schwesterwerken außerhalb Deutschlands hergestellt. Die Vorbereitungen für die Fertigung der neuen Schlepper-Generation liefen bereits Mitte der letzten Jahre an.

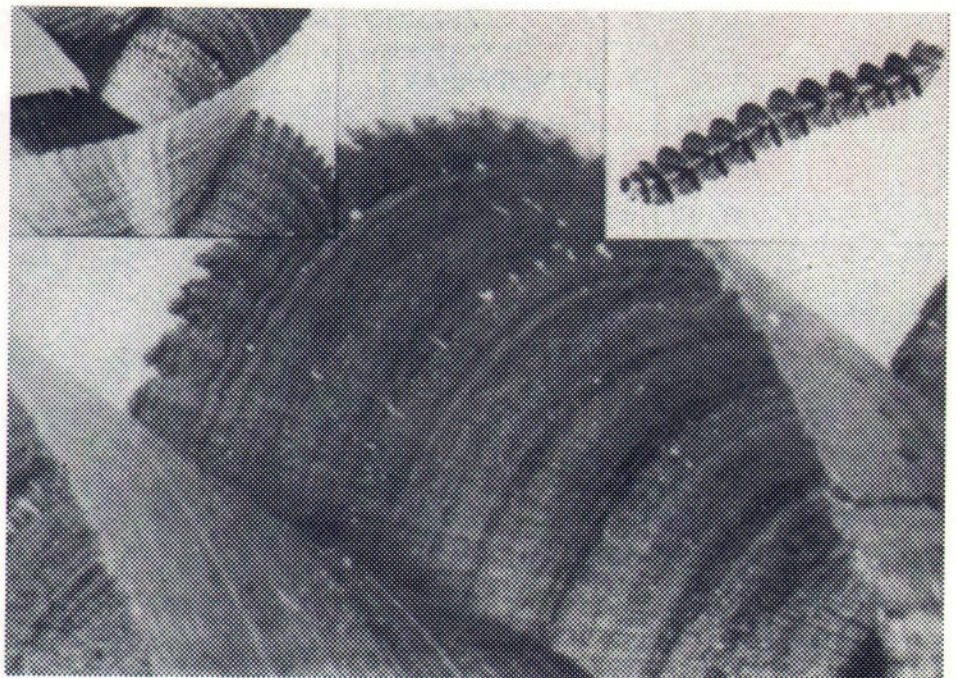
F. Mosters



Weihnachtsrätsel

Für das Redaktionsteam ist es erfreulich, daß sich am Preisrätsel auch unsere ehemaligen Mitarbeiter zahlreich beteiligt haben. Da der Abgabetermin nach dem Redaktionsschluß für diese neue Ausgabe liegt, werden wir die Gewinner in der nächsten Ausgabe bekanntgeben.

Übrigens – haben Sie richtig geraten? Es handelte sich um einen Drehspan! Die Zahl der angezeigten Unfälle, die als verletzten Körperteil die Augen betreffen, ist erheblich. Ein Teil dieser Verletzungen ist sicher auch auf Drehspäne zurückzuführen. Unser Preisrä-



sel sollte mit dazu beitragen, auf die Unfallgefahren hinzuweisen, gegen die man sich mit persönlichen Schutzausrüstungen schützen kann.

Mitteilungen in Kürze

Neuss –

Herr **Hans Josef Granderath** (Prokurist) hat mit sofortiger Wirkung die Nachfolge von Herrn Michael Waterhouse, der zum Schwesterunternehmen Case Vibromax gewechselt ist, als Leiter Einkauf und Verkehrswesen angetreten.

Zum Nachfolger von Herrn Hans Josef Granderath wurde Herr **Werner Theisen** als Leiter Disposition und Versand ernannt.

Herr **Franz Peter Schmitz** wurde mit sofortiger Wirkung zum Leiter Logistik ernannt.

Herr **Herbert Wolf** ist in Erweiterung seines bisherigen Verantwortungsbereichs als Leiter Information Services (Europe) für folgende Datenverarbeitungsbereiche zuständig:

IS Manufacturing - Deutschland
IS Marketing & Finanzen - Deutschland
IS Data Center Deutschland
IS Manufacturing England
IS Marketing & Finanzen England
IS Data Center England
IS Marketing & Finanzen Frankreich

“Just-in-time” – neue Aufgaben – neue Lösungen

Hubert Boddenberg, seit dem 1. Januar Geschäftsführer bei Case Vibromax für den Fertigungsbereich (siehe unser Portrait in dieser Ausgabe), bringt frischen Wind ins Haus.

“Just-in-time” ist ein Reizwort. Mit dem Begriff, den fast jeder von Ihnen schon einmal gehört hat, werden oft negative Bedeutungen in Verbindung gebracht. Dabei ist jedoch den wenigsten Mitarbeitern bekannt, daß wir mit “Just-in-time” lediglich über einen neuen Ansatz sprechen, das, was unsere Kunden wollen, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen, gleichbleibenden Qualität, am richtigen Ort und in der richtigen Menge zu produzieren und auszuliefern.

Die Kernaussage des Begriffs bedeutet also nichts anderes, als daß jede Aktivität, die nicht mittelbar oder unmittelbar zur Wertschöpfung am Produkt beiträgt, überflüssig ist und deshalb verhindert werden muß.

