



## TOTAL QUALITY MANAGEMENT

### Das beste Januar-Werkstattergebnis in der Case Poclain Geschichte

Die profitablen Umsätze im Werkstattbereich der Niederlassungen werden im wesentlichen durch die externen Kundenreparaturaufträge erzielt. Neben dieser Dienstleistung wird für jede Arbeitsstunde auch ein bestimmter Umsatz an Ersatzteilen erforderlich und verbaut. Es ist das Bestreben unserer Kundendienstleiter in den Niederlassungen, die Mechaniker mit einem Maximum an Kundenaufträgen einzusetzen.

In den Wintermonaten liegen die Baustellen witterungsbedingt teilweise still und es wird schwieriger, Reparaturaufträge für Baumaschinen zu erhalten.

Um so mehr sind wir über das rasante Januar-Ergebnis 1995 erfreut, an dem jeder Kundendienstleiter, Mechaniker und Disponent mitgearbeitet hat.

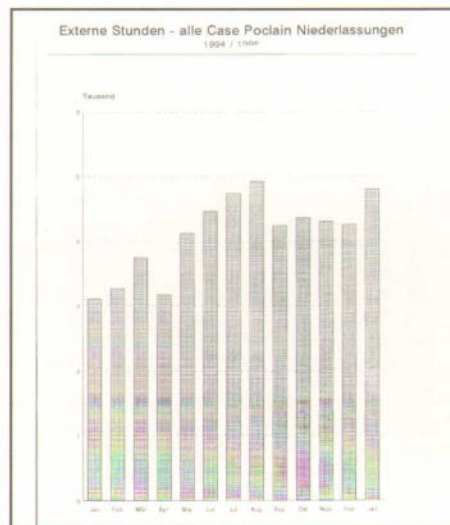
Externe Montagestunden:

Januar 1994 = 3105  
Januar 1995 = 4801 + 55%

Ersatzteil-Umsatz:

Januar 1994 = 1087 Mio DM  
Januar 1995 = 1412 Mio DM + 30%

Insgesamt sind zur Zeit 59 Mechaniker in den Niederlassungen angestellt, 12 weniger als vor 1 Jahr. Einen herzlichen Glückwunsch an alle Beteiligten.  
G. Reuter



### Der Vorschlag-Hammer schlägt unerbittlich zu

Seit Einführung unseres "Vorschlag-Hammers" und des geänderten Ablaufes zur beschleunigten Bearbeitung Ihrer Ideen im Oktober '94 ist eine stetig steigende Beteiligung an unserem betrieblichen Vorschlagwesen zu beobachten.

Eine Flut interessanter Vorschläge zur Verbesserung diverser Arbeitsabläufe in der Produktion und in den angrenzenden Dienstleistungsbereichen ist durch Ihre Aktivität ausgelöst worden.

#### BVW im Aufwind

#### BVW-betriebliches Vorschlagwesen

Ihr steigendes Interesse an unserem Vorschlagwesen ist für uns Beweis, daß die Neukonzeption in Form des "Vorschlag-Hammers" voll von Ihnen angenommen worden ist und mit großem Erfolg umgesetzt wird. In den letzten Wochen erreichten uns Vorschläge, die ein breitgefächertes Spektrum unterschiedlich gelagerter Probleme und deren Lösungsansätze aufzeigen. Die Themen dieser Vorschläge reichen von der Lösung konstruktiver Probleme, die in den Montagen sichtbar werden, über Vergeudung von Energie und Hilfsstoffen bis hin zur Aufdeckung von Unfallgefahren in den Dienstleistungsbereichen.

#### Potential für Vorschläge

Besonders erwähnenswert erscheinen uns folgende Ideen:

- Beseitigung einer Verletzungsgefahr beim Abschrauben der Achstransportträger durch Anbringung eines Umlenkstückes am Schlagschrauber.
- Standardisierung von Hydraulikleitungen in der Schleppermontage
- Vermeidung von Ausschuß, bedingt durch Maßabweichungen beim Kleben der Seitenbleche, durch routinemäßige Kontrolle und Justierung der Schablonen
- Reduzierung der Bearbeitungszeit beim Fräsvorgang im Pendelbetrieb durch Einsatz zusätzlicher Spannvorrichtungen
- Reduzierung der Bearbeitungszeit für Bohroperationen auf Mehrspindel-Bohrmaschinen durch gleichzeitige Bearbeitung zusätzlicher Werkstücke
- Weiterverwendung von aufgebrauchten Werkzeugen, die bisher verschrottet wurden
- Weiterverwendung von Abfallmaterialien, die mit hohem Kostenaufwand entsorgt werden mußten
- Verbesserung im Transportwesen

