



FOTO: CLAAS

## Claas ist bei Erntetechnik eine Bank

Service- und Ersatzteil-Organisation gilt als die qualitativ beste in Deutschland

**W**as die Produktgruppen Mähdrescher, Häcksler, Pressen oder Futtermaschinen anbelangt, so gehört Claas nicht nur europa-, sondern sogar weltweit zu den Marktführern. Dafür dürften zum einen die Innovationsstärke der letzten Jahrzehnte mit jeder Menge praxistauglicher Lösungen gesorgt haben und zum anderen, dass Claas hinsichtlich Produkt- und Servicequalität einschließlich der

Ersatzteilverfügbarkeit sowie der Unterstützung der Händler beim Remarketing der zurückgenommenen Gebrauchsmaschinen scheinbar wesentlich mehr tut als alle Wettbewerber. So betreibt das Familienunternehmen allein in Deutschland sieben Regional-Ersatzteillager und fünf Gebrauchsmaschinenzentren.

Die Achillesferse von Claas ist bis dato das Traktoren-Business. Der europaweit mittels

Umfragen bei den Vertriebspartnern der Traktorenhersteller erhobene Dealer Satisfaction Index DSI, eine Art Händlerzufriedenheits-Ranking, zeigt dies schonungslos auf. Aber Claas wäre nicht Claas wenn man dem nicht Rechnung tragen würde. So sei man dabei einen Katalog von 150 identifizierten Verbesserungspunkten abzarbeiten und dadurch einen Wendepunkt für das Traktorengeschäft zu markieren.

# David gegen Goliaths

Kann sich Claas als Familienunternehmen auch künftig gegenüber den zigfach größeren Wettbewerbern behaupten?



## kommentar

Dieter Dänzer

Autor und  
Berater für  
Landtechnik

● **Liebe Leserinnen und Leser, wer nur ein paar wenige Bilanzkennzahlen der Hauptwettbewerber des Landtechnikherstellers Claas miteinander vergleicht, wird sich automatisch die Frage stellen, wie sich das westfälische Familienunternehmen denn gegen diese augenscheinliche Übermacht bisher überhaupt behaupten konnte und wie es dies künftig tun will:**

● Mit 244 Millionen Euro hat Claas im vergangenen Geschäftsjahr so viel Geld für Forschung und Entwicklung ausgegeben wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. Ein Blick zurück zeigt, dass man seit 2010 – damals wurden rund 122 Millionen Euro ausgegeben – das Budget verdoppelt hat. In Relation zum Umsatz von rund 3,9 Milliarden Euro waren dies mehr als sechs Prozent – es dürfte kaum einen anderen Landtechnikhersteller mit einer derartig hohen Quote geben! Wenn es jedoch um einen Vergleich der Höhe des für Innovationen zur Verfügung stehenden Budgets geht, dann bekommt man bei einem Blick in die Bilanz von etwa John Deere große Augen. Denn dort werden dafür umgerechnet rund 1,62 Milliarden Euro ausgewiesen. Den Ingenieuren des weltweit größten Landtechnikherstellers stand somit allein im Jahr 2019 für ihre Arbeit ein rund siebenmal so hohes Budget zur Verfügung!

● Was die Investitionen in neue Sachanlagen betrifft, so hat Claas für das letzte Geschäftsjahr einen Betrag von 183 Millionen Euro ausgewiesen und diese damit im Vergleich zum Jahr 2010 mit 87 Millionen um 210 Prozent gesteigert. John Deere hat jedoch umgerechnet 982 Millionen Euro investiert.

● Was die Mitarbeiterzahlen betrifft, so weist Claas für den Bilanzstichtag 11.448 aus, bei John Deere waren es 73.489, also etwas mehr als sechsmal so viel.

● Mit umgerechnet 35,7 Milliarden Euro hat John Deere im Übrigen mehr als neun Mal so viel Umsatz wie Claas ausgewiesen. Wenn man zum besseren Vergleich nur die mit der Landtechnik- und Grundstückspflegesparte erzielten 21,6 Milliarden Euro heranzieht, dann hat John Deere immerhin auch noch fünfeinhalbmal mehr umgesetzt. Um die Wettbewerbssituation von Claas auf dem Weltmarkt noch besser einschätzen zu können, hier noch die Umsätze von AGCO (8,2 Milliarden), CNH Industrial (Gesamtumsatz 25,5 Milliarden Euro, davon wurden knapp zehn Milliarden Euro mit den Landtechnikmarken Case IH, New Holland und Steyr erzielt) und Kubota (Gesamtumsatz 16,32 Milliarden Euro, die Landtechnik hat dazu rund 13,4 Milliarden Euro beigesteuert). Im Übrigen wäre da auch noch Mahindra und Mahindra – die Landtechnikumsätze des indischen Herstel-

lers dürften mittlerweile schon in der Größenordnung von Claas oder bereits darüber liegen.

Betrachtet man jedoch die Produktgruppen Mähdrescher, Häcksler, Pressen oder Futtererntemaschinen, dann gehört Claas nicht nur europa-, sondern sogar weltweit zu den Marktführern. In Deutschland verteidigt Claas die Spitzenpositionen bei Häckslern mit Marktanteilen von immer mehr als 50 Prozent, bei Mähdreschern mit Marktanteilen zwischen 40 und 50 Prozent und bei Quaderballenpressen mit um die 40 Prozent sogar schon seit Jahrzehnten.

Der Ruf, den sich Claas hinsichtlich Produkt- und Servicequalität einschließlich der Ersatzteilverfügbarkeit mit Blick auf die kurzen Einsatzfenster dieser teuren Maschinen bei den Lohnunternehmern und Landwirten erarbeitet hat, trägt Jahr für Jahr seine Früchte – auch wenn es um die Verbundenheit mit den Vertriebspartnern geht. Und dafür, dass dies so bleibt, tut man im Hause Claas in Harsewinkel scheinbar wesentlich mehr als alle Wettbewerber. Sieben Regional-Ersatzteillager und fünf Gebrauchtmaschinenzentren seitens Claas stehen ja wohl offensichtlich dem Ziel diametral entgegen, ein möglichst niedriges Working-Capital auszuweisen, was alle börsennotierten Unternehmen systemimmanent bedingt anstreben müssen.

Die Achillesferse von Claas ist bis dato das Traktoren-Business, in welches man mit der Übernahme der Traktorensparte von Renault im Jahr 2003 eingestiegen war. Der mittels Umfragen bei den Vertriebspartnern der Traktorenhersteller europaweit erhobene Dealer Satisfaction Index DSI, eine Art Kundenzufriedenheits-Ranking, spricht Bände. So liegt Claas bei dem 2019er-Händlerzufriedenheitsbarometer beispielsweise, wenn es um den Beitrag für die Profitabilität der Händler geht, abgeschlagen an letzter Stelle. Basierend auf daraufhin eingeleitete, eigene Analysen werde man anhand von 150 identifizierten Verbesserungspunkten, die man konkret und zeitnah anpacke, einen Wendepunkt für das Traktorengeschäft markieren, heißt es von Claas.

Als Resümee der Recherchetour quer durch Deutschland lässt sich festhalten, dass das Vertrauen, welches Claas seitens der Vertriebspartner, der Lohnunternehmer und der Landwirte aber auch der eigenen Mitarbeiter entgegengebracht wird, fast nicht zu toppen ist. Ein „unheimlich großer“ Markenwert, den es seitens Claas auch weiterhin zu pflegen gilt, denn dieser ist über Jahrzehnte geschaffen worden und letztlich vielleicht sogar der ganz entscheidende Wettbewerbsvorteil wenn es um die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens geht!

Ihr  
Dieter Dänzer

# inhalten

## Unternehmensstrategie

**Auf dem Weg zum integrierten Lösungsanbieter:** DNA von Claas basiere auf einem technologiegetriebenen Unternehmen. ● | 04

## Claas Vertriebsgesellschaft CVG

**Keine Generaldelegation von Aufgaben an den Handel:** Verzahnung zwischen Hersteller und Handel sei bei Claas unschlagbar. ● | 09

## Händlerreportage

**Ausgezeichneter Service:** Fricke ist eines der fünf größten Landtechnikhäuser in Deutschland. ● | 12

## Lohnunternehmerreportage

**Kunden zahlen uns nicht jeden Schnickschnack:** Kaufentscheidungen fallen aufgrund der Potenz des Händlers – Teileverfügbarkeit ist das A und O. ● | 15

## Remarketing-Strategie von Gebrauchtmaschinen

**Bestände sind Killer der Händler:** Claas hilft den Vertriebspartnern ihre Kanäle freizumachen. ● | 18

## Futtererntesparte unter neuer Leitung

**Made bei Claas:** Komplexität soll mit Blick auf die Händler reduziert werden. ● | 22





Mit Feldhäckslern ist Claas nicht nur in Deutschland unangefochtener Marktführer.

FOTO: CLAAS

# Auf dem Weg zum integrierten Lösungsanbieter

DNA von Claas basiere auf einem technologiegetriebenen Unternehmen

**Mit Thomas Böck wurde ein Techniker zum ersten CEO der Unternehmenshistorie von Claas berufen. Man habe das integrale Denken aufbauend auf dem Ingenieurwesen als Grundvoraussetzung für die Zukunftsfähigkeit des westfälischen Familienunternehmens identifiziert. Im Exklusiv-Interview erläutert er welche neuen Schwerpunkte er bei Claas setzen möchte.**

Mit dem Start des neuen Geschäftsjahres am 1. Oktober 2019 hat Claas seine bisherige Führungsstruktur geändert und die Position eines Vorsitzenden der Konzernleitung eingeführt, die des Chief Executive Officers (CEO).

„Mit dieser wichtigen Veränderung wollen wir noch bessere und schnellere Entscheidungsprozesse bei Claas erreichen und unsere Beweglichkeit in einer Zeit des raschen Wandels erhöhen“, erklärte Cathrina Claas-Mühlhäuser, die Vorsitzende des

Claas Aufsichtsrates, vor einem Jahr diese neue, künftige Führungsstruktur. Vor wenigen Wochen wurde sie im Übrigen vom Gesellschafterausschuss zu dessen Vorsitzenden gewählt. Damit ist sie nun auch in dieser Position die Nachfolgerin von ihrem Vater Helmut Claas, der wiederum zum Ehrenvorsitzenden ernannt wurde.

Die neue Aufgabe des Vorsitzenden der Konzernleitung (CEO) hat Thomas Böck übernommen, der in der Konzernleitung bisher das Ressort Technologie und Systeme leitete und dies auch weiterhin in Personalunion tut. Der Diplomingenieur mit Fachrichtung Elektrotechnik startete seine berufliche Laufbahn 1996 im Hause Fendt als Entwickler für Fahrzeugsysteme und wechselte 2002 zu dem Pistenraupen-Hersteller Kässbohrer. In beiden Unternehmen arbeitete er in leitenden Positionen und verantwortete zuletzt die Elektronik- und Hydraulikentwicklung für Fahrzeugsysteme und Nutzfahrzeuge.

In die Claas Gruppe trat Thomas Böck im Jahr 2006 ein und konnte sich seitdem in verschiedenen Führungspositionen bewähren, unter anderem als Geschäftsführer Technik der Claas Saulgau GmbH.

**agrarzeitung: Warum hat man bei Claas die Führungsstruktur geändert, was verspricht man sich vom neuen CEO?**

**Thomas Böck:** Als unabhängiges Familienunternehmen will sich Claas im internationalen Wettbewerb auch künftig gegen deutlich größere Konkurrenten behaupten. Daher gilt der Anspruch, nicht nur hinsichtlich der Produkte und Innovationen Maßstäbe zu setzen, sondern auch was die Profitabilität betrifft. Mit Blick auf die Zukunftsthemen wurden und werden hohe Investitionen getätigt. Um wiederum deren Rentabilität sicherzustellen, muss die operative Exzellenz über alle Geschäftsfelder und Funktionen hinweg deutlich gesteigert werden. Dafür ist die Fortführung der Modularisierung der

Produkte eine Grundvoraussetzung, um die Komplexität sowohl auf Seiten der Entwicklung als auch der der Produktion zu reduzieren und die Effizienz zu steigern.

### Wie sieht Ihre Strategie aus, um diese Ziele zu erreichen?

Um die Zukunft von Claas positiv zu gestalten, haben wir uns entschieden uns auf vier strategische Schwerpunkte zu fokussieren. Primär gilt es im Kerngeschäft global zu wachsen und unsere Marktposition weltweit in allen relevanten Maschinensegmenten auszubauen. Grundvoraussetzung dafür sind neue, innovative Produkte bei Traktoren, Mähdreschern, Feldhäckslern und Futtererntemaschinen die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden in den jeweiligen Ländern zugeschnitten sind. Was aber stringent Bestand hat ist, dass wir weltweit mit dem Qualitätsanspruch eines Premiumherstellers agieren. Neben einem garantierten erstklassigen Service unserer Produkte – dafür bauen wir unser Vertriebspartnernetz weltweit weiter konsequent aus – werden wir mit der bislang einzigartigen Gebrauchtmaschinen-Strategie, mit Wartungsverträgen und individuellen Finanzierungslösungen das Gesamtpaket im Kerngeschäft abrunden.

Den zweiten Strategie-Schwerpunkt haben wir auf das Vorantreiben von Zukunftstechnologien und neue Geschäftsfelder gesetzt. Es ist unstrittig, dass Trends wie die Digitalisierung, die Automatisierung, alternative Antriebe oder landwirtschaftliche Serviceleistungen die Landwirtschaft und damit unser Geschäft in Zukunft nachhaltig beeinflussen. So sind bereits heute vernetzte Mähdrescher und Traktoren sowie digitale Dienste wichtige Kaufkriterien. Dadurch, dass wir schon seit Jahren auf die Konnektivität von all unseren Maschinen achten, wurde eine richtig gute Grundlage für diverse kundenorientierte Dienstleistungen geschaffen, wie beispielsweise Remote Services oder die automatische Dokumentation.

Im Übrigen sehen wir uns mit der zunächst bei Mähdreschern eingeführten Automatisierungslösung CEMOS definitiv als Technologieführer in der Branche. Mittlerweile ist diese auch bei unseren Häckslern und Traktoren verfügbar. Ich lehne mich so weit aus dem Fenster und behaupte, dass CEMOS jeden Fahrer einer damit ausgestatteten Maschine besser macht. Die dahintersteckende Technologie ist schließlich permanent auf der Suche nach der optimalen Prozesseinstellung. Dies spürt der Fahrer, respektive der Inhaber ganz schnell am eigenen Geldbeutel, weil die Maschinen unter anderem weniger Kraftstoff verbrauchen. Aber genauso entscheidend ist, dass die Performance aller Maschinen gesteigert wird, beispielsweise beim Mähdrescher die Druschqualität. Für die Skifahrer unter den Lesern, lässt sich die Einführung von CEMOS



Der Claas-CEO Thomas Böck leitet in Personalunion weiterhin sein bisheriges Ressort Technologie und Systeme.

FOTO: CLAAS

mit der der Carving-Ski vergleichen – jeder der auf diese umgestiegen ist, war unstrittig sofort besser auf den Brettern unterwegs. CEMOS kennt die kompletten in den verschiedenen Maschinen ablaufenden Prozesse und regelt alle Funktionen nach Vorgaben der Steuergrößen.

Wir sind aber noch lange nicht am Ende der Fahnenstange angelangt, was die weitere Automatisierung der Prozesse in den Maschinen, aber nicht nur darin anbelangt. Unsere Entwickler arbeiten kontinuierlich gemeinsam mit den Software-Ingenieuren von 365FarmNet an weiteren Projekten auf dem Weg hin zu einem integrierten Lösungsanbieter für die Automatisierung und Dokumentation der kompletten Ernteketten. Aber natürlich forschen wir auch an Lösungen für alternative Antriebe sowie neuen, digitalen Geschäftsmodellen. Diesbezüglich kooperieren wir immer häufiger mit jungen Unternehmen, um gemeinsam wertstiftende Kundenlösungen zu entwickeln und so interne Lösungen sinnvoll zu ergänzen.

### Auf welche zwei weiteren Schwerpunkte ist Ihre Strategie noch ausgerichtet?

Zum einen müssen wir natürlich permanent unsere operative Exzellenz steigern – und zwar über unser globales Produktionsnetzwerk hinweg. Dazu gehört auch, dass wir die Vertriebs- und Verwaltungskosten optimieren, am besten natürlich reduzie-

ren. Die digitale Transformation wird uns helfen die gesamte Organisation, und somit die operative Exzellenz sukzessive zu verbessern.

Und last-but-not-least gilt es unser Globales Team zu stärken. Der langfristige Erfolg der Claas-Gruppe wird schließlich wesentlich von der Qualifikation und Motivation der eigenen Mitarbeiter abhängen. Die zunehmende Internationalisierung und Digitalisierung fordert permanent alle Fach- und Führungskräfte im Unternehmen. Wir werden die Weiterbildung der Mitarbeiter noch intensiver betreiben, um relevante Kompetenzen zu sichern und zielgerichtet auszubauen.

Da wir vor allem international wachsen, nimmt die Anzahl und Diversität der Mitarbeiter zu. Eine starke Unternehmenskultur ist elementar, damit das Verbindende über alle Landes- und Kulturgrenzen hinweg im Vordergrund bleibt. Nur um eine Vorstellung zu bekommen: zum Ende des Geschäftsjahres am 30. September 2019 waren in der Claas Gruppe weltweit insgesamt 11.448 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, davon etwas mehr als die Hälfte außerhalb Deutschlands. Aktuell ist Claas im Übrigen in 19 Ländern an 35 Standorten mit Produkt-, Vertriebs- und Finanzierungsgesellschaften vertreten.

### Warum glaubt man als Claasianer im Wettbewerb mit den deutlich umsatz-



Um die Effizienz und Flexibilität im Werk in Harsewinkel zu verbessern, wurden unter anderem die zwei Mähdrescher-Montagelinien zu einer synchronen Produktion zusammengeführt.

FOTO: CLAAS

### stärkeren Konkurrenten bestehen zu können? Man muss nur mal einen Blick auf deren Forschungs- und Entwicklungsbudgets werfen!

Weil der Forschungsetat nur ein Mosaikstein ist im Gesamtkunstwerk eines wettbewerbsfähigen Unternehmens. Claas hat es in seiner Firmengeschichte bislang eigentlich in allen Produktgruppen geschafft das Tempo bei den Innovationen mitzugehen, ja es sogar zu dominieren. Wobei wir uns in den letzten Jahren etwas die Lufthoheit haben nehmen lassen, weil wir als bescheidene Westfalen vielleicht nicht laut genug klapperten – Letzteres gehört aber nun einmal zum Handwerk. Unsere Ingenieure arbeiten schon lange an Traktoren mit Elektro- oder Hybridantrieben, genauso an elektrisch angetriebenen und einstellbaren Schwadern um nur zwei Bereiche anzusprechen.

Da Claas sich in seiner DNA als technologiegetriebenes Unternehmen sieht, haben wir beispielsweise trotz des sich früh abzeichnenden Ergebnisrückgangs im zurückliegenden Geschäftsjahr Kurs gehalten und konsequent in die weitere Digitalisierung und den Ausbau unserer Marktpositionen investiert. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung übertrafen mit 244 Millionen Euro sogar nochmals den Höchstwert des Vorjahres.

Und was in Verbindung mit dem nahezu unerschütterlichen Glauben der Mitarbeiter und Vertriebspartner, der Landwirte und Lohnunternehmer einfach auch erwähnt werden muss, ist die solide Eigenkapitalquote von über 40 Prozent.

### Stand der DNA-Aspekt auch im Mittelpunkt, warum nun ein Techniker und kein Kaufmann CEO geworden ist?

Diese Frage müsste an die Familie Claas gerichtet werden – aber es könnte schon der Fall gewesen sein. Fakt ist jedenfalls, dass es kaum ein anderes Landtechnikunternehmen geben dürfte, welches auf den Umsatz bezogen mehr Geld in Forschung und Entwicklung steckt als Claas mit deutlich über sechs Prozent. Im Mittelpunkt standen und stehen die Entwicklung neuer Modelle sowie die Weiterentwicklung von Erntemaschinen und Traktoren. Wobei ein nicht unerheblicher Anteil des Budgets auf Investitionen in die Elektronikarchitektur zur Maschinensteuerung und -vernetzung sowie in die Digitalisierung von Prozessen in der Landwirtschaft entfällt.

Im Frühjahr eröffneten wir am Stammsitz Harsewinkel das neue Validierungszentrum, in dem wir die Funktionen und die Haltbarkeit von neuen Komponenten testen. Drei Dinge wollen wir so erreichen: kürzere Entwicklungszeiten, eine hohe Maschinenzuverlässigkeit und eine damit anhaltende Kundenzufriedenheit – für uns ganz entscheidend.

Wir treiben die digitale Transformation vehement voran und vernetzen uns immer besser mit unseren Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Vertriebspartnern. Dazu investieren wir in neue Schnittstellen und Standards. Im letzten Jahr haben wir einen Durchbruch feiern können, der über unsere Branche hinaus Maßstäbe setzt: Mit „Data-Connect“ haben wir zusammen mit namhaften Partnern aus der Landtechnikbranche erstmals eine herstellerübergreifende und industrieffene Cloud-to-Cloud-Lösung geschaffen. Künftig können die Kunden über eine einzige Schnittstelle ihren gesamten Maschinenpark im Blick haben – egal ob die Maschine von Claas, John Deere oder CNH Industrial stammt. Damit ist es uns gelungen, sowohl für die Bestandsmaschinen – und zwar rückwirkend bei uns für alle be-



Mehr als 50 Millionen Euro wurden in die Traktorenproduktion am Standort Le Mans investiert.

FOTO: CLAAS



Das neue Validierungszentrum am Stammsitz Harsewinkel wurde im Frühjahr eröffnet. Dort werden mit Blick auf eine anhaltende Kundenzufriedenheit...

FOTO: CLAAS

reits seit 2002 gebauten Maschinen – als auch für unsere aktuellen Innovationen einen wichtigen Mehrwert zu schaffen. Außerdem haben wir über Unternehmensgrenzen hinweg neue digitale Standards gesetzt und so die Rolle der Landtechnik als Innovationstreiber bestätigt. Mit dem AgriRouter gibt es zwar eine weitere universelle Datenaustauschplattform für die Landwirte und Lohnunternehmer, aber bei deren Entwicklung wurde die Historie der beteiligten Hersteller ausgeblendet – spricht sie funktioniert nur für Maschinen, die in den letzten ein oder zwei Jahren hergestellt wurden.

Unser Engineering, sowohl die Hardware- wie auch Softwareentwicklung, profitiert im Übrigen von einer der modernsten Plattformen, 3DExperience von Dassault, welche abteilungs- und standortübergreifendes Arbeiten und Austauschen von der Entwicklung bis zur Ersatzteillogistik ermöglicht. Mit dieser Plattform ist Claas teils sogar PKW-Herstellern um Jahre voraus. Das bestätigen uns Daten-Scientisten, die von Audi zu uns gestoßen sind. Und der Vollständigkeit halber: mit Dr. Sebastian Beck als neuem Chef der Unternehmensentwicklung ist eine weitere Führungskraft aus der Automobilbranche zu uns gewechselt, er kommt von Porsche.

Dank der modernen IT-Struktur war es im Übrigen auch ohne größere Probleme möglich, gleich zu Beginn der Pandemie rund 600 Ingenieure quasi von heute auf morgen ins Homeoffice zu schicken.

**Stichwort Corona – welche Spuren hat denn die Pandemie bei Claas hinterlassen?**

Wie bereits angerissen, konnten wir seitens der IT sehr schnell auf die neuen Herausforderungen durch die abrupt hochgeschneitete Homeoffice-Quote reagieren, indem massiv in mehr VPN-Bandbreite investiert wurde. Während in Bad Saulgau (Futtererntechnik), in Paderborn (Industrietechnik) und im US-Werk in Omaha (Mähdrescher) weiter produziert sowie die Ersatzteileproduktion allen Ortes weitergelaufen ist, musste Claas die Serienfertigung an den Standorten Harsewinkel (selbstfahrende Erntemaschinen, Xerion), Le Mans (Traktoren) und Metz (Pressen) für mehrere Wo-

chen stoppen. Aufgrund politischer Vorgaben musste außerdem die Produktion in Krasnodar (Mähdrescher) und im indischen Werk Morinda (Crop Tiger Mähdrescher) zeitlich befristet ausgesetzt werden.

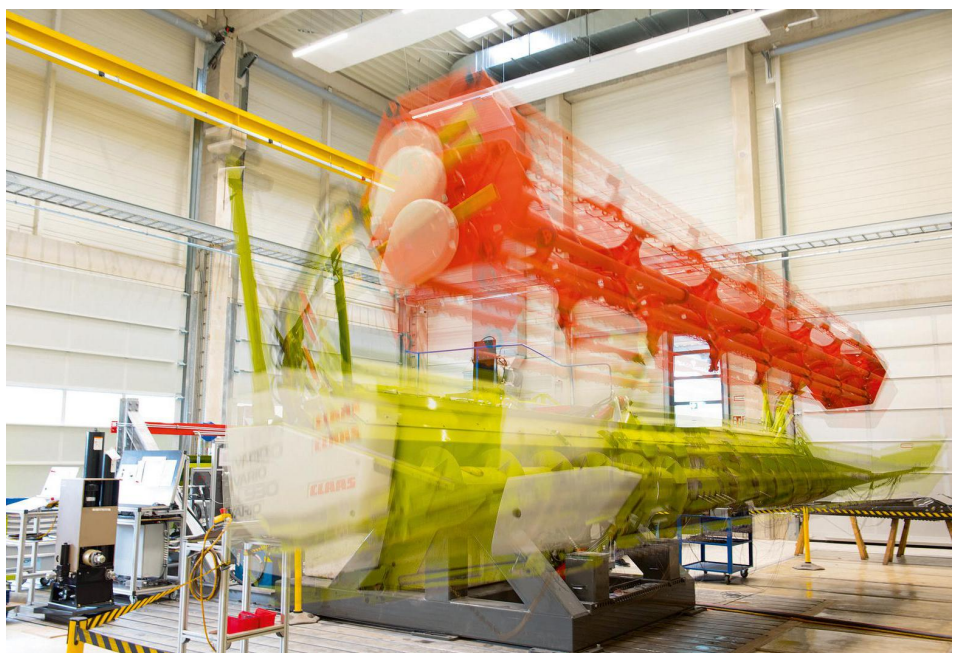
Wie alle Hersteller ist auch Claas auf Zulieferteile wie Achsen, Motoren, Hydraulikkomponenten oder Reifen angewiesen, die einfach nicht mehr in den benötigten Stückzahlen eintrafen. Größere Lieferprobleme hatten vor allem in Italien und Frankreich ansässige Sublieferanten. Dadurch bedingt mussten wiederum Lieferanten von uns wie MTU, MAN oder GIMA ihre Produktion aussetzen, was letztlich auch zum Runterfahren der Serienfertigung bei Claas führte. Die größten Knackpunkte waren Motoren und Getriebe, aber auch bei Achshäusern und Elektronik gab es Engpässe.

Während der gesamten Unterbrechungsphase der Serienfertigung wurden aber weiterhin an allen Standorten noch die fertigen Maschinen ausgeliefert.

**Laut Geschäftsbericht hat Claas in seiner Unternehmensgeschichte noch nie so viel Geld in Neubauten, Erweiterungen und Modernisierungsmaßnahmen investiert – was wurde denn im Einzelnen angepackt?**

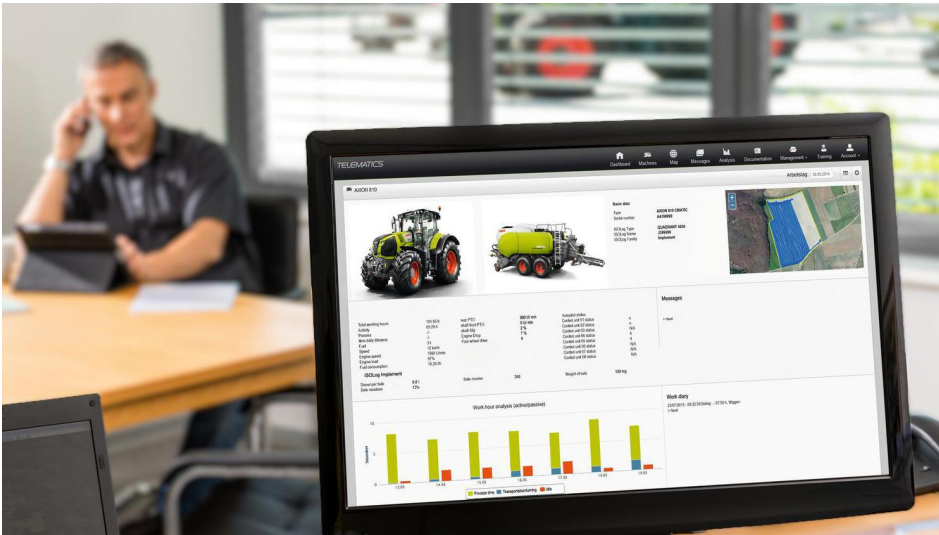
Mit 183,3 Millionen Euro hatten die Sachinvestitionen im weiteren Sinn – die Investitionen in neue Technologien und in innovative Produkte sind inkludiert – im Berichtsjahr einen neuen Höchstwert erreicht. Die Investitionsquote, die ja das Verhältnis der Sachinvestitionen zum Umsatz ausdrückt, betrug 4,7 Prozent, im Vorjahr lag sie bei 4,1 Prozent.

Ich habe das neue, in Betrieb gegangene Test- und Prüfzentrum am Stammsitz in Harsewinkel bereits angesprochen. An die-



...die Funktionen und die Haltbarkeit von neuen Komponenten getestet. Außerdem sollen mit Hilfe des Zentrums die Entwicklungszeiten verkürzt werden.