Wir können als typisches Beispiel die Durchlaufzeit nehmen. Bei einem fertigen Produkt oder Ersatzteil gliedert sie sich in 5 Hauptelemente: Fertigungszeit, Inspektionszeit, Transportzeit, Wartezeit und Lagerzeit. Von diesen 5 Elementen erhöht nur die Fertigungs-

zeit den Wert unseres Produktes alle anderen erhöhen lediglich die Kosten; dennoch nehmen sie 95% (!) der gesamten Durchlaufzeit in Anspruch.

Daraus ergibt sich klar, daß all unsere Anstrengungen darauf gerichtet werden müssen, die nicht werterhöhenden Elemente der Durchlaufzeit zu neutralisieren. Als Zielvorgabe sind dabei anzustreben:

1. Vereinfachung von Abläufen und Entscheidungsprozessen
2. Verlegung von Entscheidungsprozessen auf die Arbeiterebene
3. Training und Ausbildung der Mitarbeiter, Förderung ihrer Kreativität
4. Verbesserte Anordnung von Maschinen, um optimalen Materialfluß zu erreichen
5. Strategien zur Qualitätssicherung
6. Programme zur Rüstzeitminimierung
7. Verbesserungen bei der vorbeugenden Instandhaltung
8. Konsequentes Umdenken bei den bisherigen Einkaufsverfahren

Das sind nur einige Punkte zum Thema “Just-in-time”, und es würde den Rahmen dieses Artikels sprengen, hier auf weitere einzugehen.

Humane Arbeitsplätze sind wirtschaftlich

Diese Erkenntnis ist zwar nicht neu, findet jedoch in der Praxis häufig nicht die ihr zustehende Beachtung. Die Mitarbeiter der MOST-Gruppe haben es sich daher zur Aufgabe gemacht, den Humanisierungsgedanken bei der Auslegung von Arbeitsplätzen verstärkt zu berücksichtigen. Eine wesentliche Voraussetzung für die Erreichung des gesteckten Ziels ist die konsequente Anwendung arbeitswissenschaftlicher bzw. ergonomischer Erkenntnisse. Dies bezieht sich insbesondere auf die "Realisierungsphase", denn häufig müssen objektiv geeignete Maßnahmen gegen den Widerstand der betroffenen Mitarbeiter durchgeführt werden, was wiederum zu Akzeptanzproblemen führen kann.

Wie ist dieser Sachverhalt zu erklären ?

Da ist einmal der Widerstand gegenüber anstehenden Veränderungen. Jeder von uns weiß, wie schwer der Abschied von der alten Matratze, dem alten Sessel usw. fällt. Der Hauptgrund für die oft ablehnende Haltung liegt jedoch darin begründet, daß der Mensch über kein Sinnesorgan verfügt, welches ihm eine Rückmeldung über richtiges oder falsches Sitzen (Liegen usw.) gibt. Im Gegenteil. Dadurch, daß man sich an falsche Sitzpositionen o.ä. gewöhnt, kommen die "Alarmsignale" des Körpers meist zu spät. Der Körper weist bereits (irreparable) Schäden wie beispielsweise Bandscheibenschäden auf. Das nachfolgende Beispiel - Kipphebel-Vormontage - soll aufzeigen, wie im konkreten Fall mit relativ einfachen Mitteln ein optimaler Arbeitsplatz eingerichtet werden kann.

Abbildung 1 zeigt den Ausgangszustand. Der Arbeitsplatz ist dadurch gekennzeichnet, daß der optimale Arbeitsbereich nicht hinreichend genutzt wird. Es ist vielmehr erforderlich, den Vormontagevorgang nochmals in zwei Teilvergänge zu unterteilen, wie aus dem Materialfluß aus Abbildung 1 zu ersehen ist. Dies ist im vorliegenden Fall deshalb von besonderer Bedeutung, weil die Stelle mit einem Mitarbeiter besetzt ist, der sowohl ein Rücken- als auch ein Beinleiden hat. Der für die Vormontage eingesetzte Luftschrauber ist extrem laut, so daß auch die übrigen Mitarbeiter beeinträchtigt werden. Darüber hinaus läuft der Schrauber lang-

sam und der austretende Druckluftstrahl ist direkt auf den Mitarbeiter gerichtet. Eine Armauflage fehlt, so daß während des Schraubvorgangs die Arme in einer Zwangshaltung verharren.

Die Bereitstellung der Kipphebel für die Vormontage erfolgt auf dem (viel zu großen) Arbeitstisch, so daß der Mitarbeiter ein Hilfsmittel einsetzen muß (Schürhaken), um die Teile zu sich herüberzuholen. Als Sitzgelegenheit dient ihm ein für Montagearbeiten völlig ungeeigneter Bürostuhl.

Abbildung 2 zeigt das Layout des neu gestalteten Arbeitsplatzes, bei dem die o.a. Mängel eliminiert wurden.

