



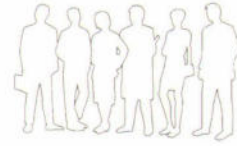
aktuell

Zeitung für die Mitarbeiter der deutschen Case-Organisation

Oktober 1995



TOTAL QUALITY MANAGEMENT



Neusser Quality Rallye Team '95

Bei der zweiten Case Rallye am 6. und 7. November 1995 in Paris wird Case Germany durch das „Communication Team“ vertreten. Unser Team wird dort gegen 11 Teams aus Europa und 3 Teams aus USA antreten. Es demonstriert, welche Verbesserungen im Bereich der Kommunikation erzielt wurden.

Das Team sorgt durch Übersetzungen der Case Aktuell, Aushänge, Flugblätter, etc. in die türkische Sprache für ein besseres Verständnis der Unternehmensziele und der Maßnahmen. Dadurch ergibt sich eine verstärkte Teilnahme der türkischen Mitarbeiter am Vorschlaghammer, an Arbeitssicherheits-Aktionen, am Nichtraucherprogramm, etc.

Da die türkischen Kollegen jetzt besser informiert sind und sich an allen Aktionen beteiligen, werden unsere Ergebnisse verbessert und die Zusammenarbeit und das Teamgefühl wird gefördert. G. Kalla

Neuss'un Kalite Yarışma Ekibi 1995

6. ve 7. Kasım'da Fransanın „Cite de Sciences“ bölgesinde yapılacak olan bu yılki kalite yarışında Neuss, „Communication Improvement Team“ (İletişim Geliştirme Ekibi) tarafından temsil edilecek. Ekibimiz, Avrupadan 11, Kuzey Amerikadan da 3 ekibe karşı yarışacak ve iletişim alanında ki gelişmelerimizi gösterecekler. Bu ekip, Case Aktuell'den Türkçeye yap-

tiği çevirilerle, duyuru ve bildirimlerle vs. sadece Case'in amaçlarının ve aksiyonlarının daha iyi anlaşılmasını sağlamıyor, „Fikir tokmağı“, „Güvenli işyeri aksiyonu“, „Kaza bildirme“, „Kazasız tatile“, „Sigara bırakma programı“, „Kan bağışi kampanyası“ gibi aksiyonlara Türk arkadaşların aktif katılmalarını da sağlıyor. Böylece, Türk arkadaşlarımızın daha iyi bilgilendirmeleri ve aksiyonlara katılımlar sağlanıyor, daha olumlu sonuçlar alıyoruz ve aynı zamanda birlikte çalışma ve Ekip-duygularını teşvik ediyoruz. Ş. Bilgin



Der Vorschlag-Hammer - Wanderpokal

Daß wir immer mehr Vorschläge von unseren Mitarbeitern bekommen, beweist, wie gut der Vorschlag-Hammer eingeschlagen hat. Wir sind stolz darauf, daß unsere Mitarbeiter mit offenen Augen durch Werk und Verwaltung gehen und immer wieder gute Ideen haben. Dadurch werden Kosten reduziert, Arbeitsabläufe und Arbeitsklima verbessert und die Sicherheit erhöht. Jede Woche überreichen wir hierfür Prämien.

Mit dem Bereichswettbewerb möchten wir auf sportliche Weise den Teamgedanken fördern. Es sollen noch mehr Ideen mit den Vorgesetzten diskutiert und schriftlich eingebracht werden.

Die Geschäftsführung wird die Abteilung, die bis zum 15. Dezember 1995 die meisten Vorschläge pro Mitarbeiter eingereicht hat, bei der Weihnachtsfeier mit einem Wanderpokal ehren. Dieser Wanderpokal wird dann jeweils zum Quartalsende an den neuen Sieger übergeben.

Jeder Vorschlag in diesem Wettbewerb hilft der Abteilung und der Einreicher profitiert

durch die individuelle Prämierung.

**MACHEN AUCH SIE MIT !
HELFFEN SIE IHREM BEREICH, ZU SIEGEN!**
G. Kalla



Fikir tokmağı - Gezici Kupasını Kazanın
Mesai arkadaşlarımızdan büyük bir artış gösteren fikir önerilerinin başarısını, fikir tokmağının nasıl iyi tokladığını görüyoruz. Bu başarılarından dolayı çok gururluyuz. Mesai arkadaşlarımızın firma sahasında giderken gözleri daima sağa yada sola takip ederek yeni fikirler buluyorlar. Fikirlerden sadece masrafların azaltılması değil, iş sahasındaki çalışma tarzının ve sağlıklı iş güvencelerinin artması da tepki gösteriyor. Her hafta mesai arkadaşlarımızı para ve hediye teslim ediyoruz.

1. Ekimde yürürlüğe giren yarışma sizlere biraz enerji verip, yeni geliştireceğiniz fikirleri amirlerinizle konuşup bize yazılı olarak teslim ediniz. Firma yönetimi her kısımların 15. Eylül'e kadar en fazla ver ilen önerileri inceleyip ve yılbaşı eğlencesinde başarılı kısma verilecektir. Bu gezici kupasını sene sonunda yeni kazanan bölüme iade edecektir.

Her fikir bir başarıya ulaşabilir ve sunulan fikir veren şahsa para yada bir hediye ilen ödüllendirilebilir.

**SIZDE KATILIN
SIZDE BÖLÜM KISMINIZIN
KAZANCINDA DESTEK EDİNİZ.**

I. Karagöz

Visionen können Wirklichkeit werden



„Gib niemals auf, das zu tun, was Du wirklich tun möchtest, denn derjenige mit den größten Träumen hat auch die Kraft, diese Wirklichkeit werden zu lassen“.