FOTO: CLAAS



Mit dem Anfang Mai freigeschalteten Online-Konfigurator können Kunden aus aktuell rund 7.200 Optionen die für sie individuell passende Maschine aus dem Claas-Produktportfolio generieren.

FOTO: CLAAS

sem Standort wurde im Übrigen außerdem damit begonnen die Mähdrescherproduktion zu modernisieren. Um die Effizienz und Flexibilität in der Fertigung zu steigern, werden dort unter anderem die zwei Mähdrescher-Montagelinien zu einer synchronen Produktion („SynPro 2020“) zusammengeführt. In einer ersten Phase werden die Fördererntechnik und das Oberflächenzentrum modernisiert.

Investiert wurde auch in den russischen Produktionsstandort Krasnodar, wo die Kapazitätserweiterung speziell im Oberflächenzentrum sowie weitere Lokalisierungsschritte auf der Agenda stehen.

Was im Laufe von diesem Jahr fertig werden dürfte ist der Neubau des Hauptsitzes der Claas U.K. Ltd. in Saxham, in dem ein neuer Technoparc als Ausstellungsraum für Kunden eröffnet wird.

Der Bau des neuen französischen Vertriebszentrums in Ymeray ist auch noch in Gange. Dort sollen alle Vertriebsaktivitäten in Frankreich gebündelt und zusätzlich ein Ersatzteillager und die Claas Academy Frankreich auf einem Gelände vereint werden.

Mit der Fertigstellung des neuen Hochregallagers konnte die Anzahl der Palettenstellplätze in Hamm verdoppelt werden. Damit ist der erste Schritt hinsichtlich der Neuorganisation und Prozessoptimierung des gesamten Logistikzentrums der Claas Service and Parts GmbH gemacht.

Ganz wesentlich war auch, dass die Claas Saulgau GmbH mit dem Kauf eines neuen Grundstücks ihre Betriebsfläche arrondieren konnte. Damit wurde das Werksgelände in Bad Saulgau auf nun 16 Hektar erweitert, was uns ermöglichen wird dort ein optimiertes Werkslayout umzusetzen.

Und weil wir gerade bei der Futtertechniksparte sind: es freut mich persönlich riesig, dass es uns gelungen ist für die für Claas so extrem wichtige Position als Leiter der

Sparte mit Uli Nickol einen profunden Kenner der Szene gewinnen zu können. Ich hatte diese Leitungsfunktion die letzten Monate kommissarisch inne und kann mich nun viel intensiver um die Traktorensparte kümmern.

**Eine gute Überleitung zu einem richtigen Problemkind von Claas, wenn man sich einmal die Ergebnisse der Befragung der europäischen Vertriebspartner mit ihrer Zufriedenheit die Traktorenlieferanten betreffend zu Gemüte führt!**

Wir wissen mittlerweile sehr genau, wo wir hinschauen müssen. Und auch unser Ziel ist klar definiert: wir streben mit unseren Traktoren die gleiche Liga an, in der wir mit den Häckslern und Mähdreschern heute bereits spielen. Wir müssen auch bei den Traktoren die Nutzenführerschaft erreichen – und dafür wurde ein umfangreiches Projekt, „Claas Forth“ zur Optimierung der Traktorenproduktion am Standort in Le Mans gestartet und inzwischen nahezu abgeschlossen. Neben einem neuen Logistikkonzept wurde beispielsweise eine Montage auf Basis von AGVs (Autonomous Guided Vehicles) eingeführt. Diese Transportfahrzeuge tragen die Traktoren während der Montage und bewegen sich nahezu selbstständig durch die Produktion.

Dafür, dass uns die Modernisierung des Traktorenwerkes ganz gut gelungen sein muss, spricht, dass die Alliance Industrie du Futur (AIF) Claas als „Showcase Industry of the Future“ („Vorzeigeprojekt der Industrie der Zukunft“) auszeichnet hat.

Der auf der Agrartechnika in Hannover präsentierte Großtraktor AXION TERRA TRAC als bislang einzigem Halbraupentraktor mit Vollfederung ist nur ein erster Schritt, der zeigt wo bei Claas die Reise hingeht.

**Vor kurzem wurde mittels einer Pressemitteilung verkündet, dass ein Produkt-**

**konfigurator online gegangen sei – was verbirgt sich dahinter?**

Unser Ziel ist es, über effiziente Kommunikation unseren Kunden überall genau da entgegen zu kommen, wo sie einen Bedarf haben. Dabei orientieren wir uns auch am Mediennutzungsverhalten der Kunden, welches sich aktuell stark wandelt. Deshalb holten wir beispielsweise zu Beginn der Entwicklung des neuen Produktkonfigurator zig Kunden-Feedbacks ein. Mit dem Resultat lässt sich aus etlichen möglichen Kombinationen und aktuell rund 7.200 Optionen die individuell passende Maschine aus unserem Produktportfolio für den Kunden generieren. Die Produktgruppen können frei konfiguriert, vordefinierte Lösungen gewählt oder Maschinen individuell und anforderungsgerecht vervollständigt werden – teils sogar produktübergreifend. Darüber hinaus wurden die technischen Voraussetzungen geschaffen, um Marketinginhalte wie Highlights der Maschine auf Modellreihen- oder Optionsebene darzustellen. Optimierte wurde darüber hinaus die Suchfunktion und eine Schnittstelle implementiert zum „Product Information Managementsystem“ (PIM). Der neue Konfigurator wurde auch für mobile Endgeräte optimiert. Es besteht außerdem die Möglichkeit, Produktfamilien nach bestimmten Parametern zu filtern, um den Suchprozess intuitiver und transparenter zu machen. Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit werden die technischen Daten der jeweiligen Baureihe direkt angezeigt, sodass Kunden einen guten Überblick über die verschiedenen Modelle einer Baureihe erhalten. Konfigurierte Maschinen können in Claas Connect abgespeichert sowie per Konfigurationscode oder QR-Code weiterverarbeitet werden. Dafür ist, soweit noch nicht vorhanden, eine Registrierung im Claas Connect erforderlich. Im Nachgang lässt sich die gespeicherte Konfiguration jederzeit aufrufen und anpassen sowie ein Angebot vom Vertriebspartner anfordern.

Dank des neuen Konfigurators ist auch die Abwicklung von Auftragseingängen und Angebotsprozessen infolge der nun komplett digitalen Arbeitsprozesse sicherer geworden: es fängt bei der Konfiguration der Maschine durch den Kunden an, geht über die Angebotserstellung durch den Händler bis hin zur Auftragsannahme am Produktionsstandort. Lediglich der Kauf muss nach wie vor durch ein persönliches Treffen mit dem Händler vor Ort manifestiert werden, der die Maschine dann mit Hilfe von Maschine Online bestellen kann. Der bisher verfügbare Konfigurator ist übrigens bei mehr als 4.000 Händlern und Werkbeauftragten von Claas in rund 130 Märkten im Einsatz.

Den Auftakt für die Einführung der neuesten Generation machten Anfang Mai Deutschland, Österreich und Polen. Von dort wird uns bislang zurückgemeldet, dass er sehr bedienerfreundlich sei.





Mit dem Axion 900 TT sieht man sich erstmalig seitens Claas auch im Traktorsegment technologisch an der Spitze. Dies fange bei der realisierten Außenbreite und Achslasten an und reiche bis zu einem wesentlich besseren Komfortniveau im Vergleich zu Lösungen mit Dreiecksraupenlaufwerken.

FOTO: CLAAS

# Keine Generaldelegation von Aufgaben an den Handel

Verzahnung zwischen Hersteller und Handel sei bei Claas unschlagbar

Marktanteile von über 50 Prozent wie bei Häckslern würden sich nur dadurch erreichen lassen, dass man als Hersteller gemeinsam auf Fachebene mit den Händlern an den Kunden arbeiten würde, verrät Dr. Benjamin Schutte. Er ist seit März 2017 Geschäftsführer Vertrieb und Sprecher der deutschen Claas Vertriebsgesellschaft (CVG).

Es ist ja eine Binsenweisheit, dass der Erfolg viele Väter hat. Wenn es um die erfolgreiche Vermarktung von Landmaschinen geht, dann hängt diese im besonderen Maße von der Qualität der Service- und Ersatzteilorganisation ab. Für Dr. Benjamin Schutte verfüge Claas definitiv über die Beste in Deutschland. Kein anderer Wettbewerber könne schließlich eine eigene Kundendiensttechnikergruppe mit über 50 Mitarbeitern vorweisen, wie sie sich das westfälische Familienunternehmen leisten würde um die Vertriebspartner bei ihrem Dienst am Kunden zu unterstützen. Gleiches gelte für die insgesamt sechs Gebietsersatzteilla-

ger in Bordesolm, Braunschweig, Hockenheim, Wittstock, Landsberg und Vohburg im Verbund mit dem Zentrallager in Hamm. Durch das mehrstufige Logistikkonzept – dabei sind auch noch die Vertriebspartner eingebunden – könne man den Landwirten und Lohnunternehmern eine Teile-Verfügbarkeit innerhalb von höchstens 2,5 Stunden über ganz Deutschland hinweg von annähernd 90 Prozent garantieren. Und die Erreichbarkeit sei grundsätzlich an 24 Stunden über die 365 Tage eines Jahres gegeben. Sprich die Aufträge der Kunden würden zu jeder Tages- und Nachtzeit angenommen und die Teile selbst am Wochenende versendet. Seitens des Zentrallagers sei sogar eine Verfügbarkeit der Erntemaschinen- und Traktorenteile von um die 98 Prozent gegeben.

„Für Claas stand und steht auch heute noch immer die Kundenzufriedenheit und Einsatzsicherheit an erster Stelle,“ betont Dr. Schutte. „Und es hat für die Eigentümerfamilie noch nie eine Rolle gespielt, dass

nur ein Bruchteil der Stunden die die Techniker vor Ort bei den Vertriebspartnern und Kunden leisten über die Händler an Claas rückvergütet wurden. Wobei diese hohe Partnerorientierung – die ganzen Strukturen, die aufgebaut wurden um gemeinsam mit dem Handel einen Top-Service vor Ort sicherzustellen – natürlich Geld kostet. Und es wäre nicht ehrlich, wenn ich nicht gestehen würde, dass wir von der CVG da schon in einem Spannungsfeld agieren und auch zunehmend unter Druck geraten. Alles was wir tun, müssen wir gut durchdenken, sprich die Abwägungsprozesse müssen immer spezifisch sein, da es wirtschaftlich für die Gesellschafter tragbar sei muss.“

## Mannstärkste Vertriebsorganisation

Aktuell seien in der CVG rund 250 Mitarbeiter beschäftigt, wobei diese nicht nur den Vertrieb des Produktportfolios von Claas in Deutschland steuern, sondern mittlerweile auch in den BeNeLux, sprich den Niederlanden, in Belgien und Luxemburg, sowie der

Schweiz. Im Gegensatz zu Wettbewerbern verfolge man hinsichtlich der Vertriebspartner mit denen man zusammenarbeite keine Mindestumsatz-Strategie. Deshalb gebe es eine sicherlich nicht einfach zu steuernde Heterogenität was die Größenunterschiede unter den aktuell 48 A-Händler anbelange. „Egal ob ein Händler drei oder 70 Millionen Euro umsetzt, wir haben drei grundsätzliche Anforderungen an sie: Zum einen müssen die Kunden mit ihnen zufrieden sein. Zum Zweiten soll eine nachhaltige wirtschaftliche Stabilität gegeben sein. Der dritte Punkt ist, dass sie ihr Marktverantwortungsgebiet top bearbeiten müssen – was sich ja relativ einfach an den erzielten Marktanteilen ablesen lässt. Und deren Höhe korreliert nun einmal nicht zwingend mit der Händlergröße. Im Mittel erreichen unsere Vertriebspartner Marktanteile bei Häckslern von über 50 Prozent, bei Mähdrechern von um die 50 Prozent, bei Großpackenpressen von um die 40 Prozent und bei den verschiedenen Futtererntemaschinen von zwischen 20 und 25 Prozent.“

#### Claas verstehe was Handel bedeutet

Im Hause Claas habe man schon immer gehandelt und nicht darüber geklagt, dass man in dieser oder jener Region über keine vernünftigen Vertriebs- und Servicepartner verfüge. Der Startschuss für Eigeninitiativen fiel schon in den 70er-Jahren mit den Planungen für das Gebrauchtmaschinen-Zentrum in Hockenheim. Nach der Wiedervereinigung 1989 wurden alle fünf neuen Bundesländer mit eigenen Handelsgesellschaften abgedeckt – beispielsweise der Claas Thüringen oder der Mecklenburger Landtechnik (MLT) – oder mit Beteiligungsgesellschaften. Aber nicht nur dort, auch in Niedersachsen tat sich eine Lücke auf, nachdem man die Zusammenarbeit mit der damals noch autark agierenden Raiffeisen Hauptgenossenschaft Hannover (RHG) beendet hatte – die ja später mit der Raiffeisen Central-Genossenschaft Nordwest (RCG) zur AGRAVIS verschmolzen wurde. Aus dieser Zeit resultieren zwei Gesellschaften und zwar die Claas Braunschweig und die Claas Weser Ems. In Bayern und Baden-Württemberg hat die Beendigung des so genannten „Dualen Vertriebs“ – sprich die Partner vermarkteten die Traktoren vorrangig von Fendt und die Erntemaschinen von Claas – dazu geführt, dass man gemeinsam mit der BayWa vier eigene Gesellschaften gründete. An diesen hält Claas jeweils eine Minderheitsbeteiligung von zehn Prozent. Anders in Hessen, wo man die Zusammenarbeit mit der Raiffeisen-Waren-Zentrale Kassel komplett beendete und die Claas Hessen installierte. In Schleswig-Holstein hatte der Ausstieg der HG Kiel aus dem Landtechnikgeschäft schon vorher die Claas Bordesholm zur Konsequenz.

Unstrittig Wort gehalten wurde seitens Claas, dass man sich zurückziehe aus dem



Dr. Benjamin Schutte ist seit März 2017 Geschäftsführer Vertrieb und Sprecher der deutschen Claas Vertriebsgesellschaft (CVG).

FOTO: DÄNZER

operativen Handelsgeschäft, wenn sich eine passende Gelegenheit ergebe. Ein Vergleich der Aufstellungen über die Handelsbeteiligungen aus den Jahren 2013 und 2019 zeigt, dass von den ehemals fünf Gesellschaften im Vollbesitz nur noch zwei übriggeblieben sind, Claas Braunschweig und Claas Weser-Ems. Infolge der neuen Aufteilung der Gebietsverantwortung in Mecklenburg-Vorpommern hält Claas an der MLT seit 2014 nur noch eine Sperrminoritätsbeteiligung von 25,1 Prozent. Fricke, der neue Hauptgesellschafter, hat wiederum Zug um Zug Claas an seiner Fricke Landtechnik mit Sitz in Demmin ebenfalls eine Sperrminoritätsbeteiligung von 25,1 Prozent zugestanden. Der Hauptgesellschafter der Claas Hessen ist nun die AGRAVIS, dort hält Claas nur noch zehn Prozent. Von der Claas Thüringen hat man darüber hinaus auch zehn Prozent abgegeben.