#### Case Aktuelin payi

Case poçlain, in, Tarihinde en iyi ocak. Ayı Tamirhane Sonuçları Tamir hane alanlarındaki şubelerimizde yapılan. Akıllıca yatırımlarla çok yararlı Müsteri tamiri Siparişleri elde edilmiş oldu. Bu hizmet başarısı yanındada her yapılan çalışma Saati içinde yedek parça yatırımı gerekli. Bu Tamir hanelerde yetenekli usta Elemanlar yerleştirip iyi Sonuçlar alındı. Kış Aylarındada Hava Şartları nedeni ile inaatlardada zaman zaman Aksamalar olmuştur, buda Tamir Siparişlerini Zor duruma Sokmuştur.

Bu Şartlar altında 1995 ocak ayı Sonuçlarından memnun kalmıştık. Tabiki Bu işte Emegi, geçen Teknisyenler Servis Seferlerinde katkıda bulunup bizi Sevindirdiler.

Montaj Saatleri ocak Ayı 1994 - 3105 h

ocak Ayı 1995 - 4801 h + % 55

yedek parça yatırımı ocak Ayı 1994 - 1087 milyon DM

yedek parça yatırımı ocak Ayı 1995 1412 milyon DM + %30

Şu anda Subelerimizde 59 Teknisyen çalışmaktadır tebiik ederiz geçen yıla göre 12 kişi az.

Katkılarınızdan dolaya hepinize en istten dileklerimizle.

B. Tozan

#### Fikir Tokmagi sürekli vuruyor

Fikir Tokmagi yürürlüğe girdiginde bu işlemlerin yönetimi değiştirildikten sonra, Eylül 1994'den beri verilen fikirler sürekli olarak artıyor. Firmamızın fikir bulma kampanyası Eylül 1994'den bu yana kadar çok büyük bir artış gösteriyor. Montaj bölümünden ve bürolardan gelen çok değerli fikirler hemen kısa aksiyonlarla gerçekleştirildi.

(BVW) Firma içindeki fikir önerisi

Sizin bu katılıma ilgi gösterdiğinizizi adı ile „Fikir Tokmagi“ sizlerin sunduğu fikirleri alıp ve bunları büyük bir başarı ile değerlendirilmiştir. Son sıralarda bizlere gelen fikir önerileri, çok yönlü ve cesitli alternatiflerde bulunan problemler verildi.

Problemlerin çözümü, enerjilerin boşa harcanması ve tehlike oluşturan maddelere kadar uzanıyor, Önem verilen fikirler şöyledir:

Paletin üzerinden ön Dingillerin transport vidalarını sökebilmek için Makinanin ucuna dereceli anahtar yapıldı.

- Traktör Montajında Hidrolik boruların standartlaştırılması.
- Yan saclarına ihtiyacdan fazla sütyasyon kullanılması, sablonların hatası olduğu tespit, edildi. Bunların sürekli olarak kontrol edilmesi gerekir.
- Tomada Mal üretimini fazlaştırmak için bir tane daha makine eklendi. Böylelikle artık ek parçalar yapıyor ve zaman azaltılıyor.
- Simdiye kadar hafif hataları olan aletlerin hurdaya atılması ve devam kullanılması gerekiyor.
- Çöpe atılan ambalajların yeniden eski haline getirebilmek için çok masraf gerektigi için, devamlı olarak kullanmamız gerekiyor.
- Transport tasimaciliginda yenilikler.

H. Bolat

## Das Neueste vom Vorschlag-Hammer

### NEUER VV-KOORDINATOR

Herr Josef Keller - unser neuer VV-Koordinator - ist seit einiger Zeit Ihr Ansprechpartner für die Bearbeitung und die Statistiken Ihrer Verbesserungsvorschläge.



Er wird Sie gerne bei der Ausarbeitung bzw. bei der Bewertung der Verbesserungsvorschläge unterstützen und steht auch für Rückfragen über den Status der Verbesserungsvorschläge zur Verfügung.

### NEUER PRÄMIEN-KATALOG

Seit kurzer Zeit haben wir einen neuen Prämien-Katalog, der auch an die Fachbereiche verteilt werden wird.

Bei der Auswahl Ihrer Prämie wenden Sie sich bitte an Frau G. Kalla (Personal-Abteilung, Tel.: 204), die nun für die Bestellung und die Verteilung der Prämien an die jeweiligen Vorgesetzten zuständig ist.

### WANDERPOKAL UND VERLOSUNG

Wir planen einen Bereichswettbewerb, dessen Sieger einen Wanderpokal bekommen wird und eine Verlosung, an der alle Einreicher eines Verbesserungsvorschlages teilnehmen werden. Näheres hierzu wird in Kürze bekanntgegeben.  
G. Kalla

### Fikir Tokmağında yine yenilikler

Yeni VV yöneticisi  
Bay Josef Keller - bizim yeni VV yöneticisi - artık sizin yeni danışmanız, sizin buluş fikirlerinizin işlemlerinde ve statistik uygulamasında destek verecek, sizin sunduğunuz buluşlarınızda eklemeleriniz yada sorunuz olursa, size yardım etmeye hazırdır.

### Yeni Prim Kataloğu

Kısa zaman içinde yeni bir Prim Kataloğu geliştirdik. Sizin istediğiniz hediye primini lütfen Bayan G. Kalla (Personal bürosu 204) müracaat ediniz. Sizin talep ettiğiniz siparişinizi ısmarlayıp ve bunu sizin amirimize iade edecektir.

### Gezici Kupası ve kura

Planladığımız bir Kısım yarışması var, buna hak eden Bölüme gezici kupa verilecek. Bu kura Firma Sahasında dolaşabilir, yani hangi bölüm daha iyi olursa, elinde olan Bölüm bu kupayı iyi olan Bölüme verecektir. Ayrıca her şahısların fikir buluşu sunduklarında, kuraya otomatikmen katılacaklardır.  
J. Karagoöz

## Nichtraucher-Programm

### "Ohne Rauch - geht's auch"

Die erste Gruppe der Nichtraucher-Kandidaten kann jetzt Erfolge verzeichnen. Am 30. März 1995 wurden die ersten 4 erfolgreichen Nichtraucher geehrt.



Herr Dr. Berneburg und Herr Kehlenbach gratulierten zu diesem Erfolg und überreichten den neuen Nichtrauchern ein Sachgeschenk. Es handelt sich hierbei um P. Orth, K.H. von Monforth, J. Bogner, M. Saygilli.

Herr Kehlenbach nahm dies zum Anlaß, auch die Noch-Raucher zu motivieren und seine Unterstützung für dieses Programm zuzusichern.

„Wir müssen unsere Grundeinstellung ändern. Das Nichtanbieten von Zigaretten sollte z.B. nicht als Unhöflichkeit angesehen werden, sondern als Rücksichtnahme, da man den anderen nicht in Versuchung führen sollte“, so H.P. Kehlenbach.

Auch die erfolgreichen Nichtraucher kamen zu Wort. Herr Bogner schildert seine Erfahrung: „Als ich meinem Sohn die Nachteile des Rauchens erklärte, fragte er mich, warum ich denn rauchen würde. Dies war für mich der Anlaß, nach 25 Jahren zu zeigen, daß auch ich mit dem Rauchen aufhören kann. Früher habe ich auch noch geraucht, wenn die Zigaretten gar nicht mehr schmeckten und habe mich am nächsten Tag schlecht gefühlt. Heute kann ich besser atmen, schlafe besser, habe mehr Appetit und fühle mich fitter. Ich mache mehr zu Fuß und komme auch nicht mehr außer Atem, wenn ich die Treppen hochlaufe. Wenn andere rauchen, habe ich schon noch Lust auf eine Zigarette; sage mir dann aber: „Das brauchst du nicht!“.

Herr Orth: „Am 29. Dezember habe ich 3 x schlecht gehustet. Da habe ich mir gesagt: „Jetzt ist Schluß. Ich versuche aufzuhören!“ Unterstützt hat mich die Vereinbarung mit meinem Kollegen im Büro, nicht mehr zu rauchen. Zwar habe ich einige Kilo, die ich vorher abgenommen hatte, wieder drauf, aber ich sage mir: „Wenn ich beim Rauchen konsequent sein konnte, dann schaffe ich es auch bei einer Diät!“ Mir ist es schon passiert, daß ich vom Rauchen geträumt habe und hinterher ein schlechtes Gewissen hatte, weil ich glaubte, das wäre die Realität. Auch wenn ich jetzt nicht mehr rauche, betrachte ich mich als „WERDENDEN NICHTRAUCHER“. Ich versuche nicht mehr zu rauchen, aber ich würde nicht sagen: „Ich rauche nie wieder!“.

Wenn man einmal geraucht hat, ist die Gefahr, wieder anzufangen doch groß.

Herr Schulz: „Nachdem ich 6 Wochen nicht geraucht habe, bin ich leider im Urlaub, beim

Aprés-Ski rückfällig geworden. Ich gebe aber nicht auf und werde weiter beim Nichtraucher-Programm mitmachen!“

### Dumansız da oluyor

Sigarayı içmeyenlerden ilk gurub, artık başarılarını gösterdiler.

30 Mart 1995 ilk 4 şahısların katılımından dolayı ödüllendirildiler. Bay Dr. Berneburg ve Bay Kehlenbach bu sigara içmeme kampanyasının başarısından dolayı başarılanlara hediyelerden ödüllendirildiler.

Bay Kehlenbach bu başarıları büyük bir önem taşıdığını, daha sigarayı içe içenlerin Kampanya katılabilmelerini umut verip hatta yardım elini uzatabi leceğini veda bu programı destekleyeceğini dile getirdi.

„Biz artık genel düşüncemizi değiştireceğiz“

Sigara uzatmamak bir ayıp olarak görülmemesi gerek, dahada karşımızdaki şahısın sigarayı bırakma çabasını dikkate alınması gerekir diyor Bay Kehlenbach.

Sigarayı bırakmayı başarılanlar maceralarını anlattılar. Bay Bogner şöyle anlatıyor: „Kendi çocuğuma sigaranın sağlığa zararlı olduğuna anlattığımda, bana çocuğum soruya bana sordu. Madem zararlı ise, sen neden içiyorsun? Bu bana bir destek verdi ve 25 seneden beri içtiğim sigarayı bırakmayı karar verdim. Önce den sigara tatlı olmasa da içtim ama ertesi gün kendimi kötü hissettim. Bugün artık kendimi daha iyi hissediyorum, daha çok yürüyüş yapabiliyorum, daha iyi uyuyorum, iştihim daha da çoğaldı. Merdivenlere daha isteğim var ama kendi kendime: Artık sigara bana lazım değil diyorum.“

Bay Orth: 29 Aralık'ta 3 kere öksürdüm. O zaman kendime dedim „Şimdi artık sigaraya son, bırakmaya uğraşacağım. Bürodaki mesayi arkadaşlarımla benim sigarayı bırakma çabasını destekledi. Şimdi kilom daha sigara içtiğim zamandan fazla oldu ama kendimi avutup, sigarayı bırakmayı uğraştığım gibi, birde diyet planını yaparım. Düşüncelerimde sigara içmek istiyorum, verdiğim kararın doğru olduğunu biliyorum. Şimdi sigar içmediğimde kendimi sigarayı bırakmayı, başarılanlardan taraftan hissediyorum. Sigarayı içmemeyi çabalyorum ama kendime hiç sigara içmeyeceğim. Bir kere içersen artık başlaması çabuk gelir.“

Bay Schulz: 6 Hafta sigara içmediğim ile izine gittim. Kayak yaptığımız yerde sözümü tutamadım. Ama ara vermeyeceğim ve sigara içmeme Programına katılmaya devam edeceğim.  
J. Karagoöz

## Arbeitssicherheit im 1. Quartal 1995

Gegenüber dem gleichen Zeitraum 1994 konnten die Ergebnisse aus dem Unfallgeschehen verbessert werden. So ist z.B. die Schwererate (Ausfalltage bei 200.000 geleisteten Stunden) von 19 auf 5,4 reduziert worden.

In einer gesonderten Aktion haben wir neue Ziele vorgegeben:

### Keinen Unfall bis zu den Betriebsferien !

In Zahlen ausgedrückt h.d., die Schwererate für das gesamte Werk Neuss ist am 31. Juli 1995 = 9 Ausfalltage. Alle betrieblichen Vorgesetzten sind entsprechend unterwiesen - und wurden detaillierte Unterlagen zu den einzelnen Aktionen ausgehändigt.  
W. Neuwald

### Schwererate Werk Neuss

Ausfalltage x 200.000  
geleistete Stunden

Jahr	Jan.	Feb.	März
1994	28,7	29,7	0
1995	15,9	0	0

### 1995 çeyrek yılındaki iş emniyeti

Geçen yıl 1994 aynı zaman bölümüne göre sonuçlarda kaza olaylarında düzelme yapılabildi. Mesela tahminlere göre (200.000 çalışılmış saatlerde) 19'dan 5,4'e indirilmiş bulunmaktadır.

Özel bir faaliyetimizle yeni amaçlar ortaya kaydedük:

Fabrika nıntatıle kadar hiç bir kazanın olmaması!

Sayılarla izah edildiğinde bu demektirki tahminlerin Neuss'daki toplam iş yeri 31. temmuz 1995 = 9 boşgünü. Bütün iş yerindeki amirler bu konuda öğretilmişlerdir ve delayu belgelerle tek faaliyetlere ayrılmıştır/sunulmuştur.  
S. Yüksel

## Bauma '95 mit Rekordergebnis Eine Weltmesse der Superlative



Geschäftsführer Karl-Heinz Grasskamp begrüßt den Bundesbauminister Prof. Dr. Klaus Töpfer auf dem Stand.

Mit einem Rekordergebnis von über 350.000 Besuchern schloß die Bauma '95 am 9. April ihre Tore. Bei idealen Witterungsbedingungen hatten 1.706 Aussteller und 197 zusätzlich vertretene Firmen aus 34 Staaten sieben Tage auf dem Münchener Messegelände und der Theresienwiese ihre neuesten Produkte oder Dienstleistungen präsentiert.

Wie gewohnt präsentierte Case auf einem der größten Stände (3600 m<sup>2</sup>) im Freigelände das gesamte Programm für die Bauwirtschaft. Tausende von Besuchern, Interessenten und Kunden - selbstverständlich auch die Vertreter der wichtigsten Wirtschafts- und Branchenmedien - ließen sich über die Leistungsfähigkeit von insgesamt 53 Maschinen und Geräten unterrichten; das neue Case-Erscheinungsbild mit dem neuen Logo signalisierte allen Partnern im Baugeschehen, daß Case sich nach einer tiefgreifenden Umstrukturierung als innovatives, modernes, vertrauenswürdige und bewegliche Unternehmen auf einem internationalen Markt sieht.

Im Mittelpunkt des Interesses der Besucher stand der neue knickgelenkte und allradgetriebene 23-t-Radlader Typ 921, mit dem Case eine neue Leistungsmaschine für effiziente Umschlag- und Transportarbeiten im großen Erdbau und in der Gewinnungsindustrie vorstellte.

In den über 120 verkauften Maschinen drückt sich für Case nur ein Teil des Erfolges von München aus - sie sind nur der Beginn, gewis-

sermaßen nur das direkt meßbare Ergebnis gemeinsamer Anstrengungen für einen Langzeiterfolg des Case-Teams bis zur Bauma '98 - die dann allerdings auf dem neuen Messegelände des ehemaligen Flughafens Riem stattfindet.



Rekordverdächtiger Interessentenzuspruch

Während der Messe besuchten die Spitzenmanager des Case-Konzerns den Stand und honorierten damit die absolute Spitzenstellung der Münchener Weltmesse: Jean-Pierre Rosso, President und Chief Executive Officer, Steve Lamb, COO Case Corporation, Jeremy Lamb, Vice President Sales & Marketing.

Rekordverdächtig waren auch die Bewirtungsleistungen für die Gäste. Die Küche meldete als erfolgreich platziert: 3500 Liter Bier in der Fahrerbar, 9600 Tassen Kaffee und 7320 Gläser nichtalkoholische Getränke. W. Müller



Die Demonstration des 921 und des 1288 waren eine der Hauptattraktionen



Begrüßungsrede von Jean-Pierre Rosso (President und CEO) an die Standmannschaft.

### Bauma '95: Ziyaretçi Rekoruyla büyük Firmaların dünya çapındaki fuarı

Bauma '95, 350000'den fazla rekor ziyaretçisiyle 9. Nisanda kapılarını ziyaretçilere kapattı. 34 ülkeden gelen, 1706 iştirakçi firma ve buna ilaveten 191 temsilci firma, ideal hava koşullarında 7 gün süreyle Münih fuar alanında yeni ürünlerin teknik özelliklerini ziyaretçilere sundular.

Her zaman olduğu gibi firmamız CASE, açık havada en büyük reyonda (3600 metrekare) inşaat dalında bütün programını sundu. Ayrıca binlerce ziyaretçi müşteri ve ilgi duyanlar, tabiki en önemli ekonomi basın-yayın organlarının temsilcileri de 53 çeşit makina ve aletin özellikleri hakkında bilgi aldılar. Firma CASE, ticari dost ve ortaklarına yapısında yaptığı köklü değişimlerden sonra; uluslararası pazarlarda yenilikçi, modern, güvenilir ve dinamik bir kuruluş görünümü verdi.

Ziyaretçilerin ilgi odağında CASE'in tanıtımını yaptığı harfiyat ve madencilik alanında aktarma ve taşımacılıkta kullanılacak manevra kabiliyeti yüksek dört çekişli 23-t-tekerli yükleyici 921 tipi yeni iş makinasi vardı.

120 den fazla makinanın satılması CASE'in Münihdeki başarısının bir bölümüdür. Bu sadece, eski Riem hava alanında yapılacak Bauma '98 Fuarına kadar CASE ekibinin ulaşmak istediği başarının bir göstergesi, bir ölçüsüdür.

Fuar esnasında CASE'in ünlü (Jean-Pierre Rosso, Executive Officer'in şefi ve başkanı, Steve Lamb, COO Case Corporation, Jeremy Lamb, Sales ve Marketing EAME'in başkan yardımcısı) reyonu ziyaret ederek; Dünya çapındaki Münih fuarının en gösterişli yerini onurlandırdılar. Ziyaretçilere sunuları hizmet, misafirperverlik te rekor düzeyde tahmin ediliyor: (Seyyarbar da 3500 litre Bira, 9600 fincan kahve ve 7320 bardak alkolsüz içecek).

A. Bolat



Das Baumateam '95

# Die Entwicklung des Mähdreschers

Bis Anfang der dreißiger Jahre wurde die Getreideernte in den vereinigten Staaten von Amerika und Europa mit Bindemähern und Getreideablegern eingebracht; dies war jedoch sehr personalintensiv. Die meisten Pioniere der Landtechnik hatten sich jedoch um die Jahrhundertwende schon mit der Entwicklung von Mähdreschern befaßt, der Bedarf war vor allem in den USA sehr groß, um die riesigen Anbauflächen von Middlewest vollständig abzuräumen.

Man hatte auch erkannt, daß das Dreschen nach herkömmlicher Art mit der Dreschmaschine sehr personalintensiv war, nicht selten war eine Crew von bis zu zwanzig Männern notwendig, für die die Farmersfrau die Versorgung und Unterbringung sicherzustellen hatte.

Die ersten Mähdrescher wurden von bis zu dreißig Pferden gezogen, der Antrieb der Maschine erfolgte über die Räder wie bei den Bindemähern. Später installierte man einen Stationärmotor auf dem Mähdrescher, so konnte man mit weniger Pferden auskommen. Der entscheidende Durchbruch gelang, als die Ackerschlepper genügend Leistung hatten, um den Mähdrescher zu ziehen; später wurden dann die Mähdrescher von der Zapfwelle des Schleppers angetrieben. International Harvester und CASE hatten sich auch sehr früh um die Entwicklung von Mähdreschern bemüht, und Ende der Zwanziger waren unter anderem die Mähdreschermodelle A, H und P (Prärie Type) schon sehr weit entwickelt. All diese Maschinen waren auch als Hangmähdrescher ausgelegt; somit konnten die sehr hügeligen Anbauflächen von Nebraska und

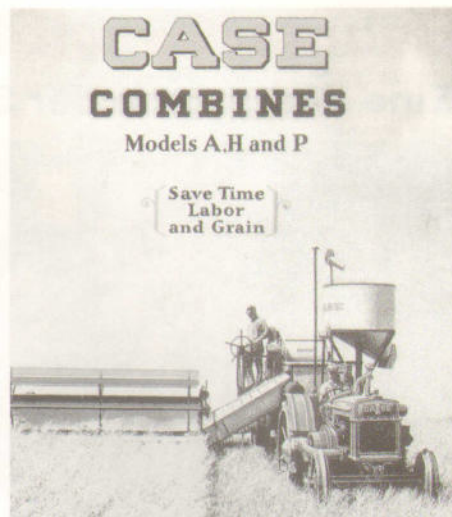
Washington abgeerntet werden. Das Modell "P" von CASE war seinerseits sehr modern aufgebaut und hatte alle Merkmale heutiger konventioneller Mähdrescher: Dreschtrommel, Strohltritttrommel und Strohschüttler; Schneidwerk und Zufuhr zur Dreschtrommel waren als Querfluß ausgelegt. Das Reinigungssystem war hier besonders raffiniert, denn es war doppelt. Das Getreide wurde zuerst nach dem Vorbereitungsboden vom groben Schmutz durch ein Lamellenasensieb vorgereinigt, dann weiter zum zweiten Reinigungssystem transportiert. Dieses bestand aus Reinigungsgebläse und verstellbaren Kurzstroh- und Körnersieben. Somit konnte das Getreide sofort nach dem Abtanken oder in Säcke gefüllt vermarktet werden. Schon damals erlaubten diese Mähdrescher ziemlich alle Getreidearten zu ernten und zu dreschen.

Diese Maschinen waren auch relativ preiswert in der Anschaffung, zum Beispiel kostete das Modell C in 1936 mit 3,60 m Schneidwerk 1.035,- Dollar der Stationär-"Waukesha"-Motor war mit 275,- Dollar extra berechnet, die Sojabohnenausrüstung mit 38,- Dollar.

Es gab auch ganz spezielle Ausrüstungen, um den Bedarf und die verschiedenen Erntebedingungen in den Bundesstaaten gerecht zu werden (z. B. Stiftdreschtrommel für die Prärie oder Middlewest oder die Langstroh schonende Schlagleistendreschtrommel).

Ab 1950 offerierte CASE bereits selbstfahrende Mähdrescher.

E. Gentil



## Biçerdöverin tarihi gelişimi

Otuzlu yılların başında tahıllar ABD ve Avrupa'da çok ilkel dediğimiz tarım aletleri ile biçiliyordu. Tarım tekniğine yol gösteren gelişmeler, günümüzün biçerdöverlerinin gelişmesine de ışık tutmuş oldu. Öyleki, gelişen tarımtekniği sayesinde, olan ilgi de tarıma yoğunlaştı.

İlk biçerdöverler otuza yakın at tarafından çekiliyordu. Zamanla durum daha da gelişerek biçerdöverlerin çekimini sağlayacak bir motor monte edilerek çekici atların sayısı azaltılmış oldu. Daha sonraları Biçerdöverlerin ve diğer tarım aletlerinin traktörlerin arka kuyruk miline bağlanarak çalıştırılması sağlandı. Harvester ve Case'te biçerdöverlerinin gelişmesine çok erken yıllarda çaba sarfedilmiştir. Yirminci yılların sonunda Biçerdöver modelleri, Ayıt ve P (Prairie Type) dahada geliştirilmiştir. Bu model makinalar değişik tarım ürünleri de işleme de kullanılmıştır.

Case tarafından üretilen Model „P“ biçerdöverleri o zamana göre çok modern bir biçimde imal edilmiş ve bugünkü modern biçerdöverlerin özelliğini taşımakta idi.

Temizleme sistemi özellikle tasfiye edilmiş olup çift üretilmişti. Tahıl ürünleri hazırlık fazından sonra önce ön tarafta bulunan süzektan elenin, daha sonra ikinci temizleme sistemine iletiliyor. Daha o zaman bu biçerdöverler her çeşit tahıl işleme olanağına sahipti. Ayrıca bunlar son derece hesaplı idi, örneğin 1936 da yapılan C modelin fiyatı 1035,- Dolar, modelleri yani Aksesuarları ve extra motor ilave edildimi Fiyatlar değişirdi. 1950 den itibaren CASE Kendi Kendine çalışıp yürüyen Biçer dövör Piyasaya sürmüştür. S. Bilgin

## Persönliches/Sahsi

### Sterbefälle/Vefatlar

Jakob Berghausen, vorm. Engineering, Alter 68, am 17.4.95

## CASE aktuell

JI Case  
Herausgeber: JI Case GmbH  
Industriestr. 39 - 49, 41460 Neuss  
Redaktion: G. Kalla, Kommunikation (verantwortlich)  
H.-J. Ippers, W. Krüger, W. Müller, H. Pepe, K. Sitterle,  
K.-H. Schmitz, E. M. Wimmers, I. Karagoez, H. Hansen,  
M. Sarac, M. Mysliwicz, R. Jürgens.  
Satz: Graphic Shop, Düsseldorf  
Druck: Meuter Druck, Düsseldorf