Dieses Motto läßt sich nicht nur auf private Träume wie ein eigenes Haus, das Wunschauto oder den Urlaub übertragen, sondern auch auf Dinge, die unser Arbeitsleben betreffen. Wenn man sich ein Ziel setzt - mag es anderen auch illusorisch erscheinen - so kann man es erreichen, solange man selber fest daran glaubt und dadurch die Kraft aufbringt,

alles Nötige zu tun. Sehen wir uns doch einmal die Ergebnisse im Bereich Arbeitssicherheit an: Wer von uns hätte geglaubt, daß es möglich ist, die Schwereate drei Jahre hintereinander um mehr als 50 Prozent zu senken? Sie und das Team unserer Arbeitssicherheits-Abteilung haben es getan und durch gezielte fortgesetzte Aktionen bewiesen, daß es machbar ist, Visionen Wirklichkeit werden zu lassen. Lassen Sie sich nicht irritieren, daß man Dinge nicht immer auf direktem Weg erreichen kann. Haben Sie Visionen, setzen Sie sich Ziele und denken Sie über alternative Umsetzungen nach.

Um ans Ziel zu kommen, muß man manchmal auch gegen den Wind kreuzen.
Ihr H.P. Kehlenbach

Ärzte besuchten das Werk Neuss

Auf Einladung von Herrn Dr. Berneburg besuchten Neusser Ärzte das Werk. Besonders die beruflichen Belastungen waren von großem Interesse. Es fand eine Betriebsbegehung statt. In der anschließenden regen Diskussion stand Herr Dr. Berneburg den Ärzten Rede und Antwort. Mit dem gegenseitigen Versprechen, die Kontakte zum Wohle der Mitarbeiter weiter zu vertiefen, wurde das erfolgreiche Treffen beendet. Dr. H.A. Berneburg



Doktorlar Neuss'taki Firmamızı Ziyaret ettiler

Sayın Dr. Berneburg'un daveti üzerine, iş yeri hekimliğine ilgi duyan ev doktorları, hastalarının iş yerlerini ziyaret ettiler. Doktorlar işçilerin işyerinde en çok ilgiyi, işlerin ağırlığına gösterdiler. İşyerinde yapılan inceleme gezintisinden sonra doktorlarla sayın Dr. Berneburg'un arasında canlı bir fikir alış veriş yapıldı.

İşçilerin yararına daha sıkı işbirliği yapmak için karşılıklı sözler verildi ve bu başarılı buluşma sonra erdi. S. Bilgin

2. Nichtraucher-Aktion

15. September - dies war der Start-Termin der **2. Nichtraucher-Aktion** in Neuss. Alle Mitarbeiter, die es im 1. Anlauf nicht geschafft haben, dem Glimmstengel zu entsagen, sowie diejenigen, die sich entschlossen haben, sich dieses Lasters zu entledigen, sind herzlich eingeladen, mitzumachen. Auch wenn Sie sich später entschließen, nicht mehr zu rauchen, sind Sie jederzeit willkommen. Zum Abschluß des 2. Nichtraucher-Seminars winkt wieder ein attraktiver, zur Verlosung anstehender Preis.

MACHEN AUCH SIE MIT, DENN RAUCHEN GEFÄHRDET IHRE GESUNDHEIT!
Dr. H.A. Berneburg

Meinungsaustausch der europäischen Fachkräfte für Arbeitssicherheit in Doncaster

Am 22. Sept. 1995 fand ein Meinungsaustausch der Sicherheitsfachkräfte der europäischen Case Werke statt. Schwerpunktthema war die Berufserkrankung sowie deren Vermeidung. Dr. Berneburg stellte die Vorsorge-Maßnahmen zur Vermeidung von Fehlzeiten dar.

Alle Teilnehmer zeigten sich sehr beeindruckt von den in Neuss durchgeführten Aktivitäten und waren sich einig, daß hiermit die richtigen Maßnahmen ergriffen wurden.

Das Unfallgeschehen der verschiedenen Produktionsstätten wurde präsentiert. Das Werk Neuss stellte hier das beste Ergebnis vor.

Zum Abschluß des Meinungsaustausches besichtigten die Teilnehmer gemeinsam die Produktionsstätte Carr Hill und die Traktor-Montage im Werk Wheatly Hall. Das nächste Treffen der europäischen Sicherheitsfachkräfte wird im Januar in Neuss stattfinden
W. Neuwald

Hayaller hakikat olabilir

„yapmak istediğin bir şeyin yakasını hiç bırakma, O zaman hayallerin hakikat olmasına gücün artar“.

Bu demektirki ev, şahane arabaya, izin gibi şahsi seyler üzerine değil, bilhassa bizim iş dünyası hakkında. Eğer bir hedef göz önüne alınırsa, diğer kişiler için hayal gibi görünüyorsa, inanç yolu ile her şey imkânlaştırılır. Emniyetli çalışmamıza bakılacak olursa, bizden kim tahmin ediyordu, büyük kazaları 3 senedir yüzde 50 oranında indirebildik. Sizler ve Kaza koruma takımımız tarafından yapılan gösteri ve uyarılardan görüyoruz bu imkânlı bir şey. Hayaller hakikat olmuştur. Yanılmayın direkman olmuyor demeyin. Hayallerinizi hakiketlenirmeyi düşünün. Hedefe yetişmek için bazen rüzgara karşı gidilir.
H. Pepe

Sigara bırakma kampanyası

15. Eylül'de 2. Sigara bırakma kampanyası Neuss'ta başlamıştır. 1. Turda sigarayı bırakamayan arkadaşlar için, yeni bir fırsat doğmuştur. Sizleri canı gönülden bekliyoruz. Eğer, daha sonra sigarayı bırakmayı düşünüyorsanız da, sizleri aramızda görmekten memnun oluruz.

2. Kampanyanın sonunda da sizleri yine ilginç bir çekiliş bekliyor.

Sizde katılın, zira sigara sağlığınıza zararlıdır.
S. Yüksel

Doncaster'deki Avrupalı uzmanların işyeri güvenliği hakkındaki fikir alışverişi

Avrupanın Case işyeri güvenliği uzmanları fikir alış-verişi için 22.09.1995 tarihinde Doncasterde bir araya geldiler.

Toplantının amaçları iş hastalıkları ve korunma önlemleriydi. Neuss Case firmasının doktoru Bay Dr. Berneburg iş hastalıkları ve önlemleri hakkında açıklamalarda bulundu.

Katılımcıların dikkatini çekerek, bütün aktivite için bu konu üzerine yapılmasını sağladı. Case'in çeşitli kollarında yapılan iş kazaları araştırmasında Neuss Case en iyi sonucu almıştır.

Toplantının sonunda bütün katılımcılar üretim yeri olan Carr Hill ve Wheatly Hall traktör montaj firmasını gezdiler. Avrupanın iş güvenliği uzmanlarının almış olduğu bir karara göre, bir dahaki toplantı Ocak ayında Neuss'ta yapılacaktır. B. Tozan

Konzert zum 60-jährigen Jubiläum des Case IH Werks-Chores

Wie bereits in Case Aktuell angekündigt, veranstaltet unser Werks-Chor aus Anlaß seines 60-jährigen Bestehens am 4. November 1995 um 18 Uhr im Zeughaus ein Jubiläumskonzert, das unter der Schirmherrschaft von Bürgermeister Dr. Bertold Reinartz steht. Der Erlös wird der „Spielstube Pfiffikus“ zu Gute kommen.

Neben befreundeten Männer-Chören wird der Musikverein „Frohsinn Norf“ dieses Konzert begleiten. Die musikalische Gesamtleitung liegt bei Herrn Klaus Robert

Fuchs, dem Dirigenten des Werks-Chores. Das Programm entnehmen Sie bitte den Aushängen. Informationen erhalten Sie auch beim Betriebsrat. Eintrittskarten zum Preis von DM 12.- bekommen Sie im Vorverkauf bei den Sängern und beim Betriebsrat und natürlich auch an der Abendkasse.

Sie, Ihre Familie, Freunde und Bekannte würde der Werks-Chor gern zu diesem Jubiläumskonzert begrüßen. Nehmen Sie sich Zeit für ein paar schöne unbeschwerte Stunden!
H. Matheisen



Dr. Bertold Reinartz, Schirmherr



Case IH Koro ekibinin 60.cı yel dönemi konseri

Case aktuell de yayınladığımız gibi Koro ekibi bize 4. Kasım 1995 tarihinde Saat 18.00 de bir yubile konseri verecektir. (Zeughaus) Belediye reisi Dr. Bertold Reinartz tarafından düzenlenen bu konserin getirdiği kazanç halkın yararına yatırım yapılacaktır. Bizim erkek koro ekibinin yanında Norf'tan bir Muziker daha geliyor „Frohsinn Norf“ beraber konser verecekler. Programlar informasyon ve işcitemsilciliğinden tehmin edilir. Giriş 12.- DM. Şarkıcılardan bilet ayırtabilirsiniz, işçi temsilcisi arkadaşlar danda alabilirsiniz tabi, giriş te tehmin edebilirsiniz. Siz, aileniz arkadaş ve tanıdıklarınız bu konsere hoş geldiniz. Bir kaç iyi saatler geçirmenizi bekleriz.
H. Pepe

Verkaufsraum für Case-Werbemittel am 5. Okt. 1995 eröffnet

Am 5. Oktober 1995 wurde Herrn Willi Müller offiziell der Schlüssel für den Verkaufsraum für Case Werbeartikel von der Geschäftsführung übergeben. Herr Kehlenbach dankte Herrn Müller für seine Bereitschaft, den Case-Mitarbeitern den direkten Kauf von Werbeartikeln zu ermöglichen und wünschte ihm hierfür viel Erfolg.

Direkt nach der offiziellen Eröffnung kamen bereits die ersten Käufer. Erste

Stimmen aus der Belegschaft lassen erkennen, daß diese Aktion positiv aufgenommen wird. Mit diesem direkten Verkauf werden den Mitarbeitern hohe Versandkosten erspart und man kann sich über das Sortiment, das teils in einer Vitrine oder im Verkaufsraum ausgestellt wird, vor Ort informieren.

Öffnungszeiten sind: donnerstags von 14 bis 15 Uhr im Gebäude 1, Erdgeschoß.
E.-M. Wimmers



H.P. Kehlenbach und R.S. von Kotzebue eröffnen offiziell den Werbemittel-Verkaufsraum



H.P. Kehlenbach wünscht Herrn Müller viel Erfolg

İşçi temsilcisi Bay W. Müller resmen 5.10.1995 günü Reklam için yaptırılan ufak tefek malların satılması için ayrılan yerin anahtarı. Bay Kehlenbach tarafından verilip, yapmış olduğu vazifesinde başarılar dilemiştir. Bu açılan satış yerinin satışı kolaylaştırması ve istenilen malın direkt alınabilmesi imkannlı olabiliyor. Satın almak isteyen odadaki vitrinde görebildiğini isteyebilecektir.

Açılış saatleri: Perşembe günü 14 - 15 arası Bina birde (eski kasa odası). Lütfen Bay Müller yardımcı olunuz.

H. Pepe

ERNTEEINSATZ 1995 - EZL-Heidelberg

Witterungsbedingt begann der Ernte-Sonderdienst im Ersatzteil-Zentrallager in Heidelberg bereits Anfang Juli.

Von diesem Zeitpunkt an bis etwa zweites Wochenende September waren unsere Mitarbeiter im Kundenservice-Bereich von:

Montag - Freitag von 8.15 bis 18.15 Uhr
Samstag von 8.15 bis 16.15 Uhr
Sonntag von 8.15 bis 14.00 Uhr

für unsere Händlerschaft verfügbar, um eventuelle Standzeiten von Mähreschern im Einsatz so kurz wie möglich zu halten. Außerhalb der o. g. Arbeitszeiten hatten unsere Händler die Möglichkeit, verschiedene Mitarbeiter, die einen BTX-Anschluß haben, unter privaten Telefonnummern zu erreichen. Das heißt, die Händler konnten 7 Tage, jeweils 24 Stunden, dringend benötigte Ersatzteile bestellen und das während des gesamten Erntedienstes.

Diese Teile wurden meist durch Sonderfahrten (Taxi, Eilkurier, etc.) innerhalb von 8 - 10 Stunden beim Kunden angeliefert. **Ein wohl einmaliges Service-Angebot in dieser Branche.**

Eine weitere Verbesserung der Service-Leistung in diesem Jahr bestand darin, Ersatzteile, die in Heidelberg nicht verfügbar waren, jedoch in einem anderen europäischen Depot (Frankreich/England) lagerten, über Nacht bei unseren deutschen Händlern/Endkunden direkt anzuliefern.

Das bedeutete, daß die Teile am nächsten Morgen verfügbar waren.

In ganz besonderen Fällen wurde auch auf Unterstützung aus USA zurückgegriffen. Teile aus diesen Abrufen wurden innerhalb von 24 Stunden beim Kunden angeliefert. Nach dem Erntedienst kann gesagt werden, daß alle Heidelberger Mitarbeiter, zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen aus Frankreich, England und USA, dazu beigetragen haben, den diesjährigen Ersatzteil-Service zur vollsten Zufriedenheit für unsere Händler zu gestalten.

Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf diesem Wege für ihren hervorragenden Einsatz.

U. Kübler

Mit dem Tieflöffel senkrecht in die Erde

Für Gittermast-Fundamente (z.B. Hochspannungsmaste für Stromleitungen usw.) wurden vom Service-Team der Case Poclain Niederlassung Unna Tieflöffelpendelarme umgebaut.

Der Löffelzylinder wurde in den Pendelarm gelegt und der Anstellwinkel des Tieflöffels geändert. Die so modifizierten Geräte wurden zusätzlich mit einem Schnellwechselsystem ausgerüstet. Die ersten Pendelarme wurden in der Niederlassung geändert. Bei den zuletzt gelieferten Geräten wurden die Pendelarme von einem

Spezial-Hersteller nach Angaben der Niederlassung Unna angefertigt. Es wurden nur Original Case Poclain Teile verwandt (Achsen, Buchsen und diverse Dichtungen).

Zwischenzeitlich wurden 18 Maschinen vom Typ 888CK und BCK in der oben beschriebenen Art modifiziert.

So wie die Niederlassung Unna sind auch die anderen Case Poclain Niederlassungen bemüht, ihre Kunden zufriedenzustellen.

M. Mysliwcyk

Kepçeyle Dikey Kazım

Kafesli kule temeller için (Elektrik yüksek gerilim hattı temelleri gibi), Unna Şubesinde Case Poclain servis ekibi tarafından, sarkaç kollu derinkazıcı kepçe geliştirildi. Kazıcı silindiri sarkaç kola yerleştirildi, kepçenin yöneltme açıları değiştirildi ve çabuk değişim sistemiyle donatıldı. İlk sarkaç kollar şubede değiştirildi, Son teslim

mallarda, sarkaç kollar yeraltı tankları üreten bir üretici tarafından yapıldı. Unna şubesinin bildirdiğine göre, sadece orijinal Case Poclain parçaları kullanıldı (Akşlar, contalar, yataklar gibi).

Bu arada, 888CK ve BCK tipi 18 makina yukarıda anlatılan şekilde değiştirildi, Unna'da olduğu gibi, diğer Case Poclain şubelerinde de müşteriyi memnun etmek için gayret sarfediliyor.

A. Bolat



1995 Hasat zamanında Heidelberg'in çabaları

Kötü hava şartları altında mahsul kaldırılmaya başlandı. Yedek Parçalar için çeşitli önlemler alındı. Büyük yedek depoları Temmuz ayının başlangıcında faaliyette idi. Temmuz ayının sonundan Eylül ortasına kadar, görevliler müşterilerin hizmetine için uğraşmıştır. Cumartesi ve Pazar günlerinde çalışılmıştır.

Şöyleki:
Pazartesi - Cuma 8.15 - 18.15
Cumartesi 8.15 - 16.15
Pazar 8.15 - 14.00

Bu saatler arasında çalışarak müşteriye hizmet verilmiştir. Bu sayede biçerdöğelerin vakit kaybetmeden ekin biçmeleri ve parça bekleme zamanları azaltılmıştır. Bu mesai saatlerinden hariç özel telefon bağlantılarında kurulmuştur. Bayiler 7 gün süreyle 24 saat boyunca istediklerini bütün hasat zamanı boyunca temin edebilmişlerdir. Lazım olan parçalar taksi veya özel araçlarla 8 - 10 saatte yerlerine ulaştırılmıştır. Görülmemiş servis olanakları, çok yeni bir anlayış ve gelişim gösteriyor.

Heidelberg'te olmayan parçalar dış ülkelerden, Fransa, İngiltere gibi yerlerden getirilmiştir. Bu istenen parçanın ertesi gün yerine ulaşması demektir. Gerekliğinde 24 saatte Amerikadan parça getirilmiştir.

Müşteriye hasat zamanında daha iyi hizmet vermek amacıyla çaba harcayan Fransız, İngiliz ve Amerikan bay, bayan arkadaşlarımız Heidelberg'ten arkadaşlarımızla iyi bir işbirliği oluşturdular. Hepsine teşekkür ediyoruz. M. Saraç

Mitarbeiter der Schlepper-Montage stehen im Regen

Bei dem Skip-Level Meeting am 08. Sept. 1995 machte ein Mitarbeiter der Schlepper-Montage darauf aufmerksam, daß schon seit geraumer Zeit undichte Stellen im Dach sind. Es regnete auf die Arbeitsplätze.

G. Hartlieb hat schnelle Abhilfe versprochen. G. Kalla



Traktör montaj işçileri yağmur altında

08. Eylül 1995 Skip-Level toplantısında Traktör montajdan bir arkadaşımız. Sayın Kehlenbach ve Sayın Hartlieb'in dikkatini çekerek, uzun zamandan beri yağmur yağdığına, su akıtan halle tavanından dolayı montaj işçilerinin ıslandığını belirtti. Bu arada muhtelif yerlerdeki sızıntılar tespit edilerek, mümkün olduğu kadar kısa bir sürede onarımları sağlanacaktır.

Ş. Bilgin

Mitarbeiterinformation zur Auszahlung des Kindergeldes durch den Arbeitgeber ab Januar 1996

Wie Sie sicher schon aus den Medien erfahren haben, wird das Kindergeld ab Januar 1996 wesentlich verbessert.

Hinzu kommt, daß alle Arbeitgeber - vorbehaltlich der Verabschiedung des Jahressteuergesetzes 1996 durch die gesetzgebenden Körperschaften - grundsätzlich verpflichtet werden, den Arbeitnehmern, die länger als sechs Monate beschäftigt werden, mit dem Lohn oder Gehalt das Kindergeld auszus zahlen.

Das Kindergeld wird nicht mehr durch das Arbeitsamt, sondern durch den Arbeitgeber aufgrund einer vom Arbeitsamt ausgestellten Bescheinigung ausbezahlt. Die Kindergeld-Berechtigten müssen bei der Kindergeldkasse einen Antrag zur Erstellung dieser Bescheinigung einreichen.

Damit wir die Kindergeldauszahlung vor-

nehmen können, benötigen wir unverzüglich Ihre Bescheinigung. H. Beckmann

1.1.1996'dan itibaren ödenecek çocuk paraları hakkında bilgiler

Medyanında daha önceden duyurduğu gibi 1.1.1996'dan itibaren Çocuk paralarında belirli bir artış olacak. Bir iş yerinde altı aydan fazla çalışanlara Çocuk paralarını aylıklar ile birlikte işverenlerce ödenecektir. İşçi Bulma Kurumundaki Çocuk kâsâsından alınacak belgenin firmaya verilmesi gerekiyor.

Çocuk paraları aylıklarla, herhangi bir kesintiye uğramadan ödenecektir. Çocuk parası belgesi firmaya verilmediği takdirde ödeme yapılmaz. H. Pepe

Case Traktoren nun auch im Wettbewerb mit anderen Herstellern im Legoland im Einsatz

Zugegeben, es war nicht oberste Priorität nach Case-Produkten Ausschau zu halten, als wir im Urlaub auf Wunsch unserer Kinder das Legoland in Billund in Dänemark besuchten. Aber die Traktoren waren genauso wie die anderen gebauten Fahrzeuge, Gebäude und Lebewesen, so echt und phantasievoll in das Gelände eingebunden, daß nicht nur Kinder ihre helle Freude daran hatten.

Neben den vielen Landschaften sind aus

Millionen von Legosteinen Denkmäler und lebensgroße Tiere gebaut worden. Es gibt dort auch richtige Karussells und Fahrgeschäfte - wie z. B. Wildwasserbahn, Lego-Eisenbahn, Raupe, eine kleine Achterbahn, Auto-Scooter und vieles mehr. Also, wer seinen Kindern und sich selbst eine Freude machen möchte, „Auf nach Legoland“.

Entfernung Neuss - Billund ca. 750 km.

R. Schlösser



Case traktörleri Şimdide Legoland'da diğer üretim cilerle yarışma faaliyetinde

Doğrusu, yaptığımız izinde çocuklarımızla beraber Legoland Billuk Şehri, Danimarka'ya ait kısmında Case traktörlerini bakmaya gitmedik. Traktörlerimiz gerçekten öbür traktörlerden bir farkı yok. Yapılar ve buranın yaşayanların bu çevreye tam uymuş ve bunlardan sadece çocuklarımız değil bizlerde hayran kaldık. Doğanın çeşitlerinden dolayı ayrıyeten Milyon-

larca Lego taşlarından anıtlar ve hayat gerçeği hayvanlar yapmışlar. Buranın da büyük bir panayiri var, burada mesala büyük dönme dolabı, sürme arabaları, su kayağı, Lego treni, çarpışan arabaları, korku mağrası ve daha çok şeyler. Evet, Çocuklarınızı yada kendinizi bir sürpriz yapmak isti yorsanız „Haydi Legoland'a“.

Neusstan uzaklığı - Billund 750 km.

I. Karagöz

Neuer Geschäftsführer Case Poclairn Vertrieb

Herr Karl-Friedrich Hauri

(39 Jahre - vh./2 Kinder)

wird am 1. November 1995 die Nachfolge von Herrn Grasskamp, der am 30.09.1995 ausgeschieden ist, antreten.

Wir wünschen Herrn Hauri an dieser Stelle einen guten Start und viel Erfolg.

H.P. Kehlenbach

1. Kasım 1995 tarihinde, 30. Eylül 1995'te ayrılan Bay Grasskamp'tan boşalan göreve başlıyor.

Bay Hauri'ye görevinde iyi bir başlangıç ve başarılar diliyoruz. A. Bolat

Herr Ralf-Jürgen Harders

(37 Jahre - vh./2 Kinder)

hat am 16.09.1995 seine Tätigkeit als Leiter der Niederlassung Hamburg bei uns aufgenommen.

Wir begrüßen Herrn Harders in unserem Team und wünschen ihm viel Erfolg und ein gutes Gelingen. G. Jaeger

16.09.1995 tarihinde Hamburg bölümünde müdür olarak görevine başladı.

