

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

CNH mit weiteren Schritten auf dem Weg zum Smart Industrial Unternehmen

LandBauTechnik Bundesverband: *Präsidentenbrief von Ulf Kopplin*

CNH Industrial: *vollständige Übernahme von Hemisphere und Minderheitsbeteiligung bei Advanced Farm Technologies*

Bondioli & Pavesi: *Übernahme von Siboni*

Agrifac: *Agritechnica-Stand gecancelt und exklusiven Händler in Ungarn präsentiert*

John Deere: *die nächsten Konsolidierungsschritte in Richtung „dealer of tomorrow“ stehen wohl unmittelbar bevor*

Moerschen: *130-jähriges Gründungsjubiläum*

[Trecker Talk Podcast: mit Dr. Tobias Töpfer von IAV](#)

Liebe Leserinnen und Leser,

über Erfolg durch Effizienz gibt es jede Menge Literatur. Wobei sicher die meisten von Ihnen selbst genügend Seiten mit eigenen Erlebnissen füllen könnten. Dies gilt auch für mich, denn diese Woche lässt sich plakativ als Beispiel aufführen: denn der Wochenstart von Montag bis Mittwoch war nicht nur mit diversen erfolgreichen Teams-Meetings mit Beratungskunden gekrönt, sondern auch noch mit der Aufzeichnung von 3 Trecker Talk Podcasts. Allerdings musste ich dafür auch über 1.500 Kilometer im Auto hinter mich bringen, um zunächst in den Süden, sprich München zum Talk mit **Dr. Tobias Töpfer** von IAV und meinem Geschäftsführerkollegen **Ilja Führer** zu kommen und daran anschließend nach Osnabrück für die Aufnahme der anderen beiden Podcasts: Zum einen mit **Christian Dreyer**, dem geschäftsführenden Gesellschafter der **Amazonen Werke** und zum anderen mit **Heiko Holthaus**, Geschäftsbereichsleiter Agrar, und **Henrik Schmutde**, Marketingleiter bei **Bohnenkamp, Europas größtem Reifen-Fachhändler** mit ständig über 600.000 Reifen und 150.000 Felgen auf Lager. Aber wie schon öfters zitiert „Ohne Fleiß/Schweiß kein Preis“. Und die Zeit, um von A nach B zu kommen, lässt sich heutzutage dank Freisprecheinrichtung hervorragend zu Kommunikationszwecken nutzen. Einiges, was ich dabei erfahren habe, birgt gewisse Überraschungs-/Neuheiten-Effekte – ich würde

mich dahingehend über Ihr Feedback freuen!



In dieser [Podcast-Folge](#) unterhalten sich die beiden Geschäftsführer des New Ideas Think Tank - **Dieter Dänzer** und **Ilja Führer** - mit einem überaus interessanten Gesprächspartner: **Dr. Tobias Töpfer**. Er ist Director Agricultural Systems bei IAV - die Abkürzung steht für Ingenieurgesellschaft Auto und Verkehr. (Foto: Werkbild)

Doch zunächst möchte ich Ihnen das Anhören des [Trecker Talk Podcast mit Dr. Tobias Töpfer](#) ans Herz legen - ich verspreche Ihnen jede Menge Erkenntnisgewinn! Mit dem Director Agricultural Systems bei **IAV - die Abkürzung steht für Ingenieurgesellschaft Auto und Verkehr** - hatten mein Geschäftsführerkollege des New Ideas Think Tank, **Ilja Führer** und ich einen überaus interessanten Gesprächspartner. **Mit Blick auf den Termin der Ausgründung der Technischen Universität Berlin am 26. September 1983 handelt es sich bei IAV um eines der ersten Start-ups in Deutschland.**

Das Unternehmen arbeitet somit seit 40 Jahren an der Mobilität der Zukunft und hat sich zu einem global führenden Engineering-Partner entwickelt - und dies auch in der Landwirtschaft. Ein Jahresumsatz von mehr als 837 Millionen Euro unterstreicht, in welchem Umfang das Unternehmen seine herstellerübergreifenden Engineering-Leistungen erbringen - die Spanne reicht von lokalen Speziallösungen bis zu weltweiten Großserienprojekten. Wie erläutert Dr. Töpfer so schön im Podcast: **„Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung und einem unübertroffenen Kompetenzspektrum bringen wir das Beste aus unterschiedlichsten Welten zusammen: Automotive- und IT-Welt, Hardware- und Software-Welt, Produkt- und Service-Welt. Unsere Auftraggeber unterstützen wir an über 25 IAV-Standorten mit mehr als 7.600 Mitarbeitern und einer erstklassigen technischen Ausstattung bei der Realisierung ihrer Projekte - vom Konzept bis zur Serie. Unser Ziel: bessere Mobilität.“**