Gleichzeitig verfolgt man scheinbar in Harsewinkel die Strategie, sich durch Beteiligungsverhältnisse die Mitsprache in den Handelsgesellschaften zu sichern. Im Jahr 2013 wurden 15 Beteiligungen ausgewiesen, in 2019 zwei mehr, also 17 – neben der schon angesprochenen neuen Beteiligung an der Fricke Landtechnik ist noch die 45-prozentige Beteiligung an der Schmahl Landtechnik Uphal im westlichen Mecklenburg dazugekommen. Außerdem hat Claas seine Beteiligung an Bordesholm von 59 auf 82,4 Prozent angehoben.

Nur zur Erinnerung, aktuell arbeitet Claas in Deutschland mit 48 Partnern zusammen. Davon gehören drei weitere zur AGRAVIS, nämlich AGRAVIS Technik Saltenbrock,

AGRAVIS Technik BvL und TC Alpen, bei den restlichen 29 handelt es sich um private Händler mit mehr oder weniger großen Verantwortungsgebieten.

Was ein Studium der Geschäftsberichte auch offenbart ist, dass der Umsatz der CVG in Deutschland seit der Übernahme der Traktorensparte von Renault im Jahr 2003 kontinuierlich bis 2013 jährlich um annähernd zehn Prozent von 351 auf 862 Millionen Euro gewachsen ist und seitdem stagniert oder wohl eher rückläufig ist – schließlich wird für 2019 nur noch ein Umsatz von 800 Millionen Euro ausgewiesen.

#### Mit Kennzahlen die Beteiligungen steuern und führen

Nach welchen Grundsätzen und mit welchen Kennzahlen (KPI) Claas versucht die Beteiligungsgesellschaften zu steuern, respektive zu führen, ist für Brancheninsider seit Jahren der Benchmark schlechthin. Dies fange bei einer optimalen Umsatzgröße zwischen 25 und 50 Millionen Euro an mit einer Zielgröße von acht Millionen Euro pro Niederlassung. Die Punkte Kundenzufriedenheit, Finanzergebnisse und Marktanteile auf Top-Niveau wurden bereits angesprochen. Wichtig sei im Übrigen, dass die Geschäftsführer selbstständig handeln im Rahmen der vereinbarten Budgets, der Satzungen und Geschäftsordnungen – die Steuerung erfolgt durch Gesellschafterversammlungen und die Geschäftsführer der CVG. Wobei die Ziele und die Budgets (Return on Sales - ROS und Kapitalumschlag - KU) auf Basis von Kennzahlen, Benchmarking und Business Modellen gemeinsam



Durch das mehrstufige Logistikkonzept könne Claas den Landwirten und Lohnunternehmern eine Teile-Verfügbarkeit innerhalb von höchstens 2,5 Stunden über ganz Deutschland hinweg von annähernd 90 Prozent garantieren.

FOTO: CLAAS

verabschiedet würden. Anhand des vereinbarten Budgets wird im Übrigen auch das Incentive der Geschäftsführer gesteuert. Um rechtzeitig gegenlenken zu können sollte etwas aus dem Ruder laufen, muss den Gesellschaftern ein so genannter Flashreport bis zum zweiten Arbeitstag und ein standardisierter Monatsbericht bis zum dritten Arbeitstag des Folgemonats vorgelegt werden. Diese sind jeweils mit Schätzungen auf die Zielerreichung zum Jahresende zu ergänzen. Im Januar ist immer ein Benchmarking-Treffen aller Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaften angesetzt.

Dr. Benjamin Schutte: „Wir arbeiten schon recht lange mit den gleichen KPIs. Auch hinsichtlich der Zielwerte hat sich im Laufe der Jahre nicht viel geändert, wobei die Profitabilität ständig variiert, weil beispielsweise die Personalkosten steigen. Deshalb ist es auch notwendig die Zielwerte der Kennzahlen von Zeit zu Zeit neu zu definieren. Aktuell beschäftigen wir uns beispielsweise mehr mit Themen wie der Personalfuktuation als Messgröße und machen hier gerade erste Schritte. Es gibt im Übrigen KPIs bei denen wir den Zielwert zurückgenommen haben. Dies gilt beispielsweise für die Overhead Absorption Rate, den Deckungsgrad Service. Aufgrund des hierzulande üblichen vergleichsweise jungen Maschinenbestandes haben wir den viele Jahre angesetzten Zielwert von 100 Prozent für junge Strukturen auf 70 Prozent und bei etablierten Vertriebspartnern auf 90 Prozent zurückgenommen.“

In diesem Zusammenhang möchte ich auch einmal thematisieren, dass es im Grunde keinen Unterschied macht, ob wir über genossenschaftliche oder private Handelshäuser reden. Wir sprechen doch immer über Einzelgesellschaften mit einem verantwortlichen Geschäftsführer, also managbare Einheiten. Ob dann wie bei den

Hauptgenossenschaften noch eine übergeordnete Verwaltungsstruktur dazu kommt, spielt grundsätzlich keine Rolle. Für uns im Hause Claas ist einfach wichtig, dass beispielsweise ein Neumaschinenumsatz mit Produkten aus unserem Portfolio von mindestens 30, besser 40 Prozent gegeben ist. Und was ich außerdem noch ansprechen möchte ist, dass uns die Jahre mit den Beteiligungen auch eine gewisse Demut gelehrt haben. Es bestehen nun einmal Interessenskonflikte zwischen einem Hersteller und einem Händler, die nicht einfach oder vielleicht sogar überhaupt nicht aufgelöst werden können.“

#### Achillesferse Traktorenbusiness

Angesprochen auf die schlechten Umfrageergebnisse beim Händlerzufriedenheitsbarometer atmet Dr. Schutte erste einmal tief durch, bevor er unumwunden ausführt,

dass man anfänglich wahrscheinlich einfach zu schnell zu viel gewollt habe. Man sei zwar schon seit 2003 Traktorenhersteller, verfüge mit inzwischen 17 Jahren im Vergleich mit den Wettbewerbern aber einfach über viel weniger Historie.

„Es herrschte schon ein Mordsdruck auf allen Claasianern, was die Entwicklung hin zu einem exklusiven Traktorenlieferanten in ganz Europa betrifft. In der Retrospektive war wahrscheinlich die Strategie zu einseitig auf die Markteroberung, auf mehr Traktorenbusiness ausgerichtet. Die in den Umfrageergebnissen geäußerten Kritikpunkte haben einen heilsamen Prozess in Gang gesetzt. Wir mussten die letzten Jahre zurückschalten um jetzt wieder hochschalten zu können. Natürlich erst, wenn all die konkreten Maßnahmen in die Tat umgesetzt wurden, die nach einer gnadenlosen Eigenanalyse identifiziert und auf die Agenda gesetzt worden sind. Wir reden dabei von 150 verschiedenen Punkten, nicht wenige die Auslieferungsqualitätsseite betreffend. Diese soll nicht zuletzt durch die jüngst erfolgte Investition von 50 Millionen Euro in das Werk in Le Mans verbessert werden.“

Durch den Umbau hat es sprichwörtlich schon richtig geknirscht im Gebälk. Es handelte sich schließlich um eine Operation am offenen Herzen, weil ja die Produktion weiterlaufen musste. Eigentlich wollten wir unseren Vertriebspartnern im April zeigen, was wir alles angepackt haben, aber Corona-bedingt sind ja bislang keine Reisen nach Frankreich möglich. Wir hoffen, dass wir dies im September nachholen können. Allerspätestens soll dies in Verbindung mit der Messe SIMA im Februar 2021 erfolgen. Wir sind der festen Überzeugung, dass wir mit all den Maßnahmen einen Wendepunkt für das Traktorengeschäft markiert haben.“



Mit einer eigenen Kundendiensttechnikerguppe mit über 50 Mitarbeitern unterstützt das westfälische Familienunternehmen die Vertriebspartner bei ihrem Dienst am Kunden. FOTO: CLAAS

Der Stammsitz der Fricke Gruppe ist in Heeslingen. Der Hauptbetrieb der Fricke Landmaschinen GmbH ist dort in 2019 auf eine an das bisherige Firmengelände der Gruppe angrenzende 30.000 Quadratmeter großen Fläche umgezogen.

FOTOS: FRICKE



# Ausgezeichneter Service

Fricke ist eines der fünf größten Landtechnikhäuser in Deutschland

Seit der Gründung im Jahre 1923 als kleine Dorfschmiede in Heeslingen bis hin zum europäischen Dienstleistungsunternehmen hat sich bei Fricke extrem viel getan. Aktuell sind in der Fricke Gruppe 2.721 Vollzeitmitarbeiter beschäftigt, hiervon 199 Auszubildende, an 64 Standorten in 25 Ländern.

Die Nachricht, dass sich das Landtechnikhaus Fricke in Deutschland mit der Beendigung des „Dualen Vertriebs“ Ende 2013 für das Familienunternehmen Claas und gegen Fendt, sprich gegen den börsennotierten AGCO-Konzern entschieden hat, schlug seinerzeit wie eine Bombe in der Branche ein. Die Fricke Landmaschinen GmbH in Heeslingen hatte in 2006 die Rechte für die exklusive Vertretung von Fendt im Elbe-Weser Gebiet erhalten, weil sich die Gesamtentwicklung der Gruppe so positiv darstellte. Zum Zeitpunkt der Trennung waren neben der Claas Erntetechnik für Fricke die Produkte der Marken Fendt und Massey Ferguson unstrittig die Hauptumsatzbringer – außerdem war Hans-Peter Fricke auch noch Mitglied des Aufsichtsrats bei Fendt.

Wobei die Wurzeln der Zusammenarbeit mit dem Hause Claas deutlich weiter zurückreichen, und zwar bis ins Jahr 1958.

Hans-Peter Fricke Vater, Wilhelm Fricke hat seinerzeit die ersten Claas Mähdrescher verkauft und mit den Erntemaschinen aus Heeslingen die bis dahin überwiegend noch eingesetzten Mähbinder und Dreschmaschinen verdrängt.

Auf die Frage, was letztlich für ihn den Ausschlag pro Claas gegeben habe, antwortete Hans-Peter Fricke: „Die von Claas gebotenen Perspektiven waren sehr vielversprechend. Es wurden uns im Grunde doppelt so große Marktverantwortungsgebiete für die Fricke Landmaschinen GmbH hier im Nordosten von Niedersachsen, aber auch für die Fricke Landtechnik GmbH mit Sitz in Demmin übertragen. Zusätzlich konnten wir von der Claas-eigenen Vertriebsgesellschaft MLT, der Mecklenburger Landtechnik GmbH mit Hauptsitz in Mühlengiez, die Mehrheitsanteile übernehmen. So decken wir seitdem für Claas fast die gesamte Gebietskulisse von Mecklenburg-Vorpommern ab. Dass uns von AGCO für die Fricke Landmaschinen GmbH in Niedersachsen zugewiesene Gebiet entsprach einem 550er-Traktorenmarkt – mit der neuen Kulisse seitens Claas wuchs das Marktpotenzial auf über 1.000 Einheiten.“

Der Geschäftsführer der Fricke Landmaschinen GmbH, Heinz Gartelmann, ergänzt: „Wir haben zwar noch nicht wieder die verkauften Stückzahlen von vor 2014 erreicht, wir sehen uns aber auf einem guten Weg dorthin. Nichts zu beschönigen gibt es, dass wir von den Marktanteilen bei Traktoren wie wir sie damals in der Spitze über drei Marken mit 45 Prozent realisieren konnten, mit aktuell 15 Prozent weit entfernt sind. Aber man muss sich halt auch vor Augen führen, dass wir für die Abdeckung des größeren Gebietes neue Standorte in Betrieb genommen haben und viele neue Mitarbeiter ins Team integriert werden mussten. Schon jetzt erreichen einzelne Standorte Marktanteile von über 20 Prozent, ein Niveau, welches wir spätestens in 2025 als Schnitt für alle anstreben. Parallel konnten wir jedoch viele für uns neue Kunden einsammeln, die in diesen Gebieten schon begeisterte Nutzer des großen Claas-Erntemaschinen-Programms waren. Die Umsätze, die uns durch die weniger verkauften Traktoren verloren gegangen sind, haben wir damit inzwischen weit überkompensieren können. Diesbezüglich muss man sich nur einmal vor Augen führen, dass wir bei der



Hans-Peter Fricke hat sich für den exklusiven Vertrieb von Claas entschieden, weil ihm die gebotenen Perspektiven vielversprechender erschienen.

FOTO: FRICKE

Fricke Gruppe mehr als 250 Mähdrescher von unseren Kunden in der Wartung haben.“

#### 25 Millionen in neue Standorte investiert

Fricke Landmaschinen deckt mit dem Hauptsitz in Heeslingen und den Standorten in Harsefeld, Winsen/Luhe, Lamstedt, Bockel, Sulingen, Soltau, Verden und Steimbke einen großen Teil von Niedersachsen ab.

Dazu kommen zehn Standorte der Fricke Landtechnik und der Mecklenburger Landtechnik in Mecklenburg-Vorpommern, sowie weitere fünf in Polen, wo man seit 1999 exklusiver John Deere Händler ist. Bereits 1990 hatte man in Wotenick bei Demmin eine ehemalige LPG-Werkstatt mit sechs Monteuren übernommen und daraufhin die Fricke Landtechnik GmbH gegründet. 1996 wurde dann im Gewerbegebiet der Kreis- und Hansestadt Demmin ein neuer Betrieb gebaut, weitere Stützpunkte in Gustow, Züssow und in Martensdorf kamen dazu. In 2015 folgte ein Neubau in Neubrandenburg und 2020 einer in Röbel/Müritz.

Wenn man die Anzahl der seit 2014 neu gebauten Standorte durchzählt, dann wurden statt der in der seinerzeitigen Pressemitteilung veröffentlichten vier geplanten Neuen, bislang sogar acht neue gebaut und in Betrieb genommen. Die dabei investierten rund 25 Millionen Euro dürften für jeden Außenstehenden ein unübersehbares Zeichen des Vertrauens von Hans-Peter Fricke in den Lieferanten Claas sein. Auf die dahingehende Frage antwortet er: „Wenn man die Landtechnikwelt aus globaler Perspektive betrachtet, so ist John Deere das Maß aller Dinge, tut man dies jedoch aus lokaler Perspektive, dann ist dies Claas. Es

gibt beispielsweise hierzulande keinen anderen Hersteller der den Landwirten und Lohnunternehmern eine Ersatzteilversorgung auf ähnlich hohem Niveau bieten kann. Gleiches lässt sich im Übrigen auch vom Service-Niveau konstatieren. Die deutschlandweit von uns Vertriebspartnern realisierten Marktanteile mit den Claas-Produkten legen doch ein klares Zeugnis dafür ab. Bei uns in den Gebieten erreichen wir mit den Häckslern bis zu 60 Prozent, bei den Mähdreschern liegen wir immer zwischen 45 und 50 und bei den Futtererntemaschinen immer über 20 Prozent. In der Ernte-technik war und ist Claas für die Händler

schon immer eine sichere Bank. Und was die Traktorenentwicklung betrifft, so glaube ich fest daran, dass man die heute noch vorhandenen Defizite über kurz oder lang ausmerzen wird. Wir bekommen aber auch schon jetzt viel positives Feedback zu den aktuellen Claas Traktoren von unseren Kunden. Familienunternehmen wie Claas oder wir haben sich schon immer durch einen langen Atem ausgezeichnet und das zeigt sich auch bei diesem Thema. Wir haben mittlerweile eine gute Struktur in allen Bereichen für ein Landtechnikhaus in unserer Größenordnung von um die 200 Millionen Euro aufgebaut und sehen uns gemeinsam mit Claas sehr gut für die Zukunft aufgestellt.“

Heinz Gartelmann schiebt dann noch hinsichtlich der Service-Qualität nach: „Wir können unseren Kunden einen top Service bieten, nicht zuletzt dank der starken Unterstützung von Claas. Ein Beleg dafür ist, dass mehrere unserer Standorte schon mehrfach die begehrte Branchenauszeichnung SHELL- / AGRARTECHNIK-Service-Award gewinnen konnten. Die jüngste Auszeichnung datiert aus dem Jahr 2019, in dem die Mecklenburger Landtechnik GmbH zum Regionensieger Ost gekürt worden ist.“

#### Neue Landtechnikheimat auch in Heeslingen selbst

In 2019 ist der Hauptbetrieb der Fricke Landmaschinen GmbH in Heeslingen auf eine an das bisherige Firmengelände der Gruppe angrenzende 30.000 Quadratmeter große Fläche umgezogen. Auf der so oft zitierten grünen Wiese ist ein Hauptgebäude mit Werkstatt, Ersatzteillager, Shop und Büros, ein Nebengebäude mit Waschhalle und Ausstellungsflächen entstanden. Die 1.000 Quadratmeter große Werkstatthalle ist mit



Als der Umzug der Gebrauchtmachinesparte aus Platzgründen notwendig wurde, entschied man sich für den Standort Bockel direkt an der Autobahnausfahrt.

FOTO: FRICKE



Das neue Hauptgebäude der Fricke Landmaschinen in Heeslingen beinhaltet Büros, einen Shop, Ersatzteillager und die Werkstatt.. FOTO: FRICKE

modernster Werkstattausrüstung ausgestattet, wie beispielsweise einem Fünf-Tonnen-Deckenkran, einer mobilen Hebebühne auch für größte Traktoren und einer Motorbremse bis 500 PS. Eine Abgasabsauganlage, Diagnosetechnik für die Fehleranalyse aller Maschinenhersteller, Werkstatttechnik zur Achsvermessung, Scheinwerfereinstellung, Klimatechnik, Reifenmontage und zur digitalen Prüfung des Reifenrundlaufs sind weitere Ausrüstungsmerkmale der Werkstatt. Die Büroräume des Werkstatt- und Verkaufsteams sind über zwei Stockwerke verteilt und über den Eingangsbereich zu erreichen. In einem separaten 800 Quadratmeter großen Nebengebäude befindet sich eine Kalthalle für die Prüfung und Wartung von zum Beispiel Pflanzenschutztechnik und eine Waschhalle mit einem weiteren außenliegenden Waschplatz. Auf circa 13.500 Quadratmeter Ausstellungsfläche werden Maschinen der verschiedenen Hersteller aus dem Sortiment von Fricke Landmaschinen präsentiert – neben den Maschinen des Hauptlieferanten Claas noch die von Maschio, Tebbe, Väderstad, Trioliet, Buchholz, Krampe, Kotte, Hardi, Grimme, Kaweco, Farmtech und SAPHIR.

Am Ende des gemeinsamen Rundganges über den Standort verleiht Heinz Gartelmann seinem Stolz darauf noch Ausdruck mit: „Wir wollten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein optimales Arbeitsumfeld bieten, was uns schon gelungen sein dürfte.“

Auf die Frage, inwieweit sich denn die durch die Corona-Pandemie bedingte mehrwöchige Kontaktsperre auf das Tagesgeschäft ausgewirkt hat, antwortete Gartelmann: „Die Werkstätten in all unseren Standorten sind voll ausgelastet. Was den Maschinenvertrieb betrifft, so muss man erst einmal abwarten. Fakt ist, dass unseren Verkäufern die zu bearbeitenden Projekte fehlen. Unsere traditionelle Heeslinger Landmaschinenschau, die im März in den

letzten Jahren immer über 40.000 Besucher anzog, mussten wir ja absagen. Bei der Dienstbesprechung nach dem Schauwochenende hatte sonst jeder Verkäufer irgendwo zwischen 20 und 40 Projekte, die er anschließend abarbeiten konnte. Jetzt müssen wir uns diese Projekte auf anderen Wegen besorgen. Unsere Social Media-Aktivitäten sind dabei eine wichtige Unterstützung. Und die nächste für uns sehr wichtige Regionalmesse, die Tarmstedter Ausstellung, ist ja ebenfalls gestrichen. Aber wir haben eine starke Truppe im Außendienst und sind eng am Kunden, aktive Marktbearbeitung muss in diesem Jahr eben ganz anders aussehen!“

#### Gebrauchtmachines-Zentrum als Erfolgsgeschichte

Die durch das starke Wachstum des Ersatzteil-Großhandels Granit Parts begrenzten



Heinz Gartelmann, Geschäftsführer der Fricke Landmaschinen GmbH,

FOTO: FRICKE

Platzverhältnisse am Stammsitz der Fricke Gruppe haben nicht nur den Neubau auf der grünen Wiese des Landtechnikstandortes als Hintergrund, schon ein paar Jahre davor hatte man sich entschieden die Gebrauchtmachinesaktivitäten in einem neuen Gebrauchtmachines-Zentrum zu konzentrieren. Die Wahl fiel seinerzeit auf einen verkehrsgünstig direkt an der A1-Ausfahrt in Bockel gelegenen Standort. Auf diesem werden nun ständig auf 20.000 Quadratmetern Fläche bis zu 1.000 Gebrauchtmachines angeboten.

Auf die das Geschäftsvolumen hinzielende Frage antwortete Heinz Gartelmann: „Die Landtechnikgesellschaften der Fricke Gruppe organisieren ihre Gebrauchtmachinesvermarktung alle eigenständig. Bei uns in Bockel finden sich nur selten Maschinen und Geräte der MLT oder Fricke Landtechnik. Aber natürlich sind die Verantwortlichen untereinander im ständigen Austausch. Um den Erwartungen hinsichtlich der Angebotsvielfalt der überwiegend ausländischen Kunden gerecht zu werden, kaufen wir im Übrigen ständig Gebrauchte beispielsweise auch von den Claas-eigenen Gebrauchtmachines-Zentren zu. Unsere dahintersteckende Intension ist, dass Interessenten auf jeden Fall bei uns vorbeikommen, wenn sie auf der „Gebrauchtmachines-Meile auf der A1“ unterwegs sind. Ganz nach der Devise „Wer hier nicht fündig wird, wird dies nirgendwo tun“! Ungefähr 70 Prozent der Maschinen gehen ins Ausland, aber um die 90 Prozent verlassen auf jeden Fall unsere Region. Die Verlagerung nach Bockel war ein richtiger Boost für diesen Geschäftsbereich, schließlich setzen wir dort jährlich für um die 30 Millionen Euro Gebrauchte um.“

Das gesamte Sortiment der Landtechnikgesellschaften der Fricke Gruppe ist im Übrigen über [www.fricke24.de](http://www.fricke24.de) und in einer Gebrauchtmachines App für Android und iOS immer aktuell abrufbar.



Weil Claas sich 2014 für den exklusiven Vertrieb mit Fricke Landmaschinen entschieden hatte und Jochen Henke (r.) mit seinem Lohnunternehmen auch weiterhin der Marke treu bleiben wollte, begann die Zusammenarbeit mit Heinz Gartelmann von Fricke

FOTO: DÄNZER

# Kunden zahlen uns nicht jeden Schnickschnack

Kaufentscheidungen fallen aufgrund der Potenz des Händlers –  
Teileverfügbarkeit ist das A und O

Jochen Henke hat das von seinem Vater 1982 gegründete Lohnunternehmen 2005 offiziell übernommen. Er ist davon überzeugt, dass die eingesetzten Maschinen heutzutage zwar schon viel selbst können, aber der Fahrer sei immer noch für 50 Prozent der Arbeitsresultate verantwortlich.

Das Lohnunternehmen Henke – wie die Meisten ist es aus einem landwirtschaftlichen Betrieb entstanden – sitzt in Allerdorf, Gemeinde Ottersberg und damit in einem Hochmoorgebiet umgeben von kargen, sandigen Geestflächen aber auch von hochertreureichem Schwemmland der Weser. Infolgedessen handelt es sich bei den meisten Kunden um Milchviehbetriebe, bei denen die Ernte von vier bis fünf Grünlandschnitten mit Press-Wickel-Kombis, Erntewagen oder Häcksler, sowie die Maisaussaat, -bestandspflege und -ernte plus die Gülleausbringung erledigt wird. Diese können sich

außerdem einen Siloverteiler oder die neue Saphir-Silowalze mit Kantenverdichterwalze ausleihen. Durch die fast ausschließlich als Freihaufen auf Siloplatten aufgesetzten Silos kommen zum Festwalzen keine Radlader, sondern nur Traktoren zum Einsatz. Bei den Ackerbaubetrieben – die teils noch Schweinemast betreiben – kommen noch die Bodenbearbeitung, die Getreideaussaat, der Drusch und das Strohpressen dazu. Obwohl in Niedersachsen mit die höchste Biogasanlagen-Dichte herrscht, gehört zum Stamm von Henke nur ein einziger Anlagenbetreiber – mit der Erklärung, dass man sich nicht eingereicht habe um das Buhlen solcher Kunden.

## Gute Mitarbeiter sind das Herz eines Lohnunternehmens

Aktuell beschäftigt Jochen Henke sieben feste Mitarbeiter und bis zu 20 Aushilfskräf-

te. „Wir hatten früher eigentlich nie Probleme Mitarbeiter zu finden, häufig waren es Zweitgeborene aus landwirtschaftlichen Betrieben, mittlerweile sieht dies aber anders aus, vor allem was die Festangestellten betrifft. Momentan wäre es nicht schlecht, wenn wir zwei zusätzliche Mitarbeiter hätten. Aber da wir keine festen Arbeitszeiten bieten können, sagen uns doch viele mit dem Hinweis auf ihr Familienleben ab. Da wir in unserem Team einen Ausbilder für Agrar-Fachkräfte beschäftigen, werden wir künftig versuchen selbst Nachwuchs auszubilden. Denn eines muss einfach mal gesagt sein, auch wenn die Hersteller immer mehr Intelligenz in die Maschinen hinein konstruieren, noch stehen die Fahrer zumindest für 50 Prozent der Arbeitsqualität. Man denke nur an so Beispiele wie das Einstellen der Arbeitstiefen bei allen Futtererntegeräten, also angefangen bei den Mähwer-

ken, über die Wender und Schwader bis hin zur Reichtiefe der Pickup bei den Rund- oder Quaderballenpressen, den Erntewagen sowie den Häckslern. Was die Futterqualität für die Rinder anbelangt, so soll der Rohaschegehalt möglichst niedrig sein – und dieser lässt sich nun mal weitgehend über die Futtermittelverschmutzung durch die Geräte beeinflussen. Die Fahrer müssen so ausgebildet sein, dass sie selbst beurteilen können, ob die Arbeitsqualität der Maschine gut ist und gegebenenfalls die Einstellungen auf die Bodenverhältnisse hin nachjustieren. Wir geben ihnen immer den Hinweis mit auf den Weg, dass sie so arbeiten müssen, als wäre es ihre eigene Fläche, ihr eigenes Futter! Erwähnen möchte ich hinsichtlich der Qualifikation der Fahrer vor allem in Punkto der Bedienung der ganzen Elektronik-Features auch den doch nicht selten auftretenden Fehlercode 88 – wie wir ihn augenzwinkernd titulieren: damit ist derjenige gemeint der zwischen Lenkrad und Rücklehne sitzt, sprich der Mensch.“

Was die Gewinnung von Aushilfskräften betreffe, so sei dies dagegen überhaupt kein Problem. Da wo der größte Bedarf besteht, nämlich beim Maishäckseln, habe man bei Henke noch nie ein Mitarbeiterproblem gehabt. Es gebe Aushilfen, die sich schon seit zig Jahren einen Teil ihres Urlaubs in den Zeitraum vom 20. September bis Mitte Oktober legen würden. Anders als bei allen anderen Arbeiten verschiebe sich das Maishäckseln zeitlich kaum.

#### Neuverteilung der Claas-Marktverantwortungsgebiete bedeutete Händlerwechsel

Als der Hersteller Claas den über Jahrzehnte praktizierten so genannten „Dualen-Vertrieb“ beenden wollte und nur noch auf Markenexklusivität bei den Vertriebspartnern setzte, war Jochen Henke in 2014 gezwungen zu entscheiden ob er der Marke oder dem bisherigen Händler die Treue halten soll. Schließlich hatte Claas seinem bisherigen Ansprechpartner, der Schröder-Gruppe, gekündigt und Fricke Landmaschinen ein größeres Marktverantwortungsgebiet zugewiesen. Eine Entscheidung, die zugunsten der Markentreue ausfiel. Wie ausgeprägt Letztere sein muss, lässt sich unterstreichen mit den Hinweisen, dass der Standort der Schröder-Gruppe in Völkersen nur vier Kilometer von Allerdorf entfernt liegt, Jochen Henke dort seine Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker gemacht hat und mit den ehemaligen Arbeitskollegen teils gut befreundet ist. Nach Verden, wo Fricke Landmaschinen einen neuen Standort gebaut hatte, sind es im Übrigen zwölf Kilometer.

Das Vertrauen in die Marke Claas, das sich ausdrücklich auch auf die Traktoren beziehe, fuße nicht zuletzt auf die jahrzehntelang zurückreichenden guten Erfahrungen, die man mit Renault-Traktoren ge-



Noch heute tun nahezu täglich zwei Ares in Renault-Lackierung ihre Arbeit im Lohnunternehmen Henke. Einer hat mittlerweile fast 14.000 Stunden auf dem Zähler.

FOTO: DÄNZER

macht habe. Claas hat ja bekanntlich im Jahr 2003 von Renault die Traktorensparte übernommen und die Marke nach kurzer Zeit der Doppelgleisigkeit ins eigene Portfolio überführt.

Die heutige Düvelsdorf Handelsgesellschaft in Ottersberg – der postalische Hauptort von Allerdorf – agierte in seiner über 90-



Im Lohnunternehmen Henke kommen insgesamt 30 Traktoren und Erntemaschinen von Claas zum Einsatz, darunter fünf Mähdescher.

FOTO: DÄNZER

jährigen Historie lange Zeit auch als Landmaschinen-Fachbetrieb und Vertriebspartner für Traktoren der Marke Renault. So erklärt sich, warum man auf dem Betrieb Henke seit Mitte der 60er-Jahre die damals noch rot lackierten Traktoren aus Frankreich einsetzte. Der 1973 geborene Jochen Henke kam also schon als Kind damit in Berührung und entwickelte sich zum Fan, wovon man sich als Besucher beim Anblick und der verkündeten Erläuterung der beiden Oldtimer sofort ein Bild machen kann. Für Jochen Henke sind die Renault-Traktoren definitiv grundlos in der bauerlichen Mund-zu-Mund-Propaganda unter Wert dargestellt worden: „Bei uns tun heute noch nahezu täglich zwei Ares in Renault-Lackierung ihre Arbeit, schließlich waren sie schon damals mit einem Wendegetriebe mit jeweils 32 Vor- und Rückwärtsgängen ausgestattet. Auch die Regelhydraulik und die Kabine gehörten seinerzeit zum technisch Fortschrittlichsten. Einer hat mittlerweile fast 14.000 Stunden auf dem Zähler. Dazu kommen noch mehrere Claas Ares – die ja im Grunde noch Renault-Traktoren sind nur mit saatengrüner Farbe – die mit über 13.000 Stunden noch im Einsatz sind und noch lange ihren Dienst tun werden,“ ist er überzeugt.

Warum neben diesen beiden Renault – die ja genaugenommen auch schon Claas-Traktoren sind – in den Maschinenhallen





**Im Gegensatz zum einen oder anderen Lohnunternehmerkollegen werden die eingesetzten Maschinen lieber etwas länger gefahren und eine größere Anzahl vorgehalten.** FOTO: DÄNZER

nur saaten grün-weiße Traktoren zu finden sind, erklärt Henke damit, dass es einfach Sinn mache in einzelnen Maschinenkategorien fabrikatstreu zu sein: „Bei den Claas-Traktoren werden von 100 bis 300 PS die gleichen Zugmäuler, und zum Teil die gleichen Ober- und Unterlenker sowie die gleichen Filter verbaut. Für uns, die wir viele Wartungs- und Servicearbeiten selbst machen, ein riesiger Vorteil. Wir zerlegen im Übrigen auch die Mähdrescher nach dem Maisdrusch komplett. Aber damit kein falsches Bild entsteht, wir sind nicht der Meinung, dass es ohne einen kompetenten Werkstattpartner geht. Schließlich ist für die Elektronik oder die Motor- und Getriebe- steuerung mit dem Laptop ein Vertriebspartner mit bestens geschulten Landmaschinenmechanikern und mit einem möglichst gut bestückten Ersatzteillager unabdingbar! Wobei wir schon auch mal bereit sind 300 Euro für eine Taxifahrt zu bezahlen um ganz dringend benötigte Ersatzteile aus einem der Claas-Regionallager in Braunschweig oder Bordsesolm beziehungsweise aus dem Zentrallager in Hamm liefern zu lassen. Und weil ich gerade beim Thema Händler bin, das Vertrauen in die Marke und auch die Sicherheit für mich die damit verbunden ist, ist die eine Seite der Medaille. Es muss natürlich aber auch das persönliche Verhältnis zum Vertriebspartner, zum Verkäufer, zum Meister stimmen –

und dies tut es in allen Punkten der Zusammenarbeit mit Fricke Landmaschinen! Was die Rücknahme von Gebrauchten betrifft, so sind die Händler für mich vor allem für die Preisnivellierung wichtig, letztlich vermarkten wir über die Hälfte der Maschinen selbst.“

Dass nur vier der 14 aktiven Traktoren mit einem Lenksystem und keine einzige Maschine mit Telematic ausgestattet sind, begründet Henke mit einer geänderten Einkaufsstrategie: „Früher haben wir eigentlich alle Maschinen mit Vollausrüstung geordert, heute wählen wir die Ausstattung ganz gezielt aus. Die Kunden bezahlen uns die geleistete Arbeit, sie geben uns aber keinen Obulus für allen möglichen Schnickschnack den die Hersteller anbieten und der durchaus sinnvoll sein mag. Als Beispiel möchte ich das Section-Control bei unseren Kverneland-Maisdrillen (zwei 8- und eine 16-reihige) anführen, mit dem sich unstrittig Saatgut einsparen lässt – je unförmiger die Felder sind, desto mehr Saatgut lässt sich durch die vermiedenen Überlappungen einsparen. Eigentlich müsste ich für den Einsatz einen Aufpreis verlangen.“

Im Unternehmen Henke wird im Übrigen ausschließlich die Strategie verfolgt, dass jede Maschine mit einem eigenen Geräte- und nicht mit Hilfe eines ISOBUS-fähigen Traktorterminals gesteuert wird. Zum

einen sei die zusätzliche Abbildung neben der Spurführung und der Traktorüberwachung zu kleinteilig, zum anderen wäre der Umbau jeweils kritisch zu sehen und last-but-not-least bestünde beim Verkauf der gebrauchten Maschine das Problem, dass dann plötzlich ein eigenes Terminal nachgeordert werden müsste.

Abschließend verweist Jochen Henke darauf, dass er im Gegensatz zum einen oder anderen Lohnunternehmerkollegen die eingesetzten Maschinen lieber etwas länger fährt und dadurch auch eine etwas größere Anzahl vorhält. Ein sehr positiver Nebeneffekt dieser Strategie wäre, dass der Großteil seiner Maschinen bezahlt und es nicht wie bei einigen Kollegen sei, denen eigentlich nur ein kleiner Teil des bei ihnen vorhandenen Maschinenparks gehöre.

## Maschinenpark Lohnunternehmen Henke

Neben den im Artikel schon angesprochenen 14 Claas- respektive Renault-Traktoren und drei Kverneland-Maisdrillen besteht der Maschinenpark noch aus:

Fünf Claas-Mähdreschern (3 x Lexion 560, 1 x Lexion 580 TT, 1 x Lexion 760 TT)

Drei Quaderballenpressen (1 x Claas Quadrant 3200, 1 x Quadrant 5200, 1 x Krone BigPack 1270 mit Vorbauhäcksler)

Zwei Rundballenpressen (Claas und Kuhn) und zwei Press-Wickelkombinationen (Krone und McHale mit Folienbindung)

Drei Claas-Häcksler (3 x Jaguar 950)

Eine Claas-Dreier-Mähkombi (Disco 8550)

Zwei Claas-Zweikreisell- und ein Claas-Vierkreisell-Schwader

Ein Claas-Achtkreisell-Wender

Drei Krone-Lade-/Häckselwagen

Sechs Kaweko-Transportwagen

Drei Gülle-Ausbring- und zwei -Zubringfässer (Samson, Meyer-Lohne, Brii und Kotte/garant)

Eine gezogene Amazone-Pflanzenschutzspritze

Ein Amazone-Düngerstreuer

Zwei Bergmann-Düngstreuer

Ein Liebherr-Radlader

Eine Lemken-Kreisleger-Säkombi Solitair 6 Meter

Ein Kverneland-5-Scharpflug

Ein Einböck-Grünlandstiegel

Eine Dalbo-Maxiroll

Eine Wilhelmsen-Mobilmühle

Diverse Ballenwagen und Anhänger



Über eigene Gebrauchsmaschinen-Zentren in Deutschland und weitere in Frankreich, Polen und Rumänien sowie Brokern in vielen anderen Ländern weltweit unterstützt Claas seine Vertriebspartner beim Weiterverkauf von Mietrückläufern und im Gegengeschäft mit Neumaschinen zurückgenommenen Gebrauchten.

FOTO: DÄNZER

# Bestände sind Killer der Händler

Claas hilft den Vertriebspartnern ihre Kanäle freizumachen

Über fünf eigene Gebrauchsmaschinen-Zentren in Deutschland und weitere in Frankreich, Polen und Rumänien sowie Brokern in vielen anderen Ländern weltweit unterstützt Claas seine Vertriebspartner beim Weiterverkauf von Mietrückläufern und im Gegengeschäft mit Neumaschinen zurückgenommenen Gebrauchten. Nicht ohne Eigennutzen, denn man ist der festen Überzeugung, dass derjenige, der das Gebrauchsmaschinengeschäft beherrscht, dies auch bei Neumaschinen tut.

Schon seit rund 40 Jahren können alle diejenigen die von Zeit zu Zeit den Verkehrsknotenpunkt Autobahndreieck Hockenheim passieren ein Phänomen bewundern: bereits kurz nach der Getreideernte startend bis in den Winter hinein füllt sich eine hektargegroße Freifläche vor zwei riesigen Hallenkomplexen Jahr für Jahr sukzessive mit eng aneinander gereihten Mähdrechern bis auf den letzten Platz um dann zwischen Mai und Juni jeweils fast komplett geräumt zu sein. Denn die Geburtsstunde des GMZ-Hockenheim, des ersten Claas-eigenen Gebrauchsmaschinen-Zentrums, ist laut Thomas Schumacher, Leiter der weltweit agierenden Claas-Businessunit UMB,

bereits in die 70er-Jahre datiert. Die Abkürzung UMB steht für Used Machine Business. Seinerzeit standen im nordwestlichen Baden-Württemberg im Rhein-Neckar-Gebiet zwischen Karlsruhe und Mannheim keine geeigneten Händler zur Verfügung, die das Erntemaschinengeschäft von Claas eigenständig hätten abwickeln können. Also wurde kurzerhand eine mehrere Hektar große Fläche in einem damals gerade erst erschlossenen Industriegelände am Autobahn-Dreieck Hockenheim angekauft – ein wichtiger Verkehrsknotenpunkt mit den Endpunkten Nijmegen in den Niederlanden, Prag in Tschechien und Paris in Frankreich, denn hier mündet die linksrheinisch verlaufende A61 / Europastraße 31 in die A6 / Europastraße 50.

Über die Jahre hinweg wurden über Deutschland verteilt vier weitere GMZ gebaut und zwar immer verkehrsgünstig direkt an Autobahn-Ausfahrten gelegen. Im Süden am Autobahnkreuz der A8 mit der A7 in Langenau, also direkt an der Grenze zwischen Bayern und Baden-Württemberg, in Landsberg unweit von Leipzig, sprich an der Grenze zwischen Sachsen-Anhalt und Sachsen, in Braunschweig und in Molber-

gen. Vor ein paar Jahren wurden die Zentren im Rahmen der Reorganisation des weltweiten Gebrauchsmaschinengeschäftes in so genannte First Claas Used Center umbenannt.

## Bis zu 200 Millionen Euro Gebrauchsmaschinen-Umsatz

Wenn man hört, dass jährlich von den Mitarbeitern der UMB von Thomas Schumacher bis zu 2.000 Gebrauchsmaschinen mit einem Umsatzvolumen zwischen 170 und 200 Millionen Euro vermarktet werden, dann lässt sich vielleicht erahnen, dass dies nur mit äußerst professionellen Strukturen möglich sein kann. Thomas Schumacher betont ausdrücklich, wie wichtig die Erfahrung der eingesetzten Mitarbeiter an den Standorten ist hinsichtlich Auswahl der richtigen Maschine, die Erstellung eines Finanzierungsangebots oder die Organisation von Transporten und Dokumenten: „Die Importvorschriften in den Zielländern ändern sich permanent, dazu kommt, dass sich dort das Nachfrageverhalten der Landwirte und Lohnunternehmer nach einer gewissen Zeit meist weg von der Gebrauchten hin zu Neumaschinen entwickelt. Ein Riesenthema

# FIRST CLAAS USED



firstclaasused.claas.com

PLATINUM

GOLD

SILVER

BRONZE

**Bei Claas hat man vor ein paar Jahren eine Art Klassifizierung für die Gebrauchtmaschinen eingeführt, bei der die unterschiedlichen Einsatzbedingungen sowie der Pflege- und Wartungszustand der Maschinen einfließen.**

QUELLE: CLAAS

sind die in den Ländern aktuell geltenden Abgasnormen, wohin lassen sich noch TIER3-Maschinen vermarkten? TIER4- oder TIER5-Maschinen UP- oder Downgraden ist faktisch fast unmöglich. Es gibt nur ein paar Matadore bei den Händlern wie beispielsweise Guido Ottens von der AGRAVIS oder Uwe Wilkens von Fricke, die die ganze international notwendige Klaviatur beherrschen. Wir haben jedenfalls für uns den Anspruch, der weltbeste Vermarkter von Gebrauchtmaschinen zu werden, wenn wir es nicht schon sind – als Hersteller sind wir es definitiv. Es gibt natürlich auch noch verschiedene Auktionäre wie beispielsweise Ritchie Brothers, aber dabei handelt es sich ja um ein komplett anderes Businessmodell.“

Auf die Frage, ob denn Claas damit nicht in einen internen Wettbewerb mit den Vertriebspartnern gerät, winkt Thomas Schumacher sofort ab: „Wir fungieren als Dienstleister und Backup für unsere Händler und sind keine Konkurrenten. Schließlich werden die Gebrauchten größtenteils über die in dem Gebiet des kaufenden Landwirts oder Lohnunternehmens sitzenden Händler fakturiert. In Frankreich trifft dies sogar für 100 Prozent der Verkäufe zu. Von Anfang an bis zum heutigen Tag sind die Ziele für die Aktivitäten von Claas hinsichtlich der Gebrauchtmaschinenvermarktung die gleichen. Dabei steht für uns im Vordergrund, dass die Maschinen ja vor Ort wieder serviert werden müssen. Dazu muss der Händler über die notwendige Diagnosetechnik verfügen. Vorrangig geht es uns jedenfalls darum, dass das Kapital der Händler nicht

über einen längeren Zeitraum gebunden wird durch mehrmonatige, oder sogar mehrjährig stehende Erntemaschinen – wir also die Vertriebspartner finanziell entlasten. Es gibt genügend Fälle in der Branche die belegen, dass zu große Bestände die Killer der Händler sind. Damit diese frei atmen können, müssen die Gebrauchten kontinuierlich abfließen. Letzteres macht gleichzeitig die Pipeline frei für den Verkauf der Neumaschinen. Denn wenn der Liquiditätsrahmen des Händlers ausgeschöpft ist, wird er keine Neumaschine mehr verkaufen, wo er eine Gebrauchte in Zahlung nehmen muss – und dies ist eigentlich immer der Fall. Die Rücknahmequoten verlaufen im Übrigen ähnlich wie der Schweinezyklus. Die Gebrauchten kommen so im Schnitt mit einem Alter von drei bis fünf Jahren zurück. Wenn die Nachfrage nach Neumaschinen über die Jahre pulsiert, dann kommen nicht zuletzt durch die Mietmaschinen auch die Rückläufe geballt. Sprich in dem einen Jahr kommen nur 25 bis 30 Prozent, im nächsten Jahr vielleicht 40, oder 45 Prozent der Häcksler oder Mähdrescher zurück. Wir können diese Bestände mit unseren Gebrauchtmaschinen-Zentren abpuffern und Maschinen auch überjährig dort stehen lassen. Im Übrigen dürfte eigentlich kein Händler in der Lage sein Flottengeschäfte abzuwickeln wie es sie bereits heute gibt. Der größte Einzelkunde von Claas in Europa ist in Rumänien ansässig. Er hat um die 100 Mähdrescher im Einsatz und letztes Jahr 50 von seinen Lexion 570 zurückgegeben und neue Drescher bekommen, in diesem Jahr steht der Austausch von weiteren 40 Maschinen an. Bei

solchen Größenordnungen sitzen wir in einem Boot mit den Lkw-Herstellern.“

### Auswahl für Kaufinteressenten wichtig

Auf den rund 2,5 Hektar Frei- und Hallenfläche von Hockenheim können die Interessenten im Mittel der Jahre jeweils so zwischen rund 80 verschiedenen Mähdreschern, 25 Häckslern und 20 Pressen sowie Traktoren und Teleskopladern auswählen. Da ja die eigenen Vertriebspartner bei der Vermarktung von in Zahlung genommenen Gebrauchtmaschinen unterstützt werden, befinden sich auch vereinzelt Gebrauchtmaschinen anderer Hersteller im Angebot.

Weil die Anzahl der Arbeitsstunden und das Alter einer Maschine allein nicht wirklich viel über deren Zustand aussagen würden, hat man bei Claas vor ein paar Jahren eine Art Klassifizierung eingeführt, bei der die unterschiedlichen Einsatzbedingungen sowie der Pflege- und Wartungszustand der Maschinen einfließen. Durch einheitliche Standards und umfangreiche Checks soll eine höchstmögliche Transparenz für die Interessenten angestrebt werden.

- Bei mit Platinum ausgeschilderten Maschinen sind diese beispielsweise nicht älter als drei Jahre und haben bei Traktoren und Teleskopladern maximal 2.000, bei Mähdreschern und bei Feldhäckslern 1.000 Motorbetriebsstunden. Für diese gewährt Claas werksseitig eine Garantie für ein Jahr respektive 1.000 Betriebsstunden bei Traktoren und Teleskopladern sowie 500 Stunden bei Mähdreschern und Feldhäckslern.
- Bei einer Klassifizierung mit Gold, handelt es sich um höchstens fünf Jahre alte Ma-



**Thomas Schumacher, ist Leiter der weltweit agierenden Claas-Businessunit UMB (Used Machine Business). Der Startschuss für das GMZ in Hockenheim fiel bereits vor über 40 Jahren.**

FOTO: DÄNZER



**Auf den rund 2,5 Hektar Hallen- und Freifläche von Hockenheim können die Interessenten im Mittel der Jahre jeweils so zwischen...**

FOTO: DÄNZER

schinen die sofort einsatzbereit sind weil alle Reparatur-, Service- und Wartungsarbeiten ausgeführt wurden – auch für diese gewährt Claas eine Herstellergarantie. Auf die mit Gold klassifizierten Traktoren und Teleskoplader – die maximal 5.000 Betriebsstunden auf dem Zähler haben – erhalten die Käufer werksseitig ebenfalls eine Garantie für ein Jahr respektive 1.000 Betriebsstunden. Bei den mit Gold klassifizierten Mähdreschern und Feldhäckslern, die höchstens 2.500 Stunden gelaufen sind, gewährt Claas Garantie für ein Jahr oder aber 500 Motorstunden.

- Mit Silber ausgeflaggte Maschinen sind auch maximal fünf Jahre alt und gelten als fahrbereit, wobei der Kunde eine Liste mit den fälligen Wartungsarbeiten erhält.
- Beim Bronze-Standard handelt es sich nur um grundgereinigte, fahrbereite Gebrauchte.

#### Corona-Vorkehrungen

Seitens Claas hat man frühzeitig auf eine möglicherweise verschleppte Auslieferung von Neumaschinen durch den mehrwöchigen Lockdown der Fabriken reagiert und eine gewisse Stückzahl einsatzbereit gemachter Gebrauchter aus dem Verkaufsangebot herausgenommen um diese als Ersatzmaschinen zur Verfügung zu haben, weist Thomas Schumacher hin. Außerdem habe man die GMZ zwischenzeitlich als Art Kommissionslager für Häckslern, Traktoren und Großpackenpressen genutzt. Dort sei schließlich auch die Kompetenz und Manpower vorhanden um die Maschinen zu finishen für die endgültige Auslieferung an die Händler.

Thomas Schumacher: „Es muss sich Stand heute kein Landwirt oder Lohnunternehmer Sorgen machen, dass er den Lohn seiner Arbeit auf den Feldern nicht wird ernten können, weil bei Claas die Montagebänder

in den Werken für ein paar Wochen stillgestanden sind. In diesem Zusammenhang muss ich einmal ins Spiel bringen, dass wir selbst und unsere Vertriebspartner auch noch ständig um die 400 Maschinen beispielsweise als Vorführer, Ausstellungs- und Schulungsmaschinen in der Pipeline haben. Im Übrigen können wir noch einen weiteren Vorteil von unseren GMZ ins Feld führen: wir vermieten die dort stehenden Gebrauchten mit Platinum-Kategorisierung auch, schließlich ist bei diesen die sofortige Einsatzfähigkeit garantiert. Die Zusammenarbeit mit dem Verleihexperten SIXT und deren stets außergewöhnlichen Marketingkampagnen hat ja im letzten Jahr für Furore gesorgt in den Sozialen Medien. Wobei wir nicht nur Mietmodelle über Jahre oder Monate anbieten, es sind sogar Kurzzeitmieten von einer Woche möglich – und die Finanzierung lässt sich über unsere Finanzie-

rungsgesellschaft abwickeln. Noch ein zusätzlicher Service, so dass der Kunde alles aus einer Hand erhält – so definieren wir Kundennähe.“

#### GMZ sind teils auch Standorte des einzigartigen Gebietsersatzteillagernetzes

Hockenheim war von Anfang nicht nur als Gebrauchtmaschinen-Zentrum, sondern zusätzlich als Kundendienst-Zentrum sowie als Gebietsersatzteillager konzipiert. Für Claas sei die Kundennähe ein absolutes Muss – und man sei sehr stolz auf dieses bis heute von keinem Wettbewerber getoppte Alleinstellungsmerkmal des mehrstufigen Ersatzteilkonzeptes. So würden in Hockenheim die gängigsten Ersatz- und Verschleißteile lagern, die in der Region nachgefragt werden, aktuell seien es 26.827 Lagerpositionen.

Ebenfalls als Gebietsersatzteillager fungieren im Übrigen auch die GMZ in Braunschweig und Landsberg.

Eine weitere Besonderheit vom GMZ Hockenheim sei die dort vorgehaltene Kundendienstmannschaft mit bestens ausgebildeten Landmaschinenmechatronikern. Es handle sich dabei nicht um Universalmonteure, sondern um Spezialisten, die sich hinsichtlich ihrer eigenen Weiterbildung jeweils nur auf ein paar Maschinengattungen konzentrieren würden, beispielsweise auf Mähdrescher und Häckslern, oder Traktoren und Ladetechnik. Der dafür aktuell aufgerufene Stundenverrechnungssatz von 88 Euro plus die Anfahrtkosten werde von den Landwirten und Lohnunternehmern ohne Murren bezahlt, sonst würden die Mitarbeiter nicht so häufig von den Vertriebspartnern im relativ großen Einzugsgebiet angefordert. Und dies obwohl es sich dabei um namhafte Händler handelt, deren Servicemannschaften mit Sicherheit ebenfalls über entsprechende Expertise verfügen dürften. In der Schulungshalle ist im Eingangsbereich ein Banner aufgehängt, auf dem alle



**... rund 80 verschiedenen Mähdreschern, 25 Häckslern und 20 Pressen sowie diversen Traktoren und Teleskopladern auswählen.**

FOTO: DÄNZER

Partner benannt und deren Sitz auf einer Landkarte dargestellt sind: Riess Landtechnik, Justus Becker, TC Nassauer Land, Feick Landtechnik, Brust Landmaschinen, Servatius und Ehlenz, Kraichgau Raiffeisen, Duffner Landtechnik, TC Alpen, AGRAVIS Technik Hessen-Pfalz, Claas Württemberg und Claas Main-Donau. Die Rechnungen über die durch das Spezialistenteam ausgeführten Servicearbeiten würden im Übrigen nur an diese Partner gestellt. Was in diesem Zusammenhang erwähnt werden muss, dass diese Spezialisten einen überdurchschnittlich guten Stundenlohn erhalten – man würde sonst bei dem in der Region herrschenden extrem hohen Wettbewerbsdruck auf dem Arbeitsmarkt keine Mitarbeiter halten können.

### Kooperation mit Online-Gebrauchtmaschinenplattform

Darauf hinzuweisen, dass die neuen Medien das Gebrauchtmaschinengeschäft über die letzten Jahre fundamental verändert hätten, ist Thomas Schumacher abschließend auch noch wichtig. „Heute braucht man doch nur noch eine halbe Stunde im Internet zu surfen, dann hat man schon einen sehr guten Überblick über die Angebots- und Preissituation nicht nur in Deutschland. Durch diese Transparenz ist das Wissen der Kunden ein ganz Anderes als noch vor 15 Jahren. Besser sein als andere heißt heute, ein größeres Angebot zu haben. Um uns selbst zu challengen, hat sich Claas im Übrigen bei einem Start-Up aus Hamburg beteiligt, welches den kompletten Vermarktungsprozess für gebrauchte Landmaschinen abbildet.“

Wie auf deren Homepage zu lesen ist, vermarktet E-FARM.COM auf seiner Onlineplattform gebrauchte Landtechnik und bildet dabei transparent und effizient die gesamte Prozesskette ab. Diese reiche von der Beratung des Kunden über den Ankauf bis hin zum Transport und der Auslieferung. Kunden und Handel würden von der einfachen Abwicklung profitieren, die sich insbesondere über Ländergrenzen hinweg erstrecke.

Man habe sich bewusst für eine Minderheitsbeteiligung entschieden, um den Geist und die Dynamik eines jungen Start-Ups zu erhalten. In Zukunft wolle Claas weiter in innovative Ideen aus dem Bereich Landtechnik investieren und ein Start-up Portfolio aufbauen, hat Thomas Böck, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung im Übrigen die Kooperation kommentiert. Durch dieses Engagement wolle Claas in Zukunft dem Handel die Chance bieten, neue Märkte und Kundengruppen zu erschließen, sowie den Vertriebsprozess technologisch gestützt zu professionalisieren und zu beschleunigen. Damit werde eine für die Landmaschinenbranche neue, markenunabhängige Vermarktungsmöglichkeit etabliert.



Besser sein als andere heißt heute, ein größeres Angebot zu haben – dies sei eines der Erfolgsgeheimnisse im Gebrauchtmaschinengeschäft.

FOTOS (4): DÄNZER



Bereits kurz nach der Getreideernte startend bis in den Winter hinein füllt sich eine hektargroße Freifläche vor zwei riesigen Hallenkomplexen bis auf den letzten Platz.



Kaufinteressenten finden auch eine große Auswahl von allen verschiedenen Traktorenmodellen von Claas.



Zwischen Mai und Juni werden fast alle Maschinen verladen und machen sich auf den Weg zu ihren neuen Besitzern.



Aufgrund der eigenen hohen Fertigungstiefe hat das Futtererntetechnikwerk in Bad Saulgau als eine der wenigen Landmaschinenfabriken in Europa ohne Fertigungsaussetzung auf normalem Level produzieren können.

FOTO: CLAAS

# Made bei Claas

Komplexität soll mit Blick auf die Händler reduziert werden

Mähwerke, Wender, Schwader, Ladewagen und Pressen – man könnte meinen, dass da mittlerweile das Ende der Fahnenstange hinsichtlich technischer Innovationen erreicht wäre. Uli Nickol, der neue Leiter der Futtererntesparte von Claas sieht dagegen noch viel Potenzial um diese Maschinen noch effizienter nutzbar zu machen.

Zum 1. April 2020 hat Uli Nickol bei Claas die Leitung der Futtererntesparte von Thomas Böck übernommen. Dieser hatte neben seinen Aufgaben als Konzernleiter die Sparte seit dem offiziellen Ausscheiden des bis dato Verantwortlichen Hermann Lohbeck zum Geschäftsjahresende 2018/2019 am 30. September 2019 kommissarisch mitbetreut. Damit ist der Rückkehrer verantwortlich für die Bereiche Futtererntemaschinen, Lade-

wagen, Pressen und Gutfluss der selbstfahrenden Feldhäcksler. Er hatte schließlich nach seinem Studium der Agrarwirtschaft 1992 seine berufliche Laufbahn als Produktmanager für Futtererntemaschinen und Ladewagen bei Claas in Bad Saulgau gestartet. Bis 2016 bekleidete er dort schon verschiedene leitende Vertriebs- und Marketingpositionen. Dann folgte der Wechsel zum amerikanischen AGCO Konzern, wo er zuletzt als Director Global Green Harvesting tätig war.

In Personalunion ist Uli Nickol im Übrigen zugleich sowohl Geschäftsführer bei der Claas Material Handling GmbH – diese steuert das weltweite Geschäft mit Teleskopladern und Radladern – als auch bei der Claas Saulgau GmbH. Mit der Funktion als Geschäftsführer in Bad Saulgau und der Lei-

tungsposition des Geschäftsfeldes Futterernte ist wiederum auch die Verantwortung für das Pressengeschäft am französischen Standort Metz gekoppelt.

## Nur den Größten zu haben, sei kein Ziel

Jemanden nach möglichem Innovationspotenzial bei Futtererntemaschinen zu fragen der sich mehr oder weniger sein komplettes bisheriges bald 30-jähriges Berufsleben damit beschäftigt hat, ist fast schon ein Abenteuer. Denn Uli Nickol hat so viele Ideen im petto, dass diese wie aus einem aufgedrehten Wasserhahn aus ihm herausprudeln. „Bei allem was wir entwickeln, muss die Futterqualität immer oberste Priorität haben – und das vorrangige Ziel ist den Rohschegehalt durch den gesamten Erntepro-

zess so niedrig wie möglich zu halten.

Daneben sind natürlich die Ermittlung des richtigen Schnitzeitpunktes, der Trockenmassegehalt des Anwelkgutes bis hin zur richtigen Verdichtung im Silo von entscheidender Bedeutung und stellen Suchfelder für zukünftige Entwicklungen dar.

Egal welche Futtererntemaschine wir uns anschauen, bei keiner lässt sich ausschließen, dass sie überhaupt keine Erde in das Erntegut einmischen. Über eine Vereinheitlichung der Elektronik-Architektur wird man künftig produktgruppenübergreifend neue Funktionen integrieren können.

Dies fängt schon bei der Bodenanpassung des Mähbalken an und dem Auflagedruck.

Die Elektronik in den nächsten Maschinengenerationen wird gute Dienste leisten, wenn es darum geht mögliche Schmutzeinträge zu minimieren, zum Beispiel durch Anpassung des Auflagedruckes in Sekundenschnelle oder die Drehzahl des Aufbereiters hoch- oder runterzusteuern. Mit Hilfe der Elektronik, noch präziser ausgedrückt der Sensorik, kann die in den Maschinen installierte Leistung noch besser genutzt, und ja, mögliche Fehler des Fahrers eliminiert werden. Für unser Entwicklerteam bei Claas geht es mit Blick auf die Gesamtangebotspalette an Futtererntetechnik aber definitiv nicht darum, in allen Segmenten die größte Maschine vorweisen zu können. Ich versuche die Konstrukteure immer wieder dahingehend zu sensibilisieren, dass es nicht darum gehe alles zu realisieren, was technisch möglich wäre. Sie sollen sich stets vor Augen führen, wie viel Liter Milch ein Landwirt Ermelken müsse um beispielsweise einen Doppelschwader kaufen zu können. Die Preissensibilität ist mit das wichtigste Kriterium für uns alle hier in Bad Saulgau!"



**Ulrich Nickol, seit April Leiter der Claas Futtererntesparte und zudem Geschäftsführer bei der Claas Saulgau GmbH sowie bei der Claas Material Handling GmbH.**

FOTO: CLAAS

Wenn es um Schlagkraft der Erntekette bei gleichzeitig möglichst hoher Futterqualität durch die Reduzierung des Rohaschegehaltes gehe, dürfe man also mitnichten nur über die Vorfahrtgeschwindigkeit, Arbeitsbreite und Rechhöhe diskutieren. Jeder, der sich nur ein wenig hineindenken könne, würde beispielsweise das Verbesserungspotenzial für die nachfolgende Futterbergung erahnen, wenn beispielsweise bereits beim Schwaden der Schwad hinsichtlich

Feuchtegehalt und Ertrag detektiert werden könnte.

#### **Neue Mähwerksgeneration im Volumensegment**

Eine andere Herausforderung die die Konstrukteure ständig im Auge haben müssten, sei die Reduzierung der Komplexität für alle Seiten. Deshalb habe man sich beispielsweise dazu entschieden, auch bei den kleineren Mähwerken, die bislang mit einem Mähbalken eines Zulieferers ausgestattet waren, künftig den selbst in Bad Saulgau produzierten Mähbalken der Profimaschinen zu verbauen. Dadurch würde die so genannte Leadtime im Werk bis hin zur Bevorratung bei den Vertriebspartnern reduziert, weil der gleiche Mähbalken ja auch die gleichen Mähscheiben und Mähmesser beinhalte. Uli Nickol: „Mit Blick auf die bereits angesprochene Preissensibilität können die höheren Kosten der Profitechnik aber nicht voll an die Kunden durchgereicht werden. Wir müssen durch die Volumensteigerung und optimierte interne Prozesse die höheren Kosten kompensieren – was leichter gesagt, als getan ist.“

Technische Lösungen direkt an den Mähwerken zur Wildrettung sind seiner Meinung nach nicht zielführend. Durch die heutigen Mähgeschwindigkeiten müsse einfach ein Zeitversatz für das Wildvergrämen gegeben sein, wie dies bislang schon mit durch die Bestände streifenden Jäger mit ihren Hunden am Vortag praktiziert werde. Wobei sich mittlerweile eine noch höhere Rettungsquote von Kitzen und anderen im hohen Gras von ihren Eltern versteckten Jung-



In dem durch Flächenzukäufe auf 16 Hektar angewachsenen Claas-Werk in Bad Saulgau werden die Mähwerke, Zettwender, Schwader sowie Ladewagen und Häckseltransportwagen produziert. Des Weiteren werden dort die Vorsätze sowie Einzugs- und Häckselaggregate für den Feldhäcksler Jaguar gebaut.

FOTO: CLAAS



In dem Pressenwerk im französischen Metz tue man sehr viel um hinsichtlich der angestrebten Road-Map „Made by Claas“ vorwärts zu kommen.

FOTO: CLAAS

tieren durch mit Wärmebildkameras ausgestatteten Drohnen erzielen lasse. Bereits 2008 war CLAAS Partner eines von der Bundesregierung geförderten Projekts in Zusammenarbeit mit dem DLR, der TU München und der ISA. Momentan arbeite man daran eine App zu programmieren, die die Absucherergebnisse der Drohnen auf den Flächen auf die Mobiltelefone der Landwirte oder Jäger übermitteln könne.

#### Kurvenanpassung beim Mähen

Gemeinsam mit der Hans Sauter GmbH habe man im Übrigen jüngst einen hydraulisch schwenkbaren Front-Unterlenker für das Mähen mit aufgelösten Front-Heck-Mähkombinationen entwickelt, der ab sofort verfügbar sei. Dadurch werde die Streifenbildung beim Kurvenfahren sowie beim Mähen am Hang deutlich reduziert bis kom-

plett unterbunden. Insbesondere bei Traktoren mit breiter Bereifung und großer Spurbreite sei ein spürbarer Beitrag zu höherer Futterqualität zu verzeichnen. Der Schwenkbereich betrage zu beiden Seiten maximal 30 Zentimeter. Für die Ansteuerung werde ein doppelwirkendes Steuergerät notwendig. Bei der Straßenfahrt könne man die schwenkbaren Unterlenker mittels eines Sperrblocks sichern. Wenn sie nicht benötigt werden, ließen sie sich wie gewöhnliche Unterlenker nach oben klappen und fixieren.

Da die neuen Unterlenker einfach in die Standard-Unterlenkeraufnahmen gesteckt würden – sprich keine baulichen Änderungen am Frontmäher erforderlich wären – sei die Nachrüstung ohne größere räumliche Einschränkungen möglich. Die Unterlenkerkits würden bei der Hans Sauter GmbH speziell auf den verwendeten Traktor und das jeweilige Claas Mähwerk vorkonfektioniert – sowohl neue wie auch ältere Mähwerke aller Bauarten seien für den Betrieb mit dem Nachrüstsatz geeignet.

#### Keine Lieferengpässe durch Corona

Mögliche Corona-bedingte Auslieferungsgpässe habe es zumindest Seitens dem Werk in Bad Saulgau nicht gegeben, wie Uli Nickol betonte: „Als eine der wenigen Landmaschinenfabriken in Europa haben wir glücklicherweise ohne Fertigungsaussetzung auf normalem Level produzieren können. Zwar hatten zwischenzeitlich einige Zulieferer Schwierigkeiten, aber das Segment Grünfütterernte ist grundsätzlich gut aufgestellt, was die Bevorratung von Zulieferteilen betrifft. Eine Ausnahme bildete die



Um die Komplexität für alle Seiten zu reduzieren, werde künftig auch bei den kleineren Mähwerken der selbst in Bad Saulgau produzierte Mähbalken der Profimaschinen verbaut.

FOTO: CLAAS



Montage der Schwader, wo einige Einheiten zeitlich versetzt vom Band gelaufen sind. Aber selbst da bestand nie eine Versorgungslücke, weil schon genügend Schwader produziert waren, um die vorhandene Nachfrage befriedigen zu können.“

#### Standort wird vergrößert

Wie von Uli Nickol zu hören war, habe der geänderte Produktionsmix und Volumenzuwächse im Werk dazu geführt, dass man überall aus allen Nähten platze. Deshalb arbeitet man seit geraumer Zeit an einer Flächenkonsolidierung rund um das Werksgelände. Dank der sehr starken Unterstützung durch die Stadt konnte unter anderem das Grundstück einer ehemaligen Möbelfabrik erworben und durch eine Tauschfläche von 6.000 Quadratmetern in der Nähe der Umzug eines Kaufland Marktes ermöglicht werden. Aktuell sei man am Erwerben weiterer Flächen, die als Mitarbeiterparkplätze genutzt werden sollen. Letztlich wachse die zusammenhängende Werksfläche von 105.000 auf 164.000 Quadratmeter, und damit um mehr als 50 Prozent.

Und auch im zweiten Werk in der Verantwortung von Uli Nickol – dem Pressenwerk in Metz – werde viel getan um hinsichtlich der angestrebten Road-Map „Made by Claas“ vorwärts zu kommen. „Für mich persönlich sind drei Überschriften wichtig: An erster Stelle steht die Kundenzufriedenheit – und da denke ich, dass wir mit dem neuen Management-Team in der Führungsverantwortung dort einen Schritt vorwärts machen werden hinsichtlich dem Bewusstsein der Mitarbeiter in Sachen Auslieferungsqualität der Pressen. Die zwei anderen Themen sind die Profitabilität und die standortbezogene Unternehmenskultur.“

#### Material-Handling-Sparte sei auf einem guten Weg

Auch was den dritten Verantwortungsbereich von Uli Nickol betreffe, die Claas Material Handling GmbH, sei man nach dem doch recht holprigen Start mittlerweile gut unterwegs. „In der Retrospektive betrachtet kann man wohl konstatieren, dass sich beide Seiten, sprich Liebherr und wir, übermotiviert in die Zusammenarbeit gestürzt und sich einfach zu viel vorgenommen haben. Inzwischen wird da aber sehr gut zusammengearbeitet und nicht am Geld gespart. So wurde die Montagebahn für die Teleskopplader verlängert und neu gestaltet. Bis zu sieben Maschinen verlassen jetzt pro Tag die Fertigung. Speziell bei den Teleskopladern ist die Zusammenarbeit weitaus intensiver, als bei einem normalen OEM-Geschäft. Wir bringen uns über die Claas-Produktmanager intensiv ein, was sich an vielen kleinen Details festmachen ließe, die ihre Handschrift trägt. Der landwirtschaftliche Markt stellt durchaus andere Anforderungen als der Bausektor“.



Dank der neuen hydraulisch schwenkbaren Unterlenker wird das Frontmähwerk bei Kurvenfahrten aktiv nach innen geschwenkt – unerwünschte Streifen und Überlappungen je nach Lenkeinschlag würden komplett vermieden.

FOTOS (3): CLAAS



Nicht zuletzt bei den Teleskopladern hätten sich die Claas-Produktmanager intensiv eingebracht, was sich an vielen kleinen Details festmachen ließe.



Die drei Torion der mittleren Baureihe erhielten Ende Juni ein Stufe V-Update mit mehr Motor- und Hubleistung. Seitdem arbeitet im Torion 1711 zudem ein Sechszylinder.

## dfv Mediengruppe

Deutscher Fachverlag GmbH

**Adresse:**

 Mainzer Landstr. 251,  
 60326 Frankfurt am Main

 Telefon-Zentrale: 069 7595-01,  
 Telefon-Durchwahl: 069 7595-....  
 Pers. E-Mail: Vorname.Nachname@dfv.de

 E-Mail Redaktion:  
 redaktion@agrارzeitung.de  
 E-Mail Verlag:  
 info@agrارzeitung.de

 Fax Redaktion:  
 069 7595-1580  
 Fax Leserservice und Anzeigen:  
 069 7595-1860

**GESCHÄFTSFÜHRUNG**

 Peter Esser (Sprecher), Sönke Reimers (Sprecher),  
 Markus Gotta, Peter Kley

**AUFSICHTSRAT**

 Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß,  
 Angela Wiskenn

**GESAMTVERLAGSLEITUNG  
 AGRARMEDIEN**

Arne Löffel (alö-1591)

**CHEFREDAKTEURIN**

Dr. Angela Werner (AW-1581)

**CHEFREDAKTEURIN**

Stefanie Pionke, v.i.S.d.P. (pio-1588)

**REDAKTION**

 Steffen Bach (SB-1597), Dagmar Behme (db-1594),  
 Daphne Huber (da-1586), Olaf Schultz (Sz-1585)

**GRAFIK**

Anja Schönauer (-1567)

**KORRESPONDENTEN**

 ● Berlin: Henrike Schirmacher (has),  
 Schiffbauerdamm 40, 10117 Berlin,  
 Mobil: 0170 2356801

 ● Schleswig-Holstein, Hamburg und  
 Niedersachsen: Jan Peters (Ps),  
 Platanenweg 3, 25541 Brunsbüttel,  
 Tel.: 04852 92222, Telefax: 04852 92221

 ● Ostdeutsche Bundesländer/Märkte;  
 Agrarpolitik der Bundesländer:  
 Daphne Huber (da-1586)

 ● Bayern: Horst Hermannsen (HH),  
 Heinrichshofen 9, 86492 Egling,  
 Tel.: 08206 1560

 ● Süddeutsche Bundesländer/Spezialmärkte:  
 Dagmar Hofnagel (dg), Wolfkuhle 18,  
 29308 Winsen/Aller,  
 Tel.: 05143 668 2607

 ● Brüssel: Axel Mönch (Mö),  
 Rue Franz Merjay 128, 1050 Brüssel/Belgien,  
 Tel.: 06338 994971, Telefax: 06338 994972

**VERLAGSLEITUNG**
**AGRAR- MEDIEN**  
 Thomas Wulff (-1261)

**VERLAGSABTEILUNGEN**

 Leserservice: (-1865) und  
 E-Mail Leserservice:  
 leserservice@agrارzeitung.de  
 Sales Manager:  
 Monika Schlicht (-1864)  
 Clementine Assenheimer (-1869)  
 Sales Manager International:  
 Silke Rausch (-1868)  
 Bereichsleitung Finanzen und Medienservices:  
 Thomas Berner (-1147)  
 Leitung Produktion:  
 Hans Dreier (Ltg.) (-2463)  
 Leitung Logistik:  
 Ilja Sauer (Ltg.) (-2201), alle Frankfurt a.M.

**LEITERIN VERANSTALTUNGEN**

Heike Deneberger (-1213)

**Erscheinungsweise:**

wöchentlich freitags und täglich online

**BEZUGSPREIS:**

 Der Bezugspreis der Abonnements umfasst neben der  
 gedruckten Zeitung auch das E-Paper, die az-App, den  
 Digitalzugang für agrارzeitung.de und Ermäßigungen für  
 Veranstaltungen.

 Bezugspreis Inland, jährlich: 480,00 € – inkl. Versand-  
 kosten, exkl. MwSt. (Print 362,00 €, Digital 37,00 €,  
 E-Paper 38,00 €)

Bezugspreis Inland, Einzelexemplar: 10,00 € – inkl.

Versandkosten, exkl. MwSt.

 Bezugspreis EU, jährlich: 512,00 € – inkl. Versandkosten,  
 exkl. MwSt.

 Bezugspreis Welt, jährlich: 512,00 € – inkl. Versand-  
 kosten, Luftpost auf Anfrage

 Bei Nichtlieferung ohne Verschulden des Verlags oder  
 infolge von Störungen des Arbeitsfriedens bestehen  
 keine Ansprüche gegen den Verlag. Abonnement-  
 kündigungen sind mit dreimonatiger Frist zum Ende des  
 jeweiligen Berechnungszeitraums möglich.

**Anzeigenpreisliste:**

Nr. 55 vom 01.01.2020

**Bankverbindung:**

 Frankfurter Sparkasse,  
 BIC: HELADEF1822,  
 IBAN: DE56 500502010000 0349 26

**DRUCK**

 Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH,  
 Kurhessenstraße 4-6, 64546 Mörfelden-Walldorf,  
 ISSN 0014-0228

 Der Informationsgemeinschaft zur  
 Feststellung der Verbreitung von  
 Werbeträgern e.V. angeschlossen.