Bay Harders'i ekibimizde selamlar; başarı ve muvaffakiyet temenni ederiz. A. Bolat

Persönliches/Şahsi

Sterbefälle / Ölümler

Herrmann Landwehrs, Abt. 380, 71 Jahre, am 14.09. 1995

James Harrison, Abt. 584, 75 Jahre, am 20.09. 1995

Heinrich Meuter, Abt. 811, 85 Jahre, am 21.09. 1995

Heinrich Boos, Abt. 967, 83 Jahre, am 30.09. 1995

Geburten / Doğumlar

Muhammet und Aygöl Güllü, Abt. 747, Tochter **Gamze**, am 12.09. 1995

Ralf und Marie-Theres Frank, Case Poclairn, HV, Sohn **Christopher Robin**, am 19.09. 1995

CASE **aktuell**

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

Reengineering

Vertrieb und Marketing

Nr. 2
Oktober
1995

EINFÜHRUNG

Im März haben wir Ihnen mit der ersten Ausgabe unseres Newsletters einen Überblick über unser Reengineering-Programm gegeben und erläutert, warum wir es durchführen. In der Zwischenzeit haben viele von Ihnen an unseren Händlertreffen teilgenommen, auf denen das Programm genauer besprochen wurde. Eine unserer Hauptaktivitäten während der ersten Hälfte dieses Jahres bestand darin, unsere neue Organisation zu verwirklichen. Sie ist so aufgebaut, daß unsere Händler die bestmögliche Unterstützung erhalten und

Vision

- Echte Partnerschaften mit unseren Händlern
- Einfachere, koordinierte Zusammenarbeit zwischen Case und den Händlern

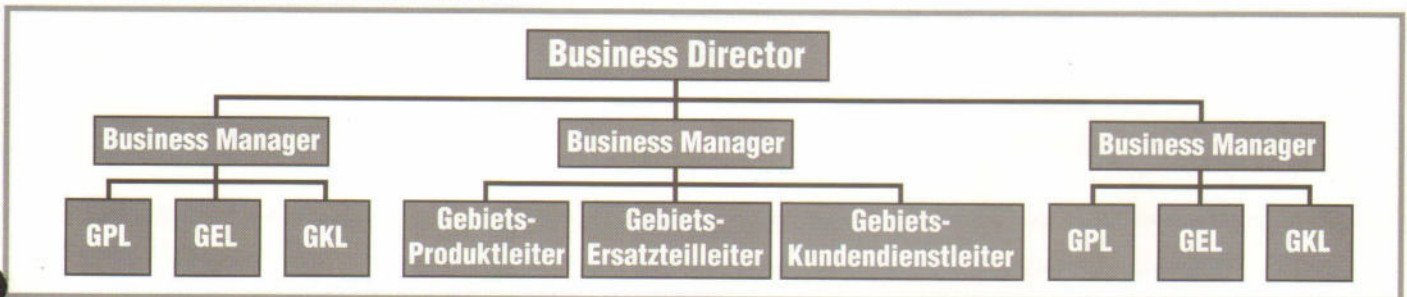
Warum führen wir das Reengineeringprogramm durch?

Kundenzufriedenheit
Umsatzsteigerung
Wettbewerbsfähigkeit

ihr Geschäftsverkehr mit Case vereinfacht wird. In diesem Newsletter erfahren Sie weitere Einzelheiten über die neue Organisation und die jeweilige Aufgabe Ihrer Ansprechpartner bei Case. Im einzelnen geht es dabei um:

- die Außendienstorganisation in Ihrem Land, einschließlich Ersatzteilverkauf und Kundendienst,
- die europäischen Marketing- und Kommunikationsorganisationen und
- die Customer Service Platform.

DIE AUSSDIENSTORGANISATION



Der Geschäftsführer und Business Director Landmaschinen für Deutschland ist Rurik S.von Kotzebue. Er leitet ein Team von Business Managern, die wichtigste Schnittstelle zu den Händlern darstellen.

Ab dem 1. November ist Friedrich Hauri der Business Director für Baumaschinen in Deutschland.

Business Managers

Diese Business Manager sind mit allen Vollmachten ausgestattet, um das gesamte Geschäft mit unseren Händlern eigenverantwortlich zu leiten, und werden von einem Team von Gebietsleitern unterstützt.

Die Business Manager sind für die Beziehungen zwischen Case und unseren Händlern verantwortlich. Jeder Business Manager ist für durchschnittlich fünfzehn Händlerbetriebe zuständig und wird jeden einzelnen regelmäßig besuchen. Mit Ihrem Business Manager vereinbaren Sie Ihren Unternehmensplan, und mit ihm besprechen Sie, welche

Unterstützung Sie von Case benötigen. Die Business Manager werden bei ihren Aufgaben von Gebietsleitern unterstützt:

- Gebiets-Produktleiter verfügen über gründliche Kenntnisse über unsere Produkte. Sie leisten Verkaufsunterstützung bei Kundenbesuchen, helfen bei der Ausbildung Ihrer Verkaufsmannschaft und unterstützen Sie bei Demonstrationen und Marketingveranstaltungen.
- Gebiets-Ersatzteileiter helfen Ihnen, Ihren Ersatzteilumsatz zu steigern.
- Gebiets-Kundendienstleiter helfen Ihnen, Ihre Kundendienstunterstützung zu optimieren.

Vorteile dieser Organisation

- Effiziente, direkte Kontakte.
- Weniger Verwaltungsaufwand.
- Hohe Konzentration auf Planung und Kundenbetreuung.
- Kompetenz der Mitarbeiter vor Ort.

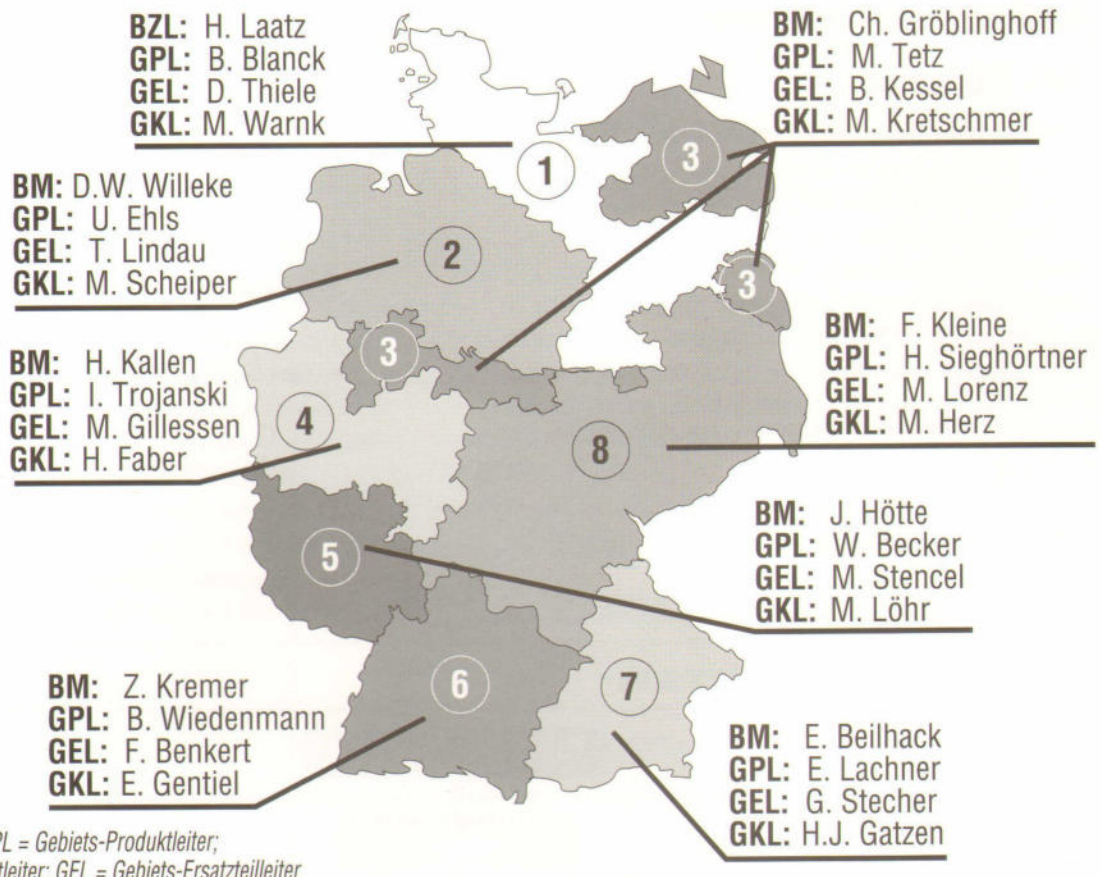
CASE

DIE AUSSENDIENSTORGANISATION:

LANDMASCHINEN

- Produktleiter Großkunden: G. Maaß.
- Produktleiter Mähdrescher: H.W. Bruns.

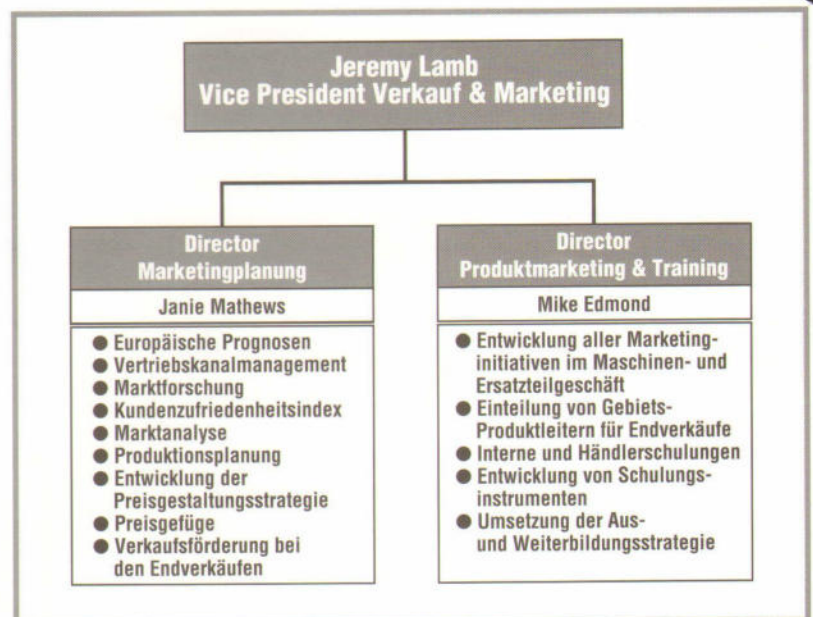
Geschäftsführer
und Business Director: R.S. von Kotzebue



BM = Business Manager; GPL = Gebiets-Produktleiter;
GKL = Gebiets-Kundendienstleiter; GEL = Gebiets-Ersatzteileiter

DIE EUROPÄISCHE MARKETINGORGANISATION

Die Marketingorganisation ist im wesentlichen zentralisiert. Sie sorgt weltweit und in ganz Europa für einheitliche Ansätze und Arbeitsmethoden und wird sich vor allem auf Marketingbereiche konzentrieren, die in der Vergangenheit eher zu kurz gekommen sind, zum Beispiel Kommunikation, Preisgestaltung, Marktplanung und Vertriebskanalmanagement.



LAND- UND BAUMASCHINEN

BAUMASCHINEN

- **Business Director:** F. Hauri
- **Business Manager, Großkunden:** R. Gnyp
- **Produktleiter, Bagger:** C. Meyer
- **Produktleiter, Radlader:** J. Höchtl
- **Maschinenvorführer:** M. Grässlin



Händler Nord:
BM: H. Rudolph
GPL: W. Schemmann
GEL: G. Voigt
GKL: K. Petersen

Händler Süd:
BM: A. Pabst
GPL: J.G. Günther
GEL: R. Basch
GKL: W. Neumann

BM = Business Manager; GPL = Gebiets-Produktleiter;
GKL = Gebiets-Kundendienstleiter; GEL = Gebiets-Ersatzteileleiter

KOMMUNIKATION

Unter der Leitung von Kate Philipps wurde eine Kommunikationsorganisation geschaffen. Diese Organisation wird unsere Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Unternehmenskommunikation in allen unseren Märkten koordinieren und das Image unseres Unternehmens verbessern. Die Gruppe arbeitet eng mit den Vertriebs- und Marketingorganisationen und unseren Händlern zusammen, um sicherzustellen, daß unsere Marketing- und Unternehmenskommunikation ihren Bedürfnissen entsprechen und einen Beitrag dazu leisten, Case als weltweiten Marktführer zu etablieren.

DIE EUROPÄISCHE KOMMUNIKATIONSORGANISATION

Direktor: Kate Philipps
Leiter Marketingkommunikation, Landmaschinen: Robert J. Bielesch
Leiter Marketingkommunikation, Baumaschinen: Derrick Butterfield
Leiter der externen Kommunikation: Daniel Laugerotte
Leiter der internen Kommunikation: Marylène Jumel

Regionale Marketingkommunikationsleiter

Deutschland: Wolfgang Müller
Großbritannien: Graham Black
Frankreich: Jean-Jacques Baptiste
Importeure: Olivier Raymond

CUSTOMER SERVICE PLATFORMS

Die größte Innovation in unserer neuen Organisation ist die Customer Service Plattform unter der Leitung von Martine Cazier. Diese Plattform sorgt für telefonische Unterstützung der Händler bei allen Fragen im Zusammenhang mit Maschinen, Ersatzteilen, Kundendienst, Garantie und Technik. Sie sind zentral zusammengefasst und werden zentral geleitet. Ihre Aufgabe liegt besonders in der schnellen und effizienten Beantwortung Ihrer Fragen. Mit der Einführung dieser Plattform wollen wir unsere Antwortzeiten verkürzen und die Zahl der Ansprechpartner eines Händlers bei Case verringern.

Diese Plattform betreut Sie bei:

Fragen zu Maschinen

z. B.: Status von Maschinenbestellungen
Unklarheiten im Verkaufsprogramm
Schulungsprogramme
Maschinenverfügbarkeit

Fragen zu Ersatzteilen

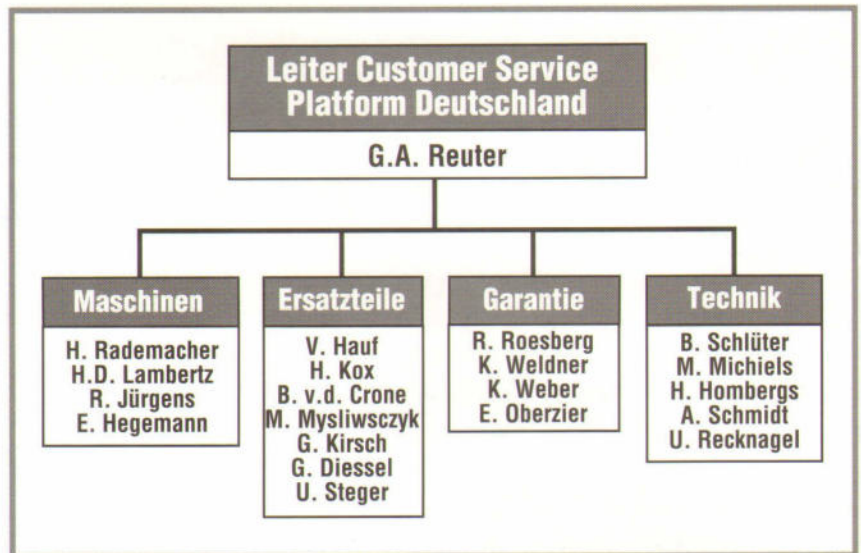
z. B.: Status von Ersatzteilbestellungen
Preise
Ersatzteilverfügbarkeit

Fragen zur Garantie

z.B.: Status von Garantieansprüchen
Informationen über
Garantierichtlinien

Fragen zum Technischen Kundendienst

z. B. Lösung von technischen Problemen,
Klärung bei Serviceangelegenheiten



Die Plattform wird schrittweise eingerichtet, weil die Installation einiger der benötigten Systeme eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen wird. Außerdem müssen die Mitarbeiter der Plattform speziell geschult werden. In den Hauptmärkten (Deutschland, Frankreich, England) wird es eine Plattform für Fragen zu Ersatzteilen, Maschinen, Garantie und Technik/Kundendienst geben.

Wer macht was? - Einige Beispiele

Außendienst	Produktinformationen Taktische Unterstützung Aufbau des Ersatzteilgeschäfts Firmeninformationen
Plattform:	Produktverfügbarkeit Ersatzteillieferungssituation Ersatzteilverfügbarkeit Garantieabwicklung Technische Anfragen Fragen zu Rechnungen und Gutschriften

ERSATZTEILE UND KUNDENDIENST

Diese Organisation unter Leitung des Ersatzteil- und Kundendienstleiters Eric Ritter ist dafür zuständig, die Ersatzteil- und Kundendienstaktivitäten der Händler zu optimieren. Herr Ritter wird funktionell verantwortlich für die Gebiets-Ersatzteilleiter und die Kundendienstleiter im Außendienst sein, und seine Aufgabe ist es unter anderem, für einen Erfahrungsaustausch zu sorgen, die beste Praxis zu verbreiten und für die Weiterentwicklung der Fertigkeiten zu sorgen. Er wird die strategischen und operativen Ziele der Gruppe festlegen und die Implementierung der Lückenanalyse überwachen.

CASE MISSION

Das Unternehmen wird die Branchenführung übernehmen, indem es seinen weltweiten Kunden in der Landwirtschaft und im Baugewerbe mit herausragenden Produkten und Dienstleistungen hilft, ihre Produktivität und ihren Erfolg zu maximieren.