Im Podcast erschließt sich gut, welche herausragende Engineering-Expertise IAV auch der Landtechnik-, ja generell der Off-Highway-Branche zur Verfügung stellen kann, um dem steigenden Nahrungsbedarf, dem Klimawandel, den endlichen Ressourcen und dem Fachkräftemangel zu begegnen. Als Betätigungsfelder wären Antriebsstrang-Entwicklung, -Automatisierung, -Simulation und -Optimierung unter Verwendung von Data Science, KI, Regelungstechnik und klassischen digitalen Methoden nach ASpice (bspw. Anomalie-Erkennung, Predictive Maintenance, Prädiktive Regelung, Prozessoptimierung und Product Lifecycle Optimierung) zu nennen. IAV bietet aber auch die Entwicklung von embedded Software inkl. Testing für alle Steuergeräte im Antriebsstrang inkl. Abdeckung von FUSI, Vernetzung, Cyber Security, Betriebsstrategien und Triebstrangkoodinator.

Im Übrigen lässt sich jede Menge Know-How im Bereich autonomer Fahrzeugsteuerung auf die Landtechnik übertragen. **Auf der Agritechnica will IAV als ein Beispiel für Farming 4.0, einen Erdbeer-Ernteroboter in Halle 21 am Stand B31 präsentieren.** Die Ingenieure hätten sich in den letzten Jahren eben auch sehr intensiv mit dem Thema Automatisierung des Ernteprozesses beschäftigt. Von der Robotik über Computer Vision und notwendige KI-Algorithmen bis hin zu innovativen Ansätzen wie einer integrierten Wiegezone seien sämtliche Technologien selbst entwickelt und in den Ernteroboter integriert worden. Am Stand könne man in einer „Live“ Demonstration erleben, wie (virtuelle) Erdbeeren geerntet werden.

Auf einem zweiten Stand in Halle 15 (G34) will IAV Engineering-Themen und neueste Ideen zum Thema Bedien- und Anzeigesysteme zeigen. So werde das Unternehmen neueste Ansätze für eine Terminal-Produktfamilie für Traktoren und Erntemaschinen präsentieren, die die Herausforderungen der Zukunft erfüllen.

ANZEIGE



Erfolgreich verkaufen mit Landwirt.com

Landwirt.com
your marketplace

- 2 Millionen Nutzer monatlich auf Landwirt.com
- Mehr als 20 Mio. Maschinenaufrufe pro Monat
- Mehr als 365.000 registrierte Käufer auf Landwirt.com
- 48.330 Anfragen im Monat auf Maschinen

LandBauTechnik Bundesverband: Präsidentenbrief von Ulf Kopplin



In der Trecker Talk Ausgabe vom 29. September hatten wir auch über die Pressekonferenz des Bundesverbandes berichtet, im Rahmen derer Präsident Ulf Kopplin angekündigt hatte, infolge der die Existenz der Händler bedrohenden Entwicklungen mit einem **Präsidentenbrief die Hersteller in der Pflicht nehmen zu wollen. Dieser Brief sei in dieser Woche an rund 150 Adressaten aus der Branche gegangen.** Darin beschreibt Ulf Kopplin die aktuellen Herausforderungen der Händler und ruft die Hersteller zu einem konstruktiven Austausch auf. Da es für den einen oder anderen Händler schon 5 vor 12 zu sein scheint, nachfolgend der komplette Wortlaut des Präsidentenbriefes.

Ulf Kopplin, Präsident des
LandBauTechnik-Bundesverbands:
(Foto: Werkbild):



”

Sehr geehrte Damen und Herren,
schon im vergangenen Herbst habe ich am Rande vieler Gespräche und Verhandlungen immer wieder erwähnt, dass uns dieses Thema einholen wird und leider muss ich sagen, nun wird es Wirklichkeit: Ein enormer Zinsanstieg am kurzen Ende trifft uns Händler in einer langen, nicht gekannten Dimension und wird uns auch nachhaltig beschäftigen. Es ist keine Zukunftsfrage mehr, wie unsere Händler die zuhauf geordneten Maschinen beim aktuellen Zinsniveau finanzieren können, sondern diese Frage stellt eine tagtägliche Herausforderung dar, die unsere Branche immer mehr mit dem Rücken zur Wand stellt.

Ja, es stimmt, die Händler haben zur Corona-Zeit viele Maschinen geordert. Vielleicht zu viele? Das mag sein, aber bitte, versetzen Sie sich zurück in die Situation vor zwei Jahren, denken Sie an leere Supermarkt-regale und ausverkaufte Apotheken. Der Markt war in zahlreichen Lebensbereichen absolut unübersichtlich: Werke waren ausgelastet, es gab Lieferschwierigkeiten, die Händler

wussten nicht, ob und wann Maschinen überhaupt geliefert werden. Die Hersteller rieten und drängten uns dazu, frühzeitig und ausreichend zu ordern. Sie konnten zumeist nicht einmal einen Preis nennen. Eine Situation, die es so noch nie am Markt gab.

Jetzt, zwei Jahre später, erhalten die Händler diese – damals geordneten – Maschinen. Und diese wurden natürlich mit einem deutlich niedrigeren Zinssatz kalkuliert. Doch jetzt ist die Nachfrage unverkennbar geringer. Die Höfe stehen voll. Und das liegt nicht nur an der gegebenenfalls falsch kalkulierten Order oder der eingebrochenen Nachfrage sowie den zahlreichen Stornierungen auf Kundenseite. Wo teils quartals-weise Auslieferungen geplant waren, sind manches Mal gleich alle Maschinen gleichzeitig hereingekommen. Und damit haben die Händler nicht nur ein Platz-, sondern viel mehr ein großes Finanzierungsproblem. Wie sollen die vereinbarten Finanzierungslinien bei den hohen Beständen gehalten werden? Die Zins-belastungen steigen enorm! Und nicht nur das, auch Löhne, Energie, ja Lebenskosten werden immer teurer. Die Margen beim Handel sind damit schlicht weg! Die Hersteller hingegen haben ihren Profit erzielt? Die Pressemeldungen sind jedenfalls voll davon.

Ich selbst kenne viele Händler, die daher nun nur noch einen Ausweg sehen: nämlich ihre Finanzierungslinie nicht mehr zu bedienen. Das dieses schlichtweg in zahlreiche verschleppte Insolvenzen mündet, brauche ich hier wohl nicht zu erwähnen. Und was kommt dann, wenn die Händler möglicherweise reihenweise in die Knie gezwungen werden? Was heißt das für unsere gesamte Branche?

Fest steht, nur die Händler allein werden dieses Problem nicht lösen, nicht lösen können. Wir können hier nur gemeinsam Lösungen mit der Industrie finden. Hier sehe ich als Präsident des LandBauTechnik- Bundesverbandes ganz klar die Hersteller in der Pflicht! Denn unsere Händler betreiben derzeit auf ihre Kosten die Lagerhaltung für die Hersteller. Das kann nicht zu unserem alleinigen Problem gemacht werden.

Ich möchte anerkennen, dass die Hersteller uns in der Absatzfinanzierung und mit zusätzlichen Rabatten entgegenkommen, was wir aber wirklich brauchen, ist Hilfe bei der Einkaufsfinanzierung. Ein möglicher An-satz

wäre, Maschinen nicht einen Monat, sondern viel länger zu valutieren, beispielweise, solange sie auf Lager stehen. Gleichzeitig müssen zwingend die Garantie- und Kulanzsätze steigen, nachdem die Stundenverrechnungssätze ja größtenteils regelmäßig nachkalkuliert und angepasst wurden und werden. Meine Damen und Herren, lassen Sie uns dazu ins Gespräch kommen. Ich freue mich darauf, wenn wir beispielweise im Rahmen der Agritechnica Zeit dafür finden, oder lassen Sie es mich so sagen, wir MÜSSEN uns die Zeit dafür nehmen, denn die Lage ist ernst. Es braucht eine gemeinsame, es braucht eine partnerschaftliche Lösung!

Ihr
Ulf Kopplin"

ANZEIGE



CNH Industrial macht weitere Schritte in Richtung Smart Technologie Company: vollständige Übernahme von Hemisphere und Einstieg bei Advanced Farm Technologies



 **Hemisphere®**

Hemisphere GNSS (Hemisphere) gilt als einer der weltweit führenden Anbieter von Satellitennavigationstechnologie. (Foto: Werkbild)

So hat CNH nun den Kauf von Hemisphere GNSS (Hemisphere) – einem der weltweit führenden Anbