



Ein Case-Baggerlader an historischer Stätte, auf dem Leipziger Karl-Marx-Platz, vor Mendebrunnen und Gewandhaus: Schon im März wurde dieses Gerät – vorgeführt hier von Horst Michel – als Teil eines nordrhein-westfälischen Soforthilfe-Programms für den Umweltschutz in Sachsen zur Verfügung gestellt.

Mit 110 hochmotivierten Mitarbeitern:

Neun Stützpunkte in Ex-DDR

Künftig wird in allen Ländern auf dem Gebiet der ab 3. Oktober vergangenen DDR das komplette Baumaschinenprogramm von Case Poclain über ein dichtes Vertriebs- und Servicenetz vermarktet. Anfang August unterzeichneten Case Poclain und sein neuer Partner, die EMB Engineering Bautechnik GmbH aus Berlin, einen langfristig angelegten Vertrag zur Zusammenarbeit.

Von Berlin bis Zwickau

Zur EMB-Organisation gehören neben der Zentrale in Marzahn, einem östlichen Stadtteil Berlins, acht weitere Vertriebs- und Servicestationen

in Berlin, Chemnitz, Cottbus, Dresden, Greifswald, Leipzig, Rostock und Zwickau; zwei weitere Stützpunkte sind vorgesehen.

Rund 110 Mitarbeiter betreuen schwerpunktmäßig alle Erdbewegungs- und Verdichtungsmaschinen von Case, das sind Hydraulikbagger der Marke Case Poclain, Maschinen und Geräte zur dynamischen Bodenverdichtung der Marke Case Vibromax sowie Radlader, Baggerlader und Unilader der Marke Case.

Ergänzendes Programm

Zur Abrundung des Angebotes für die Bauwirtschaft zwischen Thürin-

ger Wald und Oder, zwischen Ostsee und Erzgebirge führt EMB ein die Case-Palette ergänzendes Programm an weiteren Baugeräten und -hilfsmitteln namhafter Hersteller, wie Hubarbeitsbühnen, Lastaufnahmemittel, Steinbearbeitungsmaschinen, Geräte für die Fördertechnik und weiteres mehr.

Außer den Vertriebsstandorten des neuen Partners EMB ist das Case-Programm in Teilen oder komplett über Stützpunkte der bundesdeutschen Handelshäuser Könicke (Langenhagen bei Hannover), Preßluft Frantz (Frankfurt), und Gerhard Bax (Borken) präsent. Die einst an der innerdeutschen Grenze gelegenen Regionen werden von den Case-Poclain-Niederlassungen Hamburg, Kassel und Nürnberg betreut.

EMB gut gerüstet

Die im Mai 1990 neu gegründete EMB Engineering Bautechnik GmbH entstammt dem ehemaligen Kombinat für Baumechanisierung, das seinen Hauptsitz in Dresden hatte, und zu dem in jedem Bezirk der DDR ein bis zwei Betriebe gehörten. Zu den Hauptaufgaben zählten zielgerichtete Entwicklungen und Projektierungen für nahezu alle Zweige des Bauwesens.

In technischer Hinsicht ist EMB gut für die neue Aufgabe gerüstet. „Ein großer Teil unserer Mitarbeiter sind diplomierte Ingenieure mit einschlägigen Erfahrungen im Bau- und Baumaschinenwesen. Unser gesamtes Servicepersonal besteht aus gut ausgebildeten Baumaschinenteknikern. Wir meinen, daß wir mit diesem Mitarbeiter-Potential eine gute Grundlage haben, uns innerhalb kürzester Zeit auf die moderne Baumaschinenteknik von Case einzustellen“, so Gerhard Rochow, einer der beiden Geschäftsführer, „und außerdem durchlaufen alle unsere Mitarbeiter derzeit Intensivlehrgänge bei Case.“



Die EMB-Mitarbeiter starten hochmotiviert in eine neue berufliche Zukunft. Hier die Mannschaft der Zentrale in Berlin-Marzahn zusammen mit Case Poclair-Kundendienstleiter Albert Ippisch.



Die EMB-Organisation, deren Schwerpunkt das Case Poclair-Programm ist, wird geleitet von den Geschäftsführern Gerhard Frieberg (links) und Gerhard Rochow.

„Erstmals positive berufliche Perspektiven“

Ebenso wird man die kaufmännische und organisatorische Seite des Geschäfts rasch in den Griff bekommen, steht doch dafür der westliche Partner ebenfalls nicht nur mit Rat, sondern auch mit konkreter Unterstützung bereit. Rochow: „Alle unsere Mitarbeiter sind für die neue Aufgabe hochmotiviert, sehen wir doch nach den vielen Jahren der Blockade nun auch erstmals äußerst positive berufliche Perspektiven, auf die wir lange verzichten mußten.“

„Liveshow“ in vier Städten

Ende August führte EMB bereits in Live-Präsentationen das gesamte Baumaschinenprogramm aus Düsseldorf vor. In Greifswald, Berlin, Cottbus und Dresden nutzten zahlreiche Bauunternehmer, Garten- und Landschaftsbauer und andere Interessenten, die in diesen und angrenzenden Wirtschaftszweigen eine eigene Existenz aufbauen wollen, diese Chance, sich mit moderner Baumaschinentechnik vertraut zu machen.

Live-Präsentation in Berlin. Wie hier kamen auch zu den anderen Case-Schauplätzen auf dem Gebiet der ab 3. Oktober vergangenen DDR zahlreiche Interessenten.



Bericht zur Geschäftslage der Case Poclair-Organisation

Hervorragendes Ergebnis erwartet

Die vertriebliche Lage der Case Poclair-Organisation in Deutschland stellt sich derzeit, auch verglichen mit den anderen europäischen Niederlassungen, im besten Lichte dar.

Im September wurde bereits das Jahresoll erfüllt, gleichwohl steht noch ein „heißer Geschäftsherbst“ bevor. Denn die Lager sind leergefegt. Jede Maschine geht aus der Produktion sofort an den Endkunden. Teilweise müssen sogar Maschinen aus anderen Ländern auf den deutschen Markt umgeleitet werden. Als Folge erwartet das Unternehmen ein hervorragendes Geschäftsergebnis.

Ausgesprochen erfreulich ebenfalls die Situation auf dem Gebiet der ehemaligen DDR: Dort verfügt Case Poclair bereits über ein gut funktionierendes und flächendeckendes Händlernetz.

Ebenso wie im Westen Deutschlands kommt dem Unternehmen im Osten das Angebot der kompletten Produktpalette zugute.

Auch die eigenen Niederlassungen in Deutschland profitieren von den hohen Zuwächsen.

In Windeseile Vertragshändlernetz aufgebaut

140 DDR-Verkäufer trainierten in Glehn

Mutet vielen der Weg zur politischen und wirtschaftlichen Einheit der Bundesrepublik und der DDR schon als ungewöhnlich temporeich an, so muß das Tempo, das Case anschlägt, dem Betrachter fast als Wunderwerk vorkommen. In nur drei Monaten konnte Case in der ehemaligen DDR ein flächendeckendes Netz von Case IH-Vertragshändlern etablieren. Dazu bediente man sich der personellen Unterstützung eines Ruheständlers: Karl Heinz Röber, vielen Mitarbeitern noch als ehemaliger Marketing-Direktor bekannt, hat nochmals sein ganzes Fachwissen mit großem Engagement in den Dienst der guten Sache gestellt. Anfangs allein und später gemeinsam mit zwei neuen Mitarbeitern – Burkhard Schurig und Dietrich Wilhelm Willecke – konnte er ca. 30 Händler für Case gewinnen.

Vorführungen überzeugten

Nichts beeindruckte dabei mehr als das persönliche Erleben: Feldvorführungen mit Schleppern (in erster Linie Magnum) sowie mit Mähdreschern halfen entscheidend mit, die Händler von der Qualität und Leistungsfähigkeit der Case IH-Produkte zu überzeugen.

Schneller noch als die Währungs- und Sozialunion ab 1. Juli 1990 wurden die Händlerverträge unter Dach und Fach gebracht.

Viertägiges „Mammut-Programm“

Doch dies war erst der Anfang. Denn

nun galt es, die Händler und deren Mitarbeiter kurzfristig mit der gesamten Produktpalette und dem Unternehmen selbst vertraut zu machen. Im Training Center Glehn wurde mit Hochdruck ein viertägiges Seminarprogramm ausgearbeitet. Es sah u.a. das Produkt-Training der A-, B-, C- und D-Familie, Maxxum, Magnum, 2100er Serie, Schüttlermähdrescher und Axialfluß-Mähdrescher vor. Weiterhin informierten folgende Abteilungen in ein- bis zweistündigen Referaten die Gäste über die internen Betriebsabläufe: Ersatzteilwesen, Auftragsabwicklung, Finanzen/Inkasso, Preise und Verträge, Kundendienst, Marketing/Verkauf. Alle Referenten kamen bei ihren Zuhörern gut an, „da kam was rüber“, formulierte ein Teilnehmer anerkennend.

Die Case-„Trainer“: „Das war ein Mammut-Programm, ein ‚regelrechtes Crash-Seminar‘.“

Hohe Leistungsbereitschaft

Neben der Werkbesichtigung in Neuss gingen die frischgebackenen Case IH-Experten vor Ort zur Firma Pfeiffer Wevelinghoven und zum Braunkohlen-Tagebau.

Ohne ein wenig Geselligkeit zum Entspannen hätten die 140 „Seminaristen“ das vollgepackte Programm wohl schwerlich verkraftet. Daher sorgten ein abendlicher Bummel durch die Düsseldorfer Altstadt und ein Grillfeuer in Glehn für die nötige Abwechslung. Wie nicht anders zu

erwarten, ging das Fachsimpeln natürlich auch in diesen Stunden weiter: Es bildeten sich zwischen den Abteilungen und den Gästen viele kleine Gesprächsrunden, kam es zu Erfahrungsaustausch und überhaupt näherem Kennenlernen. Die Case-Verantwortlichen stellten fest: „Aus den Fragestellungen, dem gezeigten Interesse an den vielfältigen Themen und am Ablauf der Gespräche konnten wir den Wissensdurst, die Leistungsbereitschaft und auch die Opferbereitschaft der DDR-Gäste förmlich heraushören. Es gibt ja noch sehr viel zu tun, was wir nur mit gemeinsamen Anstrengungen bewältigen können.“

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft ist – da waren sich alle einig – die rasche Besserung der Situation auf dem Gebiet der heutigen DDR, besonders in der Landwirtschaft.

Schulung auch auf DDR-Gebiet

Ausgerüstet mit Prospektmaterial, Produktinformationen, Trainingsmaterial und Formularen, vielen neuen Eindrücken über Case und die niederrheinische Region traten die 140 „Neuen“ die Heimreise an. Im August wurden die Händler in speziellen Seminaren in der DDR von K. H. Grasskamp und F. Kleine mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten eines Landmaschinenfachbetriebes vertraut gemacht. (Case aktuell wird darüber und über dieses gesamte Thema auch in Zukunft berichten.)

Ein anstrengendes Trainingsprogramm absolvierten Mitarbeiter von Case IH-Vertragshändlern in Glehn.





Gruppenbilder mit zwei Damen: Jubilare bei Case IH.

46 Mitarbeiter auf Jubilarfeier geehrt

Ehre, wem Ehre gebührt: Für ihre langjährige Treue zu JI Case wurden auf einer Jubilarfeier 46 Mitarbeiter ausgezeichnet. Die Geschäftsführung, der Betriebsrat und enge Kolleginnen und Kollegen der Jubilare feierten mit 39 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begingen bzw. begehen in 1990 die 25jährige Betriebszugehörigkeit, sieben Mitarbeiter sind gar schon 40 Jahre dabei. 40jähriges Dienstjubiläum feierten: Karl-Heinz Cremer, Heinz-Josef Jansen, Johann Kautz, Walter Mueller, Heinz Mösgen, Lorenz Pohl und Hubert Strunk. 25 Jahre dabei: Irmgard Herzog, Irmgard Kabisch, Hannelore Peiffer, Irmgard Rduch, Jose-Luis Alvarez Rodriguez, Mehmet Asan, Werner Böttcher, Juan Carmona Cayuela, Ildio do Nascimento Proenc,

Hans-Josef Friedl, Klaus Frick, Hans-Josef Granderrath, Martin Heereo Prieto, G.-Dieter Greguletz, Hans-Josef Ippendorf, Rolf Kahlen, Klaus Kreisel, H.-Josef Klaff, Günter Liermann, Walter Lieven, Kumar-Shani Mehta, Wilfried Niesen, Karl Pohlmann, Franz Pyttlik, Helmut Renet, Leo Rucha, Hans Rosing, Alfred Roskosch, Heinz-Peter Steins, Walter Schaper, Karl-August Schneider, Hans-Jürgen Schulz, Karl-



August Scherschel, Klaus-Egon Tebus, Herbert Timmer, Gernot Wimmer, Dieter Witschel, Karl Wehner, Manfred Zoschke.

„Task force“ bringt Ersatzteilgeschäft auf Trab

„Task force Police“ steht für eine schnell, mobil und flexibel reagierende Polizeielite. Task force gibt es jetzt auch im Case Poclain-Vertriebsnetz: Experten aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen (so Vertrieb, Marketing, Kundendienst und Service) haben eine Arbeitsgruppe gebildet mit dem Ziel, das Ersatzteilgeschäft ganz gehörig „auf Trab“ zu bringen. Gleichberechtigt tüfteln auch vor Ort in den Niederlassungen alle Mitarbeiter bis hinauf zum Geschäftsführer am Aufspüren und Abstellen der Schwachstellen. Die Initiatoren sind sicher, mit ihrer Arbeit ein bislang vernachlässigtes Marktsegment besser ausschöpfen zu können.

Neuer Mann in der Werkleitung

Am 23. April 1990 nahm Robert B. Potter als neuer „Plant Manager“ seine Arbeit im Neusser Case IH-Werk auf. Der 47jährige Amerikaner war von 1977 bis 1982 in leitender Position im Produktionsbereich

GEBURTEN

Werner Neis, Abt. 727 – 57773
*3.6.1990, Tochter Vera Natascha
Elke Kumru, Abt. 972 Heidelberg
*21.5.1990, Sohn Erol
Tomasz Piatek, Abt. 765 – 58880
*25.5.1990, Sohn Christian
Teyfik Taskin, 747 – 58503
*4.6.1990, Sohn Talha
Renate und Heinz Hambloch, Abt. 484 u. 483
*16.6.1990, Sohn Marco
Harry Heyer, Abt. 566 – 57449
*15.6.1990, Sohn Robert
Mustafa Samuk, Abt. 765 – 58676
*2.7.1990, Sohn Büsra
Peter Sosada, Abt. 764 – 58988
*5.7.1990, Tochter Stephanie-Agnes
Gian France Maccioni, Abt. 764 – 57991
*17.7.1990, Tochter Romina
Hans-Jacob Vogels,

Abt. 103 – 57981
*13.7.1990, Sohn Sebastian
Baghdad Harfouf, Abt. 615 – 57733
*15.7.1990, Tochter Yasmin
Theo Nix, Abt. 850 – 52106
*14.7.1990, Sohn Daniel
Durgal Topcu, Abt. 765 – 58965
*16.7.1990, Tochter Esra
Izeta Büyükbayrak, Abt. 731 – 55815
*8.7.1990, Sohn Serkan
Michael Heymowski, NL Köln
*6.5.1990, Sohn Philipp

HOCHZEITEN

Bu-Sook und Frederik Hesterman
CP-NL München, am 17.1.1990
Heidi und Wolfgang Hauguth
Abt. 969, am 25.5.1990
Lydia Bernadette und Christian Bernhard Strusch
Abt. 765 – 58820, am 29.6.1990
Alina und Günter Georg Ubrig
Abt. 764 – 58996, am 20.7.1990

GOLDHOCHZEIT

Annemarie und Josef Cremer
(früher AV), am 25.6.1990

DIAMANTENE HOCHZEITEN

Katharina und Heinrich Mösgen
(früher Produktionsmagazin), am 7.6.1990
Eheleute Jakob Klapdor
(früher Produktionsmagazin), am 28.6.1990

STERBEFÄLLE

Anton Flisgen, 70 Jahre
† 22.6.1990, einst Inspektion
Engelbert Tollhausen, 83 Jahre
† 6.7.1990, einst Labor
Hans-Dieter Ristau, 64 Jahre
† 8.7.1990, einst Motormontage
Josef Hick, 79 Jahre
† 29.6.1990, einst Angestellter in Heidelberg
Maximilian Franz Lave, 86 Jahre
† 23.7.1990, einst NL Hamburg

der VW Pennsylvania tätig und sammelte dort umfangreiche Erfahrungen in der Groß-Serien-Fertigung auf dem PKW-Sektor. Danach war er als Produktmanager bei Chrysler tätig. Robert B. Potter ist verheiratet und hat zwei Kinder.

An erster Stelle: Arbeitsplatzsicherheit

„Was ist wichtig im Beruf?“ Diese Frage stellten Meinungsforscher Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern in der Bundesrepublik Deutschland. Die Antworten werden manche verblüffen: Nicht der Verdienst oder das Ansehen stehen in der Gunst der Befragten oben an, sondern die Sicherheit des Arbeitsplatzes. Da spielt sicherlich die Zahl von fast zwei Millionen Arbeitslosen in der Bundesrepublik die entscheidende Rolle. 56 Prozent der Befragten hielten demnach den sicheren Arbeitsplatz für wichtig. Das Betriebsklima – unter dem Stichwort Kollegialität erfaßt – bringt es fast auf die gleichen Werte. Nicht gefragt sind stupide Tätigkeiten oder Arbeiten, bei denen die Arbeitnehmer keine eigenverantwortlichen Entscheidungen treffen dürfen. Abwechslung und Selbständigkeit heißt die Devise.



Von Wessis und Ossis

Über 40 Jahre schienen Dresden oder Rostock, der Alex in Berlin (Ost) oder Leipzig den Bundesbürgern entfernter als Brasilien, Australien oder Honolulu.

Am 3. Oktober ist die widernatürliche, so gar nicht in die Zeit passende Trennlinie zwischen Deutschland und Deutschland endgültig Geschichte. Der real existierende Sozialismus auf deutschem Boden hat dann sein überfälliges Ende gefunden. Aber die faulen Früchte der SED-Ernte werden nicht so rasch „entsorgt“ sein. Wer einmal über DDR-Straßen fuhr, wersuchte „nach drüben“ zu telefonieren oder sich in Altbauten „im anderen Teil Deutschlands“ umseh, der weiß, das zwischen Ostsee und Erzgebirge eine Menge Arbeit zu leisten ist. Fehlentwicklungen von Jahrzehnten lassen sich eben nicht in ein paar Monaten rückgängig machen.

Wie weit sich manches auseinandergelebt hat, zeigen Sprachbeispiele: Nicht jeder „Wessi“ wird den „Ossi“ verstehen, wenn der einen Broiler bestellt und wie selbstverständlich ein Hähnchen erhält; und der Deutsche (Ost) fährt am Wochenende – so er hat – nicht in sein Gartenhäuschen, sondern in seine Datsche.

Bisweilen kam es im Vereinigungstaumel leider zu Reibereien – da schimpften die im Osten über die häufig laut oder arrogant auftretenden Westler, die wiederum zahlten zurück und bemängelten fehlende Initiativkraft und zuviel Versorgungsmentalität. Aber mit Kleinkrämerium dieser Couleur sollte jetzt Schluß sein. Besser ist es: Gemeinsam die Probleme anpacken und sich unpro-

duktives Jammern ersparen. „Bundis“ – ehemals DDR-Jargon für Bürger der Bundesrepublik – sind jetzt ohnehin alle.

Da kann Case sich durchaus lobend auf die Schultern klopfen. Schließlich haben alle Bereiche mit Tempo und Sachverstand ihre Fühler Richtung Ex-DDR ausgestreckt – erfolgreich.

Jim Ashford:

„Beeinflussbare und nichtbeeinflussbare Probleme erkennen lernen!“

Jim Ashford, Chef der weltweiten Case-Organisation, hat in der US-Werkzeitung des Unternehmens einen Kommentar veröffentlicht, der auch für die deutschen Mitarbeiter interessant ist.

Schwerpunkt ist die Auseinandersetzung mit Herausforderungen und Problemen. Er teilt diese ein in lösbare und jene, die außerhalb der menschlichen Einflußnahme liegen. Ashford wörtlich: „Eine Dürre ist ein Problem, das niemand wirklich beeinflussen kann. Für ein Unternehmen bedeutet dies: Es kann eine Menge verschiedener Dinge veranlassen, um z.B. den Verkauf landwirtschaftlicher Geräte zu erhöhen, aber Regen zumachen, ist ihm unmöglich.“

Probleme, die ein Produzent positiv beeinflussen könne, seien u.a. Produktqualität, zu hohe Produktionskosten, überhöhte Bestände und ein nichtzufriedenstellender Marktanteil. Ashford weiter: „Ich glaube, es ist wichtig, die Probleme richtig zu klassifizieren... Wir sollten uns darauf beschränken, über die Lösung von Problemen nachzudenken, die wir unter Kontrolle bringen können.“ Jim Ashford

Diese zupackende Mentalität wäre allenthalben zu wünschen: Berherzigen wir also mehr ein sächsisches Sprichwort, das vor grüblerischen, unnützen Gedanken warnt: „Machen Se sich doch keen Kopp“, will sagen – jetzt gibt es wichtigeres zu tun als zu lamentieren..., z.B. sich über die Einheit freuen, die wir solange vermißt haben.

nennt einige der wichtigsten aktuellen Herausforderungen des Unternehmens: Die Produktion des neuen Maxxum-Schleppers den maximalen Kapazitäten anpassen; die endgültige Verlagerung der A- und B-Schlepperproduktion nach England; der Verkauf der ältesten nicht gebrauchten Landwirtschafts- und Baumaschinen aus dem Inventar sowie das Zurechtkommen mit der Schwäche des US-Dollars.

„Das sind keine leichten Herausforderungen“, macht Ashford deutlich und verhehlt nicht, daß sie negative Auswirkungen auf das Finanzergebnis des laufenden Jahres haben können.

Doch Jim Ashford macht auch Mut: „Gut daran ist, daß wir uns in jeder dieser Situationen den Herausforderungen stellen und durch unsere Arbeit beeinflussen können, um sie in den Griff zu bekommen. In jedem Fall sind die notwendigen Schritte bereits unternommen.“

Es ist eben vieles dran an dem bekannten Wunsch: Dinge, die man nicht ändern kann, gelassen hinzunehmen;

Dinge, die man ändern kann, mutig anzugehen, und die Weisheit zu besitzen, das eine vom anderen zu trennen...



Das Team der Case Poclairn-Niederlassung Köln mit Chef Heinz Stüber (unten, 2. von rechts).

Rosige Aussichten in der Domstadt:

Die Nummer 1 auf klarem Kurs

Großer Bahnhof für einen Case-Baggerlader in Leipzig, noch vor dem „magischen Wahldatum“ 18. März 1990. Minister aus Ost und West geben dem leistungsstarken Gerät bei seiner Übergabe hoch-offizielles und ehrendes Geleit. Das Geschenk des Landes Nordrhein-Westfalen wird im anderen Teil Deutschlands dringend benötigt. 40 Jahre real existierender Sozialismus haben das Land an den Rand des Ruins gebracht. Es ist gar nicht spöttisch gemeint, wenn das Wort von der „größten Baustelle Europas“ die Runde macht, wenn man über die (Noch-)DDR spricht. In Sachsen ist die Situation nicht anders als in den „alten, neuen“ Ländern Sachsen-Anhalt, Thüringen, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und im Osten Berlins. Neben vielfältigem menschlichem Engagement und starker Finanzmittel bedarf es der Lieferung einer großen Menge u.a. auch an Bau- und Landmaschinen, um den Osten

Deutschlands dahin zu bringen, wo er nach den Lippenbekenntnissen der Honeckers, Mittags und Co. längst gewesen sein sollte, auf Weltniveau. Abgewickelt hat die erste Lieferung eines Case-Baggerladers an die DDR nach der Wende die Kölner Niederlassung von Case Poclairn.

Das kommt nicht von ungefähr. Wenn Niederlassungsleiter Heinz Stüber verkündet: „Wir sind die Nummer 1“, so steckt dahinter keine den Rheinländern so gern nachgesagte Überheblichkeit, sondern ist schlicht Schilderung eines Tatbestandes. Die Kölner Case Poclairn-Dependance ist im Reigen der neun bundesdeutschen Niederlassungen vom Umsatz her Spitzenreiter. „Und die schönste dazu“, kann sich Stüber, seit 13 Jahren Chef, ein bißchen berechtigten Lokalpatriotismus nicht verkneifen.

Bis nach Kleve und Koblenz

Das zu betreuende Gebiet reicht viel, viel weiter als der Blick von den Dom-

türmen (in dessen Dunstkreis gleichwohl schon viele Poclairn- und Vibromax-Produkte Leistung gezeigt haben). Mehr als 1000 Kunden werden in einem Terrain von etwa 220 km Ausdehnung in Nord-Süd-Richtung und etwa 150 km in West-Ost-Richtung regelmäßig besucht. Im Westen geht das „Kölner-Poclairn-Land“ bis zur niederländisch-belgischen Grenze und bis hinauf nach Kleve. Im Norden reicht das Gebiet bis ins mittlere Ruhrgebiet. Im Osten bildet das Bergische Land die Grenze, im Süden geht es tief in rheinland-pfälzische Ländereien um Koblenz und Neuwied.

22 Mitarbeiter

22 Mitarbeiter haben in der Niederlassung an der Theodor-Heuss-Straße in Köln-Porz ihr Domizil. Zehn davon arbeiten im Verkauf und in der kundennahen Beratung, zwölf im Innendienst sowie im Bereich Service, Wartung und Reparatur. Engen Kontakt hält das Team auch mit dem

Service-Vertragspartner Ernst Frank in Duisburg-Hamborn.

Seit 18 Jahren in Porz

In Köln-Porz im rechtsrheinischen Teil des „hillige Kölle“ (der „schäl sick“, wie der Kölner zu sagen pflegt) ist die Niederlassung seit jetzt 18 Jahren daheim. Vorher spann man das Betreuungs-Netz von Köln-Deutz aus. Obwohl längst nicht alle Mitarbeiter echte „Kölsche“ sind, fühlen sie sich in der Domstadt rundum wohl. Das wird an Kleinigkeiten spürbar, etwa an dem in die Sitzmöbel der Empfangshalle eingelassenen Wappen der Stadt.

Positive Zukunftserwartungen

Seit die Niederlassung das traditionelle Case-Poclairn-Produktprogramm durch die Palette von Case Vibromax ergänzt hat, sieht Leiter Heinz Stüber neue Chancen, die seine Aussage von den „rosigen Ausichten“ weiter nähren: „Der Verbund zu unseren Kunden wird damit breiter gefächert, wir sind jetzt für die Partner in den Betrieben noch interessanter geworden.“ Auch die jüngsten technischen Neu- und Weiterentwicklungen zieht Stüber in seine hoffnungsvollen Zukunftsüberlegungen mit ein. Als Beispiel nennt er den verbesserten Baggerlader: „An dem kommt der Markt einfach nicht vorbei.“ Im Bagger-Sektor (unbestritten an der Spitze des Umsatzes) ist man ebenso kompetent wie bei den Vibromax-Produkten.

Intensive Schulungen

Des langjährigen Leiters positive Ausführungen werden mehrfach unterbrochen: Am Telefon stehen dringende Verkaufsgespräche an. Lebhaftige Aktivitäten auch bei den übrigen Mitarbeitern. Es boomt bei Case Poclairn am Rhein. Entscheidend dazu bei trägt sicher auch die hohe Motivation der Mitarbeiter, die u.a. einer großen Fachkompetenz entspringt. Ergebnis auch von intensiven Schulungsmaßnahmen und den regelmäßigen abendlichen Projektbesprechungen, bei denen es draußen zwischenzeitlich schon einmal dunkel wird. Das Fachtraining kommt keineswegs nur dem Verkaufspersonal zugute, auch das technische Personal wird stets auf dem laufenden gehalten, um in kürzester Zeit Reparaturen durchführen und so die Geräte wirtschaftlicher arbeiten lassen zu können. Und der Kunde weiß: In Mitarbeitern von Case Poclairn Köln findet er kompetente Ansprechpartner.

Maxxum-Schlepper zwei Monate auf Deutschland-Tournee

Fast 1000 Landwirte und Interessenten aus artverwandten Wirtschaftszweigen aus dem Großraum Köln-Bonn-Aachen kamen in der letzten Augustwoche nach Burg Konradsheim/Erftstadt. Dort, auf den Feldern von Landwirt Neisse, erlebten und testeten sie die neuen Maxxum-Schlepper im Einsatz.

In sieben Wochen an 20 Orten

Der Erftstädter Hof war die erste Station der „Deutschland-Tournee '90“, bei der Case IH innerhalb von sieben Wochen insgesamt 20 Orte besuchte. Den Namen trug die Veranstaltungsreihe völlig zu Recht, führte sie doch durch Gesamt-Deutschland.

Letzte Station: eine Abtei

Letzte Station ist am 18. Oktober der Gutshof der Benediktinerabtei in Münsterschwarzach, östlich von Würzburg. Die Organisatoren der großangelegten deutschen Maxxum-Tage rechneten schon vor dem Startschuß mit insgesamt rund 30 000 Besuchern, die die Schlepper der neuen Generation aus Neuss im praktischen Feldeinsatz mit verschiedenen Anbaugeräten prüfen würden.

Ein „Neusser Spitzenprodukt“

Bereits bei ihrer Europa-Premiere anlässlich der Händlertage im Frühjahr dieses Jahres in Neuss wurden die Maxxums selbst von kritischen Betrachtern begeistert aufgenommen. Die neuen Schlepper liegen in der Leistungsklasse zwischen 66,2 bis 81 kw (90 bis 110 PS); sie wurden in allen Einzelteilen in Neuss entwickelt. Auch die Fertigung geschieht zum größten Teil im höchstmodern ausgerüsteten Neusser Produktionswerk.

Viele technische Raffinessen

Eine der vielen technischen Besonderheiten der Maxxums und ein Novum in dieser Leistungsklasse ist das Lastschalt-Wendegetriebe, das in den ersten drei der vier Gruppen in Sekundenschnelle ohne Kupplungs-betätigung einen Richtungswechsel unter Last elektronisch moduliert durchführt. Der große Vorteil liegt einmal in dem enormen Zeitgewinn bei allen Feldarbeiten wie Pflügen, Säen, Düngen etc., bei Frontladerarbeiten mit dem Schlepper oder bei allen Rangierbewegungen auf engstem Raum. Der zweite Vorteil ist die hohe Entlastung des Fahrers, der nun, ohne eine Kupplung zu treten, die Fahrtrichtung wechseln kann.

Fast 1000 Landwirte kamen zum Start der Maxxum-Deutschland-Tournee nach Burg Konradsheim, Erftstadt.



Werk Neuss:

Fast 10 000 DM für gute Ideen

Mitdenken lohnt sich! Wer von dieser Maxime des Betrieblichen Vorschlagwesens bisher noch nicht überzeugt war, muß jetzt umdenken. Auf der Juni-Sitzung des Bewertungsausschusses wurden Geld- und Sachprämien in Höhe von 9 760 DM an die findigen BVW-Teilnehmer ausgeschüttet. Die höchste Einzelprämie belief sich sogar auf 3 750 DM.

Die verschiedenen Themen der eingereichten und durchgeführten Verbesserungsvorschläge zeigen, daß die Vielfalt der Verbesserungs-Gebiete nach wie vor schier unerschöpflich ist. Nur ein kleiner Ausschnitt aus den zuletzt bewerteten Vorschlägen:

konstruktive Verbesserungen an den Case-Produkten (Schlepper und Motor), Verbesserungen im Produktionsablauf, an Produktionseinrichtungen, im Transportwesen, in der Weiterverwendung von aufgebrauchten Werkzeugen oder von Verpackungsmaterial.

Sicher hat jeder Case-Mitarbeiter „im Hinterstübchen“ den einen oder anderen Gedanken, der sich für das Unternehmen und für den „Erfinder“ selbst auszahlen könnte. Denn der Einreicher erhält eine entsprechende Beteiligung an den erzielten Ersparnissen. Gleichzeitig leisten in die Tat umgesetzte Verbesserungsvorschläge einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit und damit zur Sicherung der Arbeitsplätze.

Mitmachen ist kinderleicht: H. Gronen, verantwortlich für das BVW im Neusser Werk, gibt alle notwendigen Informationen und hilft auch gern bei der Formulierung der Ideen. Er ist unter der Haus- Rufnummer 545 zu erreichen.

Case aktuell wird regelmäßig über gelungene Mitarbeiter-Vorschläge berichten.



Joachim Westenberger: Mit Volldampf Arbeit an einem neuen Walzenkonzept (links Bernhard Frey).

Großgeschäft boomt:

Derzeit 100 Großwalzen monatlich

Die Nachfrage nach Großwalzen ist weltweit gestiegen. Case Vibromax spürt diesen Trend sehr zur eigenen Freude besonders intensiv: Pro Monat werden im Grafenberger Werk an die 100 Großwalzen hergestellt.

Um die Produktion zu beschleunigen und für den zu erwartenden weiteren Boom gewappnet zu sein, arbeiten die Entwickler an einem neuen Walzenkonzept. Eine neue Walzenfamilie für die Verdichtungs-Großgeräte wird geschaffen.

Es geht dabei um die Walzenzüge W 1102, W 1402 und W 1802, die in kürzester Zeit in insgesamt sechs Ausführungen auf den Markt gebracht werden sollen. Wie Joachim Westenberger, Produktmanager dieses Bereichs, hervorhebt, geht es vorrangig darum, die vielen verwendeten Komponenten möglichst weitgehend zu standardisieren.

Erstmals wendet Case Vibromax dabei das „Case-Gate-Prinzip“ an, das die gesamte Entwicklung von der Planung bis zur Serienreife begleitet. Schon im Sommer des nächsten Jahres wird, so das Versprechen der Planer, die neue W 1102 in Serie gehen; die beiden anderen Walzenmodelle folgen im Herbst nach.

CASE aktuell lesen bringt Gewinn!

Der Slogan des neuen Preisausschreibens trifft im doppelten Sinne zu: Wer CASE aktuell liest, gewinnt eine ganze Menge mehr an Informationen rund um Case – und wer am Ratespiel teilnimmt und ein bißchen Glück hat, der kann sogar einen der lukrativen Preise bald sein eigen nennen.

Was ist zu tun? Ganz einfach: Schreiben Sie die (natürlich möglichst richtigen) Antworten auf die folgenden drei Fragen auf die beiliegende Rate- oder eine beliebige andere Karte und senden Sie diese bis zum 20. Oktober 1990 an die

Redaktion CASE aktuell, JI Case GmbH, Personalwesen, Industriestr. 39-49, 4040 Neuss.

Ob Sie die Karte der Bundes- oder der Hauspost anvertrauen oder sie gar selbst vorbeibringen – jeder Weg ist uns recht.

Hier die Fragen, deren Antworten Sie bei sorgfältigem Lesen im vorliegenden Heft finden können:

- 1. Wieviel Verkäufer aus dem Gebiet der Ex-DDR wurden im Trainingscenter Glehn geschult?**
- 2. Wieviel DM schüttete das Betriebliche Vorschlagwesen von JI Case an findige Mitarbeiter aus?**
- 3. In welcher Stadt liegt die vom Umsatz her größte deutsche Case Poclain-Vertriebsniederlassung?**

Zu gewinnen gibt es:

- 1. Preis: ein Sony-Radio*
- 2. Preis: ein Boule-Spiel*
- 3. Preis: ein Reisewecher*
- 4.-10. Preis: je eine Case-Armbanduhr*

Viel Glück wünscht Ihnen Ihre CASE aktuell-Redaktion

case aktuell

JI Case

Ein Tenneco-Unternehmen

Herausgeber: JI Case GmbH, 4040 Neuss, Industriestr. 39-49

Verantwortlich: Personalwesen

Redaktion: K.H. Grasskamp, K.A. Heinrichs, W. Krüger, K. Paul, K.H. Schmitz, W. Sabel, K. Sitterle

Fotos: W. Cohrs, K.R. Esser, A. Grahl

Layout: K. Marré

Druck: ODP - OFFSET DRUCK-PARTNER Horst Keyzers GmbH, 4170 Geldern 3