Das Material und die Werkzeuge liegen innerhalb des günstigen Greifraums und

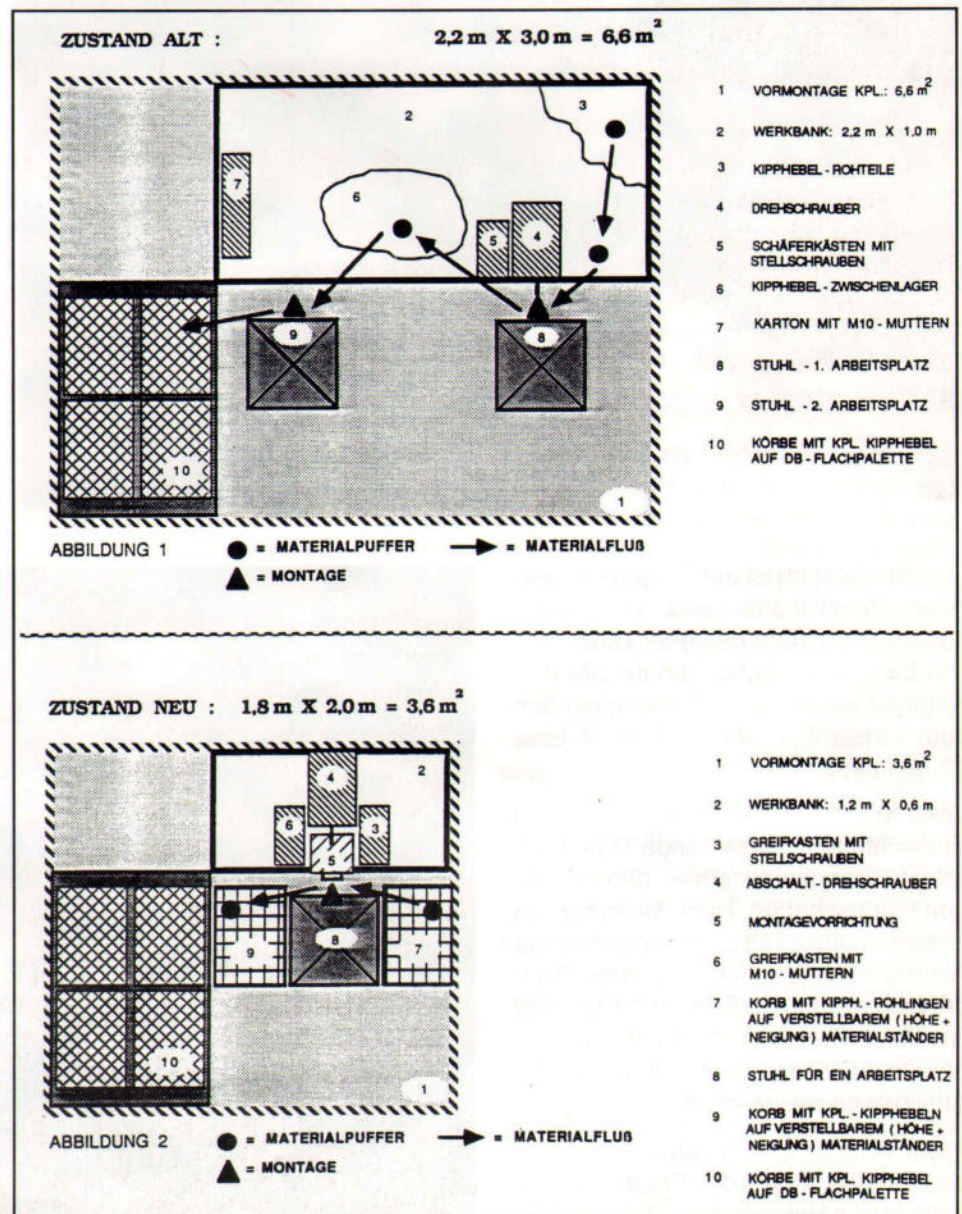
sind somit ohne Körperbewegung erreichbar. Neben einem direkten Humanisierungseffekt für den betroffenen Mitarbeiter, ergaben sich positive Auswirkungen bezüglich des Platzbedarfs dadurch, daß sich die erforderliche Stellfläche nahezu halbierte, sowie bezüglich der übrigen Mitarbeiter durch Reduzierung des Schalldruckpegels durch Einsatz eines geräuscharmen Abschalt-schraubers.

Dadurch, daß der Mitarbeiter permanent in die Planung seines Arbeitsplatzes einbezogen wurde, gab es im vorliegenden Fall keine Akzeptanzprobleme, was sich letztendlich in einer verbesserten Produktivität äußert.

Dr. F. J. Gaksch / J. Marx

Arbeitsbereichslayout

Kipphebel-Vormontage Abt. 737



**BTX-Anwendung bei
Case IH-Händlern**

Mit System in die Zukunft

Im Rahmen eines Pilotprojektes ist es einigen unserer Landmaschinenhändler möglich, mit Hilfe des Mediums Btx direkt mit uns zu kommunizieren.



Informationen: Verfügbarkeit, Ersetzungen und Bestellungen von Ersatzteilen) ermöglicht.

Der Startschuß für das Btx-Händlersystem konnte nach intensiven Vorarbeiten seitens unserer Datenverarbeitung am 7. September 1989 im Hause der Firma Mager & Wedemeyer in Oyten fallen, als dort der erste Anschluß in Betrieb genommen wurde (Bild 1).

Der zweite Anschluß erfolgte am 26. Oktober 1989 bei der Firma B. van Lengerich in Emsbüren (Bild 2 + 3).

Weitere drei Anschlüsse erfolgten am 15. Dezember 1989 bei der Firma Eder in Tuntenhausen, am 20. Dezember 1989 bei der Firma Engbers in Uelsen und am 22. Dezember 1989 bei der Firma Schultz in Münster.

P. J. Möhlen

Das Btx-System ist auf Grund der niedrigen Installations- und Unterhaltskosten besonders geeignet (Anschluß DM 65,-; monatliche Gebühr DM 8,-; Kommunikation wie Telefongespräch zum Ortstarif = DM -,23 für 8 bzw. 12 Minuten).

Weitere Vorteile liegen in der einfachen Einflechtung in bestehende Datenverarbeitungssysteme sowie den günstigen Gerätschaften. Nach Meinung von Experten wird es im Dialogbetrieb keine Alternative zu Btx geben. Von der Bundespost wurden bis Ende 1989 200.000 Btx-Anschlüsse angestrebt, wovon bereits im September 1989 176.000 Anschlüsse realisiert waren.

In der Versuchsphase wird dem Handel der Zugriff zu Daten des Ersatzteil-Zentrallagers in Heidelberg (z.B. Ersatzteil-



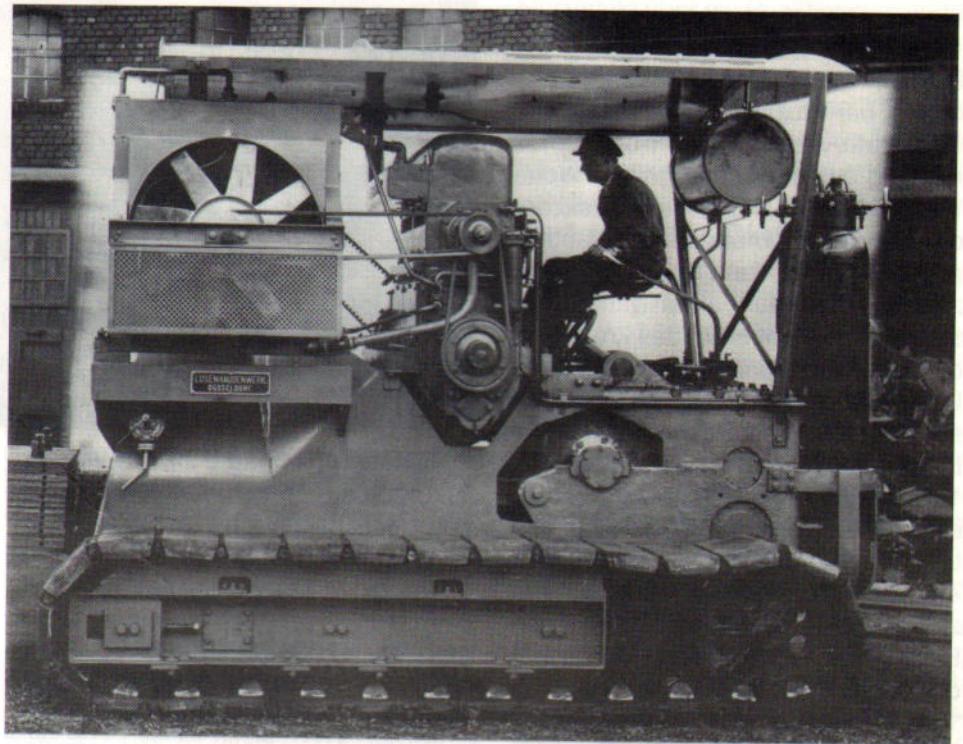
Case Vibromax bestimmt seit mehr als 50 Jahren die Geschichte der dynamischen Verdichtung

Über Rolls Royce und Sputnik zur W 1102

Schwingungsmaschinen waren nicht nur in der Lage, den Baugrund zu erforschen, sondern auch ihn zu verfestigen, also zu verbessern. Aus dieser Erkenntnis entstand aus der Schwingungsmaschine der "Bodenverfestiger", zunächst ein riesiges Ungetüm, das ein kleines Erdbeben zu erzeugen vermochte, dabei aber den Boden - besonders bei Aufschüttungen - hervorragend verdichtete. So beschrieb vor 50 Jahren das damalige Losenhausenwerk, Vorgänger des heutigen Unternehmens Case Vibromax, eine Entwicklung, die Weltkarriere machen sollte.

Nachdem zu Beginn der 30er Jahre die Produktion von Schwingungsmaschinen zur Entwicklung des ersten dynamischen Verdichters der Welt geführt hatten, verlagerte sich die Produktpalette des Werkes an der Schlüterstraße immer schneller hin zu der innovativen Technik. Aus der Festschrift der Case Vorgänger: "Aus der unhandlichen Maschine entstanden die heutigen Geräte, die unter dem Namen 'Los'-Vibromax in vielfältiger Gestalt ihre Dienste bei Bauten aller Art tun und nicht nur mehr den Erdboden, sondern vor allem den frisch eingebrachten Beton auf höchste Festigkeit und Dichte bringen." Einige der 'handlichen' Geräte, die unter der Typen-Bezeichnung 'AT 5000' zu Weltruhm gelangten, waren freilich ware Monster; verglichen mit den Modellen von Case Vibromax, unbewegliche, häßliche Klötze - ohne die jedoch der heutige Straßenbau ebenso undenkbar wäre wie ohne die Erfindung des Rades.

Josef Körfer, langjähriger Mitarbeiter bei Losenhausen und Case Vibromax, der im letzten Jahr verstarb, erinnerte sich noch lange nach seiner Pensionierung an die dramatischen Kapitel der Firmengeschichte, die Case Vibromax zum führenden Verdichter-Hersteller in der Welt machten. Während des Krieges ging das Patent für den legendären 'AT 5000', von dem Case anlässlich der letzten Bauma eines der wenigen erhaltenen Exemplare dem Deutschen Museum in München stiftete, verloren. Körfer: "Die Nazis zwangen die Inhaber zur Freigabe des Patents, um mit der technischen Neuheit den Autobahnbau zu beschleunigen, nachdem das Gerät zuvor bei der Verdichtung des Olympia-Stadions in Berlin brilliert hatte." So



konnten "Wettbewerber" - zuvor gab es keinen Einzigen - von der kontinuierlichen Entwicklung des Losenhausenwerkes profitieren.

Die Einsätze mit dem "AT 5000" beschrieb Josef Körfer als problematisch: "Der Plattenverdichter mußte zum Transport auf Eisenrädern bewegt werden, die man kaum von der Stelle brachte. Oft blieb er im Baustelleneinsatz hängen, wenn die unerfahrenen Unternehmer ihn auf bindigem Material einsetzten." Trotz aller Probleme war der Plattenverdichter für seine Zeit ein Meisterwerk deutscher Ingenieurleistung: Mit seinen 5000 Kilopond erreichte er immerhin 1200 Schwingungen in der Minute.

Anfangs hatte die Verdichter-Produktion nur geringen Anteil an der breitgefächerten Produktion des Losenhausenwerkes. Doch in allen Bereichen machte sich das Unternehmen einen Namen, der für höchste Qualität garantierte. Schwerpunkt waren noch bis Mitte der 60er Jahre die "Los"-Prüfmaschinen, die lange in ihrer Präzision und Unverwüstlichkeit unerreicht blieben - und noch heute in jeder technischen Prüfanstalt der Bundesrepublik und jeder technischen Hochschule zum unentbehrlichen Standard gehören. Auch illustre Kunden wußten die Arbeit des Werkes zu schätzen. Rolls Royce bestellte an der Schlüterstraße. Die vornehmsten

Autos der Welt wurden mit Losenhausen-Maschinen ausgewuchtet, der erstklassige Ruf reichte schon damals weit über West-Europa hinaus: Die Russen testeten ihren ersten "Sputnik" mit Prüfmaschinen der Case-Vibromax Vorgänger.

U. Tückmantel

Sauberkeit und Ordnung im Betrieb

Obwohl unsere Mitarbeiter durch ihre Vorgesetzten und gelegentlich auch durch Beiträge in der Case Aktuell über mangelnde Sauberkeit am Arbeitsplatz aufmerksam gemacht werden, läßt die Sauberkeit und damit auch die Ordnung im Betrieb nach wie vor zu wünschen übrig. Ein trauriges Kapitel ist hier bei auch der Zustand der Sanitäreinrichtungen. Nochmals ergeht daher die dringliche Bitte an alle Mitarbeiter, die Waschräume, sanitären Einrichtungen, Werkstraßen und vor allen Dingen den Arbeitsplatz in einem Zustand zu halten, der jederzeit dem kritischen Betrachter - hierbei sind besonders unsere Besucher, unsere Kunden gemeint - stand hält. Unterstützen Sie durch Ihr Verhalten das Bemühen des Reinigungspersonals, Ordnung und Sauberkeit zu halten. Sprechen Sie Ihren Kollegen an und versuchen Sie, Vorbild zu sein.

K. H. Schmitz

10.000 Höhenmeter
– und 6 Mann im Liegewagen –

Einer von uns

DÜSSELDORF. Daß das Wandern lediglich bei Müllersleuten Lustgefühle hervorrufe, wie ein Volkslied behauptet, ist völlig aus der Luft gegriffen. Wenn Werner Gippert, Betriebsratsvorsitzender bei Case Vibromax, die Wanderschuhe anzieht, dann ist er nicht mehr zu halten. Seit neun Jahren wandert der 55jährige mit fünf Freunden quer und quer durch die Bundesrepublik. "Sechs Leute sind gerade richtig für die Anreise. Die passen nämlich prima in einen Liegewagen", weiß Gippert.

1981 wanderten die sechs Männer zum ersten Mal eine ganze Woche lang: Von Ulm bis Tuttlingen, der Donauquelle entgegen, ein Jahr später führte sie ihre zweite große Wanderung durch den Bayerischen Wald entlang der tschechischen Grenze. Die Bergnamen "Osser", "Arber" und "Drei-Sessel" markieren Wegstrecken einer Bekanntschaft, aus der eine Freundschaft wurde. Werner Gippert: "Beim Wandern kommt man sich näher. Zuerst trafen wir uns nur in einem Sportverein, doch nach den ersten Wanderungen institutionalisierte sich eine feste Gruppe".

1988 unternahm Werner Gippert dann mit zweien der Freunde seine bisher größte Tour: Quer durch die Alpen, von



Oberstdorf im Allgäu bis nach Verona. 21 Tage dauerte die Tour, von der Gippert noch heute schwärmt. Etwa 460 Kilometer Wegstrecke legten die wanderfreudigen Männer in den drei Wochen zurück und überwandern dabei mehr als 10.000 Höhenmeter. Gippert: "Aber das sagt eigentlich wenig über die Wanderung aus. Das Erlebnis der überwundenen Höhe stellt sich erst nach der Tour ein. Entscheidender sind die Erlebnisse unterwegs, die Hütten, in denen man übernachtet, die Menschen, die man trifft und schließlich bewegt man sich ja in einer eindrucksvollen Naturlandschaft."

Der Gewerkschaftler kann mitreißend erzählen. Klare Bilder kann er in seinen Zuhörern wachrufen, wenn er von Näch-

ten auf den Hütten erzählt, der Erschöpfung nach einem ganzen Tag auf den Beinen - und schmunzelnd auch von der Wirkung, die ein halber Liter Rotwein anschließend hat. Im Laufe der Zeit hat Werner Gippert gelernt, die Natur mit anderen Augen zu sehen. Was bei den ersten Wanderungen noch einfach "viel Gegend" gewesen sein mag, bekam Namen im Laufe der Zeit. Auch über die Kultur der Landstriche, die er durchwandert, weiß Gippert einiges. Seit der Wanderung durch die Alpen ist er mit dem Nationalitäten-Konflikt der Südtiroler wortwörtlich "bewandert". 1989, wieder zu sechst unterwegs, beendeten die Wanderfreunde den europäischen Fernwanderweg "E 5". Gippert: "Wir sind zwar an der Adria gewesen, aber uns fehlte noch das Stück von Konstanz nach Oberstdorf. Halbe Sachen soll man nicht machen."

Eigentlich, so erzählt Werner Gippert, sei er immer schon gewandert. Der Betriebsrat: "Aus der bündischen Jugend kam ich während meiner Lehrzeit bei Losenhausen zur IG Metall. Damals gehörte in der Jugendbewegung der Gewerkschaft Wandern einfach noch dazu." Heute hält Werner Gippert sich beim Joggen für seine Wanderungen fit. Obwohl das Wandern sehr anstrengend ist, erholen sich Gippert und seine Wanderfreunde dabei besser als irgendwo im Liegestuhl – nicht zur ungeteilten Freude aller: Da muß die Familie schon ganz schön viel Verständnis aufbringen, zu oft im Jahr geht das nicht." Und warum wandern die Frauen nicht einfach mit? Das, so Gippert, sei aber nun überhaupt nicht dasselbe. Sechs Familien, weiß der Gewerkschaftler, kriegt man schwerer unter einen Hut - und sie passen auch nicht in einen Liegewagen.

U. Tückmantel



Der Berliner Filmproduzent Horst Wendland hat dem Bauernverband der Deutschen in Schlesien 15 Traktoren gespendet. Mitte Dezember erfolgte in München die Übergabe an die schlesischen Bauern. (v.l.n.r.: Hubert Reitor, Anton Mientus, Filmproduzent Horst Wendland und der Vorsitzende des schlesischen Bauernverbandes Thomas Cichon).

Betriebliches Vorschlagswesen bei Case IH

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 1989 haben 15 Mitarbeiter für ihre durchgeführten Verbesserungsvorschläge Geldprämien von insgesamt DM 11.600,- in Empfang genommen. Mag dieser Betrag auch recht bescheiden erscheinen, so zeigt er dem einzelnen Mitarbeiter einen Weg auf, durch Kreativität zusätzliches Geld zu verdienen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens zu steigern.

Das betriebliche Vorschlagswesen bietet den Mitarbeitern aller Bereiche, von der Entwicklung bis zum Vertrieb, Gelegenheit, sich selbst aktiv an der Verbesserung bestehender Arbeitsmethoden, Arbeitsabläufe, der Gestaltung unserer Produkte sowie an der Organisation diverser Dienstleistungen zu beteiligen.

Zusätzliches Geld durch Verbesserungsvorschläge

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

Das "Betriebliche Vorschlagswesen bei Case IH"

1. Was ist ein Verbesserungsvorschlag ?

Verbesserungsvorschläge (VV) sind freiwillige Leistungen, die über den Rahmen des Aufgabenbereiches hinausgehen und zu einer Verbesserung des derzeitigen Zustandes führen. Wird ein eingereicherter Vorschlag durchgeführt, so wird dieser entsprechend der erzielten Einsparung mit einer Geldprämie honoriert.

