



„DER VORSCHLAG-HAMMER“

Pokalwettbewerb 1. Quartal 1996 Der alte Sieger ist der neue Sieger

Der Werkschutz zeigt nicht nur Ideenreichtum bei der Erstellung von Verbesserungsvorschlägen sondern stellte die VV Verantwortlichen auch vor das Problem: „Wie sollen wir uns selber den Pokal übergeben?“ Doch auch für dieses Problem gab es eine Lösung. Am 18. April konnte Herr Neuwald dem alten und neuen Sieger - dem Bereich Werkschutz - diesmal vertreten durch K. J. Pesch im Beisein von Geschäftsführer H. P. Kehlenbach und VV Koordinator



Herr Keller und Herr Kehlenbach gratulieren den Gewinnern

J. Keller den Wanderpokal für die beste VV Rate (die meisten erledigten Vorschläge) überreichen.

Dies sollte jedoch die anderen Bereiche nicht entmutigen, sondern gerade jetzt sollten sie zeigen, daß auch andere Abteilungen Probleme erkennen und lösen können.

G. Kalla

„Fikir tokmağı“ 1996 yılı ilk 3 ayının kupa yarışması Önceki dönem kupa galipleri, kupayı yine kazandılar. Firma bekçileri 18. Nisan'da Bay K.J. Pesch, firma yöneticisi H.P. Kehlenbach ve fikir öneri amiri J. Keller 1996 yılı 3 ayının kupasını, fikir önerilerini arttıran firma bekçilerine teslim ettiler.

Yine onlar kazandı diye umutsuzluğa kapılmayın, sizde fikir önerilerini geliştirmeye devam edin, sizlerde bu kupayı kazanabilirsiniz.

I. Karagöz

1996 QUALITY RALLY
Es geht los!

Die Zeit der Spitzenleistungen
- die TQM Projekte Ihrer Teams zu präsentieren.
- Bestenfallsbericht
- Team-Bericht
- Visuelle Darstellung
- Publikationswahl

Welchen Sie sich dem internationalen Wettbewerb
- in diesem Jahr haben sich 13 Teams aus aller Welt für die Quality Rally qualifiziert.
- 4 Teams aus Europa
- 2 Teams aus Nordamerika
- 2 Teams aus Lateinamerika
- 1 Team aus dem asiatisch-pazifischen Raum

Wann und wo? Am 14. und 15. November 1996 in Orlando, USA

also, *Wie geht es?* Melden Sie sich bis zum 31. Mai 1996 bei Ihren lokalen Ansprechpartnern
L. Holland - Manufacturing
E. M. Wimmers - Non-Manufacturing
U. Kühler - E.ZL Heidelberg

CASE

Quality Rallye 1996 - Teams gesucht !

Inzwischen liegt eine konkrete Planung für die 3. Case Quality Rallye vor. Die Rallye wird dieses Jahr am 14/15 November in Orlando, Florida stattfinden. Nachdem bei der ersten weltweiten Rallye im letzten Jahr hauptsächlich Teams aus Europa beteiligt waren, hat in diesem Jahr aus Europa nur jeweils 1 Team pro Land die Möglichkeit, ihr Projekt und damit ihr Herkunftsland zu vertreten.

Hier ist neben der professionellen Projektdurchführung Kreativität und Ideenreichtum gefragt. Interessierte Teams sollten sich schnellstens bei ihrem lokalen Ansprechpartner melden, denn die Anmeldung beim Quality Rallye Komitee muß bis 21. Juli erfolgen. Wir wünschen uns, daß möglichst viele Teams aus der Produktion, der Verwaltung und dem Vertriebs- und Marketing-

bereich diese Herausforderung annehmen, und die Geschäftsleitung vor die Qual der Wahl stellen, wer uns repräsentieren soll.

G. Kalla / L. Holland / E. M. Wimmers / G. Schröder

Kalite yarışması 1996 - Gruplar aranıyor

Şimdi kesin karara varıldı, bu senenin yarışması Kasım ayında Amerika'nın Orlando, Florida şehrinde gerçekleşecek. Bundan önceki yarışmada, çoğunluğu Avrupadan yanı 1-2 devletten olabildi, şimdi ise her bir devletten sadece 1 grup yarışabilir.

Bu yarışmaya katılabilmek için proje yönetimi ve iyi fikirler, düşünceler hatta çok iyi olan buluşlar isteniyor. İlgi gösterenler 21. Temmuz'a kadar müracaatlarını (Bayan G. Kalla Kommunikation, W. Holland A) yapmalarını isteniyor. Türkler için almancada problem olursa, redaksiyon takımındaki Türk elemanlara danışabilirsiniz.

I. Karagöz

Mitarbeiter mit Qualitätskostenbewußtsein!

Das Qualitätskostenbewußtsein in unserem Werk hat seit der Einführung von COST OF QUALITY ständig zugenommen. Grundlagen hierzu sind sicherlich die in Mitte 1993 durchgeführten TQM-

QUALITÄTSKOSTEN bezogen auf Produktionsvolumen in (Mio Dollar)

Jahr	Vorgabe		Reduzierung gegenüber Vorjahr (Takeout)	
	Budget	Aktual	Budget	Aktual
1994	16.20	16.10	3.00	3.10
1995	21.65	20.75	4.72	5.62
1996	24.95		2.20	

Besonders zu erwähnen sind die Verbesserungen in den Qualitätskosten:

- # Reduzierung Schrott
- # " Unfälle
- # " Akkord-Zugaben
- # " Entsorgungskosten
- # " Inventurdifferenzen u.s.w.

Schulungen aller Mitarbeiter in „Qualitätskosten – Bewußtseins“, sowie die Bildung von COQ-Teams.

Ziel dieses Trainings war es, Qualitätskosten zu erkennen, sie sinnvoll einzusetzen, sie meßbar / kontrollierbar zu machen, und als Selbstverständlichkeit bei unserer täglichen Arbeit zu betrachten.

Mit der gewonnenen Erfahrung und dem Verständnis, daß ein jeder Mitarbeiter „KUNDE/LIEFERANT“ ist, und unnötiger Aufwand vermieden werden kann, wurden bisher viele Prozeßabläufe am Arbeitsplatz verbessert.

Dies zeigt letztendlich die kontinuierliche Senkung der Qualitätskosten bei ständiger Verbesserung der Qualität am Produkt.

J. Keller

İşçiler kalite bilinciyle çalışıyor

Fabrikamızda kalite bilincinin oluşumu KALİTENİN MALİYETİ ve KALİTE ÖLÇÜMÜ / KALİTE KONTROL sistemlerinin uygulamaya konulmasıyla devamlı gelişti. Bu oluşumun temelinde tabiki 1993 ortalarında bütün çalışanların katıldığı „kalite maliyeti - bilinci - gelişimi“nin yapıldığı eğitim ve COQ - ekibinin yapılması yatıyor. Bu eğitimin amacı, kalite maliyetini tanımak, denetlemek ve ölmek, tabiki güncel iş hayatımızın her alanında dikkate almaktır. Kazanılan deneyim ve anlayışla, her işçinin „ÜRETİCİ /TÜKETİCİ“ titizliğiyle düşürülen masraflarla birçok üretim aşamasında olumlu gelişmeler oldu. Aşağıdaki tabele üretimde kazanılan kalite ile kalite maliyetinin nasıl azaldığını gösteriyor.

KALİTE MALİYETİNİN üretim hacmine göre oranı (milyon Dolar)

Yıl	Ön bütçe	Gerçek gider	Geçen yıla oranla azalma bütçe	oranla azalma gider
1994	16.20	16.10	3.00	3.10
1995	21.65	20.75	4.72	5.62
1996	24.95		2.20	

Kalite maliyetinin düşürülmesinde şu alanlar oldukça başarılı oldu:

- Hurdanın azaltılması
- Kazaların "
- İlave akordun "
- İmha maliyetinin "
- Demirbaş kaybının "

ve benzerleri gibi. M. Saraç

Nr. 1 ... ist meine Sicherheit

Sicherheits-Aktions-Teams eingesetzt

Die Ergebnisse aus dem Unfallgeschehen im Januar und Februar 1996 erforderten neue Aktionen und Ideen. Bei einem Treffen mit der Geschäftsführung und den Vorgesetzten aus der Produktion konnten die Sicherheitskräfte am 12. März bereits ein neues Konzept der Teambildung vorstellen. Das alte Meisterkonzept: 1. Meister 2. Sicherheitsbeauftragter 3. Mitarbeiter, bei der Verantwortung zur Vermeidung von Unfällen wurde durchbrochen. In den **SAT-Teams** sind alle gleichberechtigte Mitglieder bei den Aktionen gegen Arbeitsunfälle. Die einzelnen Teams sind bereits benannt und haben die entsprechenden Themen wie - Unfallergebnisse, Beinahe-Unfälle, Scha-

dens- bzw. Störfälle
 - KAU Checks
 - Beobachten des Mitarbeiterverhaltens etc ihre Zielvorgaben
 - Aufmerksamkeit, Neugier und Interesse der persönlichen Sicherheit wecken
 - Stärkung des Sicherheitsbewußtseins des Einzelnen
 - aktuelle Informationen vermitteln
 - Beitrag zur Senkung von Unfällen und Berufserkrankungen sowie ihren Aufgabenkatalog
 - tägliche Sicherheitsarbeit, Kontrolle auf sicherheitsrechnerische Mängel
 - Teilnahme an Schulungsmaßnahmen
 - Mitarbeit bei der Erhöhung des Sicher-

heits- und Gesundheitsniveaus
 - Sicherheitsbewußtes Denken und Handeln bekommen und besprochen und arbeiten bereits an der Umsetzung dieses neuen Konzepts der **SAT-Teams**.

W. Neuwald/G. Kalla

İş Emniyet Aksiyonu - Gruplar oluşturuldu

1996 Ocak ve Şubat aylarında, kaza sayılarında artış gözlemlendi ve buna karşı bir çare bulundu 12. Mart'ta firma yöneticileri ve iş amirlerinin yaptığı toplantıda bir çözüme ulaşıldı.

1. Usta 2. Emniyet görevlileri 3. Mesai işçisi. Bütün bu görevliler iş yerinde kazalara karşı daha çabuk önlemler alacaklar. Bu görevliler üzerlerine düşen konularda eğitildiler. Görevi üzerine bunlara bir kontrol listesi verildi ve ulaşacağımız hedefe karşı önlemler alacaklar, kazaların olmasına fırsat vermeyecekler.

I. Karagöz

„European Safety Meeting“

Meinungsaustausch der europäischen Fachkräfte für Arbeitssicherheit in Neuss

Am 28. März 1996 fand in Neuss ein Treffen aller in Europa für Arbeitssicherheit Zuständigen statt. Dieses Meeting wurde erstmalig unter der Leitung des neuen europäischen Koordinators für Arbeitssicherheit, Herrn J. Prevell durchgeführt. Man tauschte die Ergebnisse des Jahres 1995 und die Ziele für 1996 aus. Anschließend hatten die Neusser Sicherheitskräfte die Gelegenheit die neuen Sicherheits-Aktions-Teams, kurz SAT genannt, vorzustellen, die sich auch der bereits erfolgreichen Programme wie „BUM“ und „KAU“ annehmen.

Während des Werksrundganges nutzte Herr Prevell die Möglichkeit, sich vor Ort über Probleme in der Kabinenvormontage kundig zu machen und zeigte sich erfreut über die Ordnung und Sauberkeit in unserem Werk.

W. Neuwald

Avrupa çapında kazalardan korunma toplantısı

28. Mart 1996 tarihinde Avrupa Kazalardan korunma Uzmanları Neuss'ta toplandılar. İlk defa yapılan bu toplantı, Bay J. Prevell tarafından organize edildi. 1995 yılı sonuçları ve 1996 yılı beklentileri ele alındı. Kaza korunma ekibimiz -kısaca SAT diyoruz- kendini tanıtmaya olanağı buldu, ayrıca „BUM“ ve „KAU“ gibi çalışmalarında hatırlandı.

Bay Prevell, firmamızda yaptığı gezinti esnasında Kabin montajındaki problemi yerinde görüp, bilgi aldı ve firmamızdaki düzenlilik ve temizlik karşısında sevindi.

M. Saraç



Herr Prevell und Herr Neuwald in der Kabinen-Vormontage

Blutspende Aktion

Auch in diesem Jahr werden wir kurz vor der Urlaubszeit, nämlich am 16. Juli 1996 in Zusammenarbeit mit dem Roten Kreuz eine Blutspende Aktion durchführen.

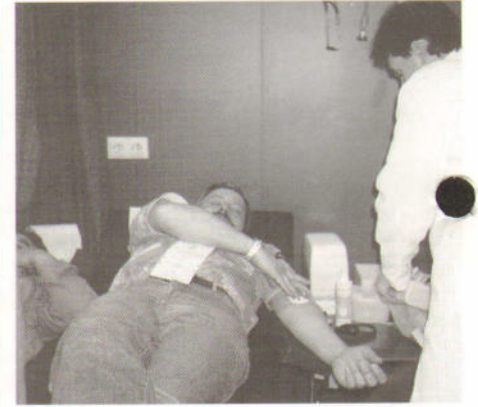
Helpen auch Sie mit, Leben zu retten - Merken Sie sich den Termin schon jetzt vor!

G. Kalla

Kanbağışı Kampanyası

Bu yılda, izin zamanından hemen önce, yani 16. Temmuz 1996 tarihinde Kızıllaç'la birlikte kanbağışı kampanyası düzenleyeceğiz. Sizde hayat kurtarmaya yardım edin. Kampanya tarihini unutmayın!

M. Saraç



H. J. Breuer - einer unserer fleißigsten Blutspender

Arbeitsgruppen - Fehlzeiten

Bereits in der „Case Aktuell“ Febr. 96 berichteten wir über die ersten Treffen der „Arbeitsgruppen- Fehlzeiten“. Zwischenzeitlich sind weitere Arbeitsgruppen eingerichtet worden, so daß sich jetzt in den Bereichen:

+ Schweisserei + Spritzerei
 + Blechteileausrüstung
 + Kabinen-Vormontage
 + Motoren-Teilefertigung I
 + Motoren-Teilefertigung III
 + Feldanbau und Ersatzteilpackerei
 regelmäßig Mitarbeiter, ein Betriebsratsmitglied und der zuständige Personalreferent treffen, um anstehende Probleme zu besprechen. Eine Vielzahl von Problemen in der Abteilung bzw. an den Arbeitsplätzen, die ggfs. auch im kausalen Zusammenhang mit häufigen krankheitsbedingten Ausfall-

zeiten zu sehen sind, sind bereits zur Sprache gekommen. Entsprechend dem Leitfaden für diese Arbeitsgruppen werden grundsätzlich alle Unzulänglichkeiten aufgenommen und Lösungsmöglichkeiten gesucht. Hierbei sind betriebliche Vorgesetzte, Werksarzt, Betriebsrat und Personalwesen gleichermaßen gefordert.

Es ist wichtig, daß die Mitarbeiter in den Arbeitsgruppen ihr Wissen bei der Entwicklung und Realisierung von geeigneten Maßnahmen mit einbringen können. Schnelle Abstimmungen von Beanstandungen wurden teilweise bereits veranlaßt.

Wir werden weiter über die Arbeit der Fehlzeiten-Arbeitsgruppen in den nächsten Ausgaben der „Case Aktuell“ berichten.

K. H. Schmitz

İşçigrupları - Çalışamazlık durumu

İlk grupla yapılan toplantıdan Case Aktuell'in Ocak sayısında detaylıca bahsetmiştik.

Şu anda bazı kısımlarında bu gruba dahil edildiklerini belirtmek istiyoruz Bu kısımlar:

- Kaynakhane
- Boyahaneler
- Sac parça donanımları
- Kabin montajı
- Motor parçaları I
- Motor parçaları III
- Zirai aletler ve yedekparça paketleme

Devamlı yapılan bu toplantıya işçiler, işçi temsilciliği ve yetkili bir personel katılıyor. Ortaya çıkan problemler konuşuluyor, çoğunlukla işyerleriyle ilgili problemler oluyor. Hastalık ve kazalar neden ileri geliyor, nasıl oluyor şeklindeki konular. Eldeki verilerin neticeler tespit edilen bütün kusur ve nedenlere çözümler aranıyor. Burada amirlerin, doktorun, işçi temsilciliğinin ve personelin çok görevi var. Önemli olan işçilerin bilgi ve tutumu. Hataların bir an evvel giderilmesini sağlamaktır. Kısa zamanda yapılması mümkün olanlar, belirli bir oranda yapılmıştır. Bu konuda daha geniş bilgileri Case Aktuell'in gelecek sayılarında sizlere duyuracağız.

M. Saraç

Diese Händler sind "auf Draht"

ABC
Advanced Business
Communications

ABC System erfolgreich eingeführt

Seit dem 27. bzw. 28. März 1996 sind die beiden Case IH Händler Wirtz und Zoerb mit dem Case ABC System (ABC = Advanced Business Communications, was soviel bedeutet wie: Moderne Kommunikationsmittel für die Geschäftsabwicklung) ausgestattet. Um dieses System zu nutzen braucht der Händler einen PC, den er von uns komplett installiert und getestet beziehen kann; so auch die Firmen Wirtz und Zoerb, die sofort beginnen konnten mit der Software zu arbeiten. Der wichtigste Faktor ist die Kundendatenbank („Salesmanager“), eine Software, die dem Händler hilft, seine Kunden intensiver zu betreuen, sich mit Neukunden zu beschäftigen und gezielte Vertriebsaktivitäten für ausgesuchte Kundengruppen zu starten. Diese Datenbank ist bereits mit Rohkundendaten des jeweiligen Händlergebiets gefüllt. Außerdem sind die PCs mit Microsoft

Office ausgestattet, welches auch auf der Service Plattform installiert ist, so daß die Möglichkeit geschaffen wurde zwischen den Händlern untereinander und zwischen Händler und Case Dateien (Briefe, Kalkulationen, Daten, etc.) auszutauschen. Dies ermöglicht den Händlern auch Übergabeberichte für Neumaschinen und Garantieanträge direkt in unser System zu schicken, was zu einer wesentlich



Frau Wirtz – Benutzerin des neuen ABC Systems

geringeren Fehlerquote führt. Das macht sich für den Händler bezahlt, denn durch die schnellere Bearbeitung bekommt er auch schneller sein Geld.

Die Händler, die über das ABC System verfügen, werden auch künftig in den Genuß von Verbesserungen kommen. Zur Jahresmitte 1996 folgen Ersatzteilkataloge für Land- und Baumaschinen mit den Modellen der letzten Jahre und den Kundendienstbriefen der letzten fünf Jahre auf CD-ROM. Ende 1996 wird es eine Online Statusabfrage der eingeplanten Aufträge und ein Suchprogramm für Neumaschinen geben.

Nach und nach wird das ABC System allen Direkthändlern in Deutschland, den deutschsprachigen Nachbarländern, Frankreich und England vorgestellt, um so vielen Händlern wie möglich diese neuen Systeme als Hilfe an die Hand zu geben, sowohl die Verkäufe als auch die Marktanteile zu steigern.

Wer morgen „noch am Ball sein will“ muß heute das Case ABC System bestellen!
P. J. Möhlen

Bu satıcılar iletişim ayında

ABC sistemi başarıyla devreye sokuldu

27. veya 28. Mart 1996 tarihinden itibaren Case IH satıcıları, Wirtz ve Zoerb, Case ABC sistemi ile donatıldılar. (ABC = Advanced Business Communications anlamı: Ticari kuruluşlar için modern iletişim ağı) Bu sistemden yararlanabilmek için, satıcıların bir bilgisayara ihtiyaçları var. Bununla biz kuruyoruz, test yapıp firma Wirtz ve Zoerb'te olduğu gibi işler durumunda teslim ediyoruz. En önemlisi müşteri bilgi bankası, bu satıcı firmanın müşterilerine daha iyi hizmet vermesini ve yeni müşteriler kazanmasına

yardımcı olan bir yazılım programı. Bu bilgi birikim bankası, her satıcının bölgesinde olan olası müşteri verileriyle yüklendi.

Ayrıca, bilgisayarlar ve sistem, Microsoft Office programıyla donatıldılar, böylece, satıcıların kendi aralarında ve satıcılarla Case arasında bilgi akışına (mektup, hesaplar, veriler v.s) olanak sağlandı. Bu sistemle, satıcılara yeni makinaların teslim raporlarını, garanti belgelerini seri şekilde ulaştırma ve az hata yapma olanağı verildi. Sistem satıcıların yararına, çünkü paralarına da gayet seri olarak ulaşabiliyorlar. ABC sistemine sahip olan satıcılar, bunun gelecekte

de yararını görecekler. 1996 yılı ortalarından itibaren, son modellerden tarım ve inşaat makinalarına ait parça kataloğu CD disklerine yazılacak. 1996 yılı sonunda yeni makinaların siparişleri konusunda durum değerlendirmesi ve araştırması yapılacak. Yavaş yavaş ABC sistemi Almanyadaki bütün satıcılarda, Fransa ve İngiltere gibi Almanca konuşulan komşu ülkelerde tanıtılıyor, satıcıların sistemden azami oranda yararlanmalarını, verimliliklerini artırmaları sağlanıyor.

Kim, yanında çağdaş olmak istiyorsa, ABC sisteminin siparişini bugün verelim!
A. Bolat

baymak - Neuer Case Poclain Händler in Bayern

Am 1. April 1996 übernahm die baymak Baumaschinenhandel GmbH die exklusiven Vertriebs- und Serviceaktivitäten im Gebiet unserer bisherigen Niederlassungen Nürnberg, München und Straubing. Nach über 9 Monaten Verhandlungsdauer erfolgte am 20. März 1996 die Vertragsunterzeichnung im Beisein von Leopold Plattner und Jeremy Lamb. Muttergesellschaft der baymak GmbH ist die österreichische Tarbuk AG, Wien, die mit 33 Tochtergesellschaften, 8 Handelshäusern und weiteren Beteiligungen sowie ca. 1000 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 700 Mio. DM erwirtschaftet. Neben den Bereichen Automobilhandel (Rover, Jaguar, Nissan, Saab) und Landmaschinen (Deutz-Fahr, MF, Landini, JCB) vertreibt man in Österreich erfolgreich Baumaschi-

nen von Case Poclain, MF, Fiat und Fantuzzi. Die bisher gute Zusammenarbeit mit Case Poclain hat dazu geführt, daß durch die Übernahme des Vertriebs unserer Produkte in Bayern die Tätigkeit erstmals um ein Geschäftsfeld außerhalb Österreichs erweitert wurde.

Geschäftsführer der neuen deutschen Tochtergesellschaft ist Herr Gerd Köhlertz, der über langjährige Erfahrung im Baumaschinenbereich verfügt. Unser neuer Vertriebspartner ist angetreten, um mit der Kernmannschaft unserer bisherigen Niederlassungen bei reduzierter Kostenstruktur und größerer Kundennähe den Vertrieb und Service zu optimieren, sowie den Bekanntheitsgrad und den Erfolg mit Case Poclain Produkten weiter zu verbessern.

Wir wünschen Herr Köhlertz und seiner Mannschaft einen erfolgreichen Start und viel Erfolg mit unseren Case Poclain Produkten. A. Pabst

Yeni Bavyera bayimiz - BAYMAK

Şimdiye kadar satış yerlerimizden olan Nürnberg, Münih ve Straubing 9 aylık görüşmelerden sonra 20. Mart 1996 tarihinde Bay Leopold Plattner ve Bay Jeremy Lamb'ın nezaretinde imzalanan bir belgeyle resmen Bavyera Case Poclain bayimiz Baymak olmuştur. Her türlü satış ve tamir işlerini üzerine alan Baymak GmbH ise Avusturyada Tarbuk AG'nin bir kolu olup, 33 değişik işler yapan bir firmadır. 1000 işçiye sahip olan bu firmanın yıllık cirosu 700 milyon DM tutarındadır ve aynı zamanda çeşitli otomobillerle (Rover, Jaguar, Nissan, Saab) zirai aletler (Deutz-Fahr, MF, Landini, JCB) vede Avusturyada Case Poclain, MF, Fiat ve Fantuzzi'nin inşaat makinalarını pazarlamaktadır. Şimdiye kadarki, Case Poclain ile olan başarılı çalışma sonucunda, ilk defa ticari alanını Avusturya dışına çıkarmıştır. Bu yeni bayimizin şefi olan Bay Gerd Köhlertz, uzun senelerden beri inşaat makinaları alanında bilgi toplamış olup, tasarruf önlemleriyle makinalarını daha iyi servis ve satışa kavuşmasına katkı sağlayacaktır.

Bay Köhlertz ve ekibine Case Poclain ürünlerinin pazarlanmasında iyi bir başlangıç ve başarılarının devamını diliyoruz.
M. Saraç

NEUES VOM ZAB - QUALIFIZIERUNGSBERATUNGEN

Die erste Gruppenqualifizierungsberatung für CNC-Technik am 27. März 1996 eröffnete die ZAB-Vorbereitungsphase II.

30 Mitarbeiter wurden durch Weiterbildungsberater des Arbeitsamtes Mönchengladbach über die Voraussetzungen und Möglichkeiten einer Weiterqualifizierung im Qualifizierungsfeld CNC umfassend informiert. Einzelberatungen durch den zuständigen Arbeitsamtsberater und durch einen Mitarbeiter des Ausbildungsträgers – in diesem Fall, die FAA, Gesellschaft für berufliche Bildung, Mönchengladbach im ZAB und auch eine ausführliche Information in der Ausbildungsstätte Mönchengladbach schlossen sich an.

Weitere Gruppenqualifizierungsberatungen fanden am 15., 16. und 17. April 1996 statt, so daß bis heute ca. 80 Mitarbeiter an Gruppen-Infoveranstaltungen teilgenommen haben. Die weiteren Einzelberatungsgespräche mit dem Arbeitsamtsberater zwecks Feststellung des individuellen Weiterbildungsbedarfs einschließlich der Abklärung der staatlichen Förderung sind terminiert.

Weitere Info-Veranstaltungen mit sich daran anschließenden Einzelberatun-

gen werden zur Zeit vorbereitet. Über die in Kürze stattfindende Info-Veranstaltung: Umschulung zum Busfahrer – hier haben sich schon eine große Zahl von Interessenten gemeldet – wurde bereits berichtet.

Im September 1996 sollen die ersten maßgeschneiderten berufsbegleitenden Qualifizierungsmaßnahmen beginnen.



Case Mitarbeiter beim Besuch der FAA

Bereits in der Case-Aktuell 2/96 und auch auf der Betriebsversammlung am 29. 4. 96 haben wir alle Mitarbeiter aufgefordert, sich in der Personal-Abteilung zu melden, wenn Fragen zur persönlichen Weiter- oder Anpassungsqualifizierung bzw. Umschulung bestehen.

ZÖGERN SIE JETZT NICHT!!

Melden Sie sich noch heute in der Personal-Abteilung. Wir sorgen dafür, daß Sie schnellstens durch den Arbeitsamtsberater umfassend informiert werden.

K. H. Schmitz

ZAB'tan yenilik - Vasıflandırma görüşmeleri

27. Mart 1996 tarihinde ZAB, CNC - tekniği için vasıflandırma görüşmelerinin 1L ön hazırlık aşamasını ilk gruba açtı. Mönchengladbach iş bulma kurumunun eğitim uzmanınca 30 işçi arzu ettikleri alanda - Üretim ve Kontrol tekniği CNC - vasıflı olmak için gerekli şartlar konusunda aydınlatıldılar. Tek şahsi görüşmeler iş bulma kurumunun ilgili uzmanınca ve eğitim kurtuluşunun görevlilerince - bu konuda FAA -, mesleki eğitim kuruluşu, Mönchengladbach ZAB ve bu eğitimle ilgili şehirler hakkında bilgi verildi.

Diğer eğitim grubu görüşmesi 15. 16. ve 17. Nisan 1996 tarihinde yapıldı, şu ana kadar 80 çalışmamız bu oluşuma katıldı. Diğer görüşmeler ve şahsi eğitim olanakları hakkında tarih tespitleri yapıldı. Yeni grupların oluşturulması için hazırlıklar yapılıyor. Gelecek bilgilendirme toplantısı, otobüs şoförlüğü eğitimi konusunda ve çok müracaat yapılmış durumda.

1996 yılı Eylül ayında, eğitim kurumlarıyla kararlaştırıldığı gibi başlanacak.

Case Aktuel'in 2/96 sayısında ve 29.04.1996 tarihinde yaptığımız işletme toplantısında bütün çalışanlarımıza bu konuda çağrı yaptık ve soruları varsa, personel büroya başvurularını önermiştik.

ÇEKİNMEZİNE HİÇ GEREK YOK !!

Bu günden tezi yok, hemen personel büroya başvurun. İş bulma kurumunun uzmanınca en kısa sürede bilgi edinmenizi sağlıyoruz.

A. Bolat

Was machte Leopold Plattner am 16. April 1996 in Neuss?

Herr Plattner, Vice President, Europe, nahm an der Aufsichtsratssitzung der CASE GERMANY teil und nutzte die Gelegenheit um sich anschließend mit ca. 40 Mitarbeitern aus verschiedenen Abteilungen des Land- und Baumaschinenbereichs zu unterhalten.

Hier Herr Plattners Kernaussage: Zwischen Europäern und Amerikanern gibt es einen grundlegenden Mentalitätsunterschied. Der Amerikaner sieht erstmal alles positiv, toll, super. Der Europäer sieht erstmal alles negativ, kritisch, nicht so toll. Spricht ein europäischer CASE Mitarbeiter über sein Produkt, gibt es Schwachstellen, der Wettbewerber ist besser u.s.w. Der Amerikaner steht hinter dem Produkt und stellt es positiv dar: CASE ist sehr gut, CASE ist besser als der Wettbewerber. Wir Europäer müssen lernen uns besser darzustellen und zeigen, daß wir hinter unseren Produkten und Leistungen stehen. Jeder Mitarbeiter soll helfen, Schwachstellen zu beseitigen und gute Leistung zu erbringen, denn er wird jeden Monat von CASE für seine Leistung bezahlt. Der Produktionsstandort Neuss wird definitiv 1997 geschlossen. Dies ist

unumstößlich.

CASE verabschiedet sich aber nicht aus Europa. CASE bleibt Full-Liner und baut diese Position, auch durch Partnerschaften oder Firmenkäufe, aus. Der Umsatz in Europa soll von derzeit 1,5 Mrd. auf 3,0 Mrd. US \$ im Jahre 2001 steigen.

Die CASE Vision für Deutschland: Marktführer bei Ackerschleppern
Top-Adresse bei Baumaschinen

U. Winkler

Ne yaptı Leopold Plattner 16 Nisan 1996 günü Neuss'ta ?

Bay Plattner, Avrupanın başbakanı, Case Almanya idare meclisi toplantısı yapma bahanesi ile de 40 çeşitli bölümlerden çalışanlarla konuşma fırsatı buldu. Burada Bay Plattner in asıl konuştuğu şöyle: Avrupalılar ve Amerikalılar arasında olan zihniyet çelişti. Amerikalılar her şey iyi ve enşahanesi derler. Ama Avrupalılar kötü görür Case işçisi zayıf yerini arar, iyi olsun der. Başkalarınınkinden iyi yapar. Amerikalılar malın arkasından koşup iyi mal, güzel mal der. Case Almanya düzenlive en iyisi diyor. Bu duruma karşı biz Avrupalılar hakkımızı arayalım. Herkes elinden geldiği kadar iyi yapsunki zayıf durumumuz olmasın. Herkes yalnız yapmış olduğu iş için Caseden kazanıyor. Mamülyeri Neuss 1997 senesinde kapanacaktır. Değişmez bir şey.

Case Avrupadan tam çekilmiyor, Case yapmaya devam edecek, ortak arıyor, firmaları satın alıyor. Satış muameleleri inide Avrupadan tehmin edecek, 1,5 Milyar \$ şimdi 3,0 Milyar \$ 2001 yılına kadar. Case Almanyanın geleceği ise şöyle: Pazarın, piyasanın en iyi çekiciraktörü. İnşaat makinesi alana en iyi adrese.

M. Saraç

Persönliches/Şahsi

Geburten / Doğumlar

Franziska Kronschnabel,
geb. am 19. 04. 96 Tochter von
Franz Kronschnabel – NL München

Goldhochzeiten / 50. Evlilik yıldönümü

Eheleute Wilhelm Hoesen, 03. 05. 96
vorm. Abt. 573

Sterbefälle / Ölümler

Johann-Georg Günther verstorben am
20. 03. 96 im Alter von 63 Jahren
HV Neuss

Jubilaen / Jubile

Jutta Bohnes 10 Jahre NL Kassel
Hans-W. Kohl 25 Jahre NL Frankfurt

CASE *aktuell*

Herausgeber: Case Germany GmbH
Industriestr. 39 - 49, 41460 Neuss

Redaktion: E. M. Wimmers (verantwortlich),
G. Kalla, H. Hauguth, H.-J. Ippers, W. Krüger,
H. Pepe, K. Sitterle, K.-H. Schmitz, I. Karagoez,
M. Sarac, M. Mysliwicz, R. Jürgens, Wolfgang Müller, R. Esser,
H.-J. Lambert, H.-J. Breuer, K. Gümmüşdağlı.

Satz: Graphic Shop, Düsseldorf
Druck: Meuter Druck, Düsseldorf

Nächste Redaktionskonferenz: 30. 05. 1996
Nächste Ausgabe: Juni 1996