Als VV gilt u.a. jede Anregung, durch die:

- die Produktivität gesteigert wird,
- Arbeitsmethoden und Arbeitsverfahren vereinfacht und erleichtert werden sowie eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen erzielt wird,
- die Qualität der Erzeugnisse verbessert, Fehler und Ausschub verringert werden,
- die Kosten durch Einsparung an Material und Arbeitszeit gesenkt werden,
- die Ordnung und Sicherheit, insbesondere der Schutz gegen Unfälle und gesundheitsgefährdende Einflüsse, wie

Staub, Gase, Säure, Lärm usw. erhöht werden,

f. bestehende Organisationsformen, wie z.B. das Transport- und Lagerwesen, Büro- und Verwaltungsarbeiten und dergleichen verbessert werden.

2. Teilnahmeberechtigung

Alle Betriebsangehörigen können Verbesserungsvorschläge einreichen. Vorschläge können von einzelnen Mitarbeitern, wie auch von mehreren gemeinsam erstellt werden.

Vorschläge aus dem eigenen Aufgabenbereich, für den der Einreicher in Erfüllung seiner dienstlichen Verpflichtungen Entgelt bezieht, werden nicht prämiert. Ein prämienerberechtigter Vorschlag muß grundsätzlich ein Thema außerhalb des eigenen Aufgabenbereiches beinhalten.

3. Durchführungsordnung

Die Durchführung des betrieblichen Vorschlagswesens ist in den Richtlinien "Das betriebliche Vorschlagswesen der J I Case GmbH" (CNS 0.014.010 N und folgende) sowie in der Betriebsvereinbarung (7-10/85 vom Okt. 1985) geregelt. Die Bearbeitung der eingereichten VV sowie die Bewertung erfolgt anonym, so daß keinem Mitarbeiter durch Einreichung eines Verbesserungsvorschlages irgendwelche Nachteile entstehen können.

4. Prämienhöhe

Die Prämie beträgt grundsätzlich 15 % der zu erwartenden Einsparung an Lohn- und/oder Materialkosten für das erste Jahr nach der Einführung des VV.

In Fällen, in denen eine Berechnung der Ersparnisse nicht möglich ist, wird der Nutzeffekt über ein Punktsystem ermittelt. Hierbei wird die erzielte Verbesserung in Hinblick auf Arbeiterleichterung, Arbeitssicherheit, Qualität sowie der verbesserte Betriebsablauf bewertet. Die maximal zu erreichende Punktzahl liegt bei 50 Punkten, der Punktwert beträgt z.Zt. 15,- DM/Pkt.

Warum wollen Sie es nicht einmal versuchen ?

Sicher wissen auch Sie eine kostenreduzierende Verbesserung, die Sie mit einem VV einreichen sollten.

Durch das BVW bietet sich die Gelegenheit, Probleme aufzuspüren, die durch Vorschläge von Ihnen gelöst werden können. Gleichzeitig sichern wir Ihnen eine für Sie interessante Beteiligung an den erzielten Ersparnissen in Form einer Geldprämie zu.

Wir beraten Sie gern und helfen Ihnen bei der Formulierung des Textes. Setzen Sie sich mit unserem Sachbearbeiter für das BVW bei Case IH, Herrn H. Gronen (Tel. 516), in Verbindung.

Das BVW ist ein geeignetes Instrument, um das bei Ihnen vorhandene kreative Gedankengut zu erschließen. Auf eine Beteiligung am Betrieblichen Vorschlagswesen zu verzichten, hieße: **Wertvolles Kapital ungenutzt lassen.**

W. Krüger



Den ersten Spatenstich am Naturschutzprojekt Lüntener Feld tat der Präsident der Nordrhein-Westfalen-Stiftung Dr. Diether Deneke in Anwesenheit hoher Amtsträger aus der Region. Auf dem 6,5 Hektar großen Areal „Lüntener Feld“ setzt die Firma Haddick einen 20-to-Raupenbagger Typ 1088 von Case Poclair für den naturnahen Ausbau von Fluchtgebieten ein.

Personalien

Seit Januar Geschäftsführer bei Case Vibromax: Hubert Boddenberg

"Ich betrachte mich auch als Katalysator zwischen den Mitarbeitern hier und dem amerikanischen Management", erklärt Hubert Boddenberg. Seit dem 1. Januar zeichnet er als neuer Geschäftsführer für den Fertigungsbereich bei Case Vibromax verantwortlich.

Der 43jährige Plant-Manager machte seinen Diplom-Ingenieur an der Fachhochschule Köln, später studierte er zusätzlich an der Verwaltung & Wirtschaftsakademie der Universität Köln. Von 1968 bis Anfang 1985 war Hubert Boddenberg für die Kölner Fordwerke tätig und machte sich in der Automobilbranche mit Verkauf, Material-Wirtschaft, Fertigungsplanung und Datenverarbeitung vertraut. 1985 wechselte er nach Bad Homburg zu Vickers in die Zulieferindustrie. Dort leitete er zwei Jahre Logistik und Einkauf aller europäischen Werke. In den beiden letzten Jahren war Hubert Boddenberg dort als Werksleiter tätig. Mit klarem Konzept stieg Hubert Boddenberg im neuen Jahr jetzt bei Case Vibromax ein. "Ehrlichkeit und Ungeduld" lautet die Selbsteinschätzung seines größten Stärken, mit denen er bei Case Vibromax ein Team von Mitarbeitern motivieren und formen will. Gleich zu Beginn steckte Hubert Boddenberg vordringliche Ziele für das erste Jahr im neuen Jahrzehnt ab: "Wir werden unsere Flexibilität erhöhen, um Kundenwünsche schneller erfüllen zu können. Jede Art Verschwendung muß verhindert werden. Es geht nicht an,



daß wir Geld für etwas ausgeben, das anschließend wieder verschrottet wird. Wir werden nur noch das produzieren, was nötig ist."

Hubert Boddenberg will erreichen, daß Mitarbeiter, Führungskräfte und Betriebsrat hier zielgerichtet zusammenarbeiten. "Mein erster Gesprächspartner am ersten Arbeitstag war der Betriebsrat", erzählt der Geschäftsführer. Er, so Boddenberg, sehe den Betriebsrat als wichtige Kraft neben Mitarbeitern und Management an, und ließ gleich Taten folgen: Zur Förderung des verstärkten Miteinanders wurden der Betriebsratsvorsitzende und sein Stellvertreter dann auch gleich zu einer Schulungsmaßnahme für führende Mitarbeiter eingeladen.

In seiner knappen Freizeit verfolgt Hubert Boddenberg zwei Hobbies: Briefmarken sammeln und Rucksack-Reisen. "Briefmarken habe ich schon als Kind gesammelt, und so war ich zumindest durch die Marken mit allen Ländern der Erde vertraut. Vielleicht rührt daher auch ein Stück meiner Reiselust".

Ab 1. März Geschäftsführer bei Case IH: Dieter Zimmermann

Am 1. März 1990 wird Herr Dieter Zimmermann seine Tätigkeit als Geschäftsführer Personal und Recht und als Arbeitsdirektor in unserem Unternehmen aufnehmen.

Herr Dieter Zimmermann ist 43 Jahre alt, verheiratet und hat einen Sohn. Er ist Diplomkaufmann. Nach dem Abitur absolvierte er sein Studium an der Universität Mannheim.

Seit mehr als 15 Jahren ist Herr Dieter Zimmermann im Personal- und Sozialwesen in verschiedenen Produktionsbereichen eines deutschen Maschinenbau-Konzerns tätig gewesen.

Wir wünschen ihm in seiner neuen Position viel Glück, Erfolg und eine gute

Zusammenarbeit, um zum Nutzen des Unternehmens und seiner Mitarbeiter tätig zu werden.



Persönliches

Geburten

Kemal Akkus, Abt. 764

* 19. 12. 89, Tochter Esra-Nur

Celal Erciyas, Abt. 755

* 28. 11. 89, Sohn Yasin

Michael Gerhardt, Abt. 550

* 22. 12. 89, Tochter Caroline

Birgit Hofheinz, Abt. 970

* 11. 12. 89, Sohn Simon

Norbert Jeske, Abt. 381

* 01. 01. 90, Tochter Kathrin

Marianne Keller, Abt. 970

* 20. 11. 89, Tochter Kathrin Christiane

Dieter Lehnert, Abt. 976

* 26. 11. 89, Sohn Andreas

Nazmi u. Leyla Nalbant, beide Abt. 976

* 21. 12. 89, Sohn Serkan

Zülfikar Sanal, Abt. 727

* 28. 11. 89, Sohn Tolga

Hochzeiten

Yvonne (fr. Wissink) und Joachim Eidens

Abt. 950, am 15. 12. 89

Dietmar und Andrea Maria Eisenbarth

CP-NL-Stuttgart, am 29. 12. 89

Heinz und Cäcilia Huth

Abt. 761, am 24. 11. 89

Goldhochzeiten

Karl und Maria Hinsen

fr. Betr. Schlosserei, am 27. 12. 1989

Peter und Käthe Roether

fr. Werkzeugbau, am 22. 12. 1989

Walter und Käthe Wiegand

fr. Zahnr. Inspektion, am 09. 01. 1990

Sterbefälle

Walter Hauk, 67 Jahre

† 21. 11. 89, vormals CP-NL-München

Alois Helpenstein, 91 Jahre

† 05. 01. 90, vormals Fertigung - Messer

Johann Kausen, 80 Jahre

† 04. 12. 89, vormals Entwickl.-Werkstatt

Karl-Heinz Nerlich, 54 Jahre

† 30. 12. 89, Heizkraftwerk

Ruth Margit Scharpegge, 70 Jahre

† 13. 11. 89, vormals CP-NL-Kassel

Alles Gute im Ruhestand

Peter Fassbender, Abt. 967, ab 31. 12. 89

Matthias Gehlen, Abt. 731, ab 31. 12. 89

Hubert Krieger, Abt. 764, ab 17. 10. 89

Rudolf Lehmann, Abt. 715, ab 31. 12. 89

Artur Marohn, Abt. 545, ab 31. 12. 89

CP-NL = Case Poclain Niederlassung

Impressum

Herausgeber: J I Case GmbH

4040 Neuss, Industriestr. 39-49

Verantwortlich: Personalwesen

Redaktion: K.H. Grasskamp, K.A. Heinrichs,
S. Hennebach, W. Krüger,
F.H. Mosters, K. Paul,
K.H. Schmitz, K. Sitterle

Gestaltung: W.D. Buecklers

Photos: A. Grahl, K.R. Esser

Herstellung: Heinz Krapohl GmbH & Co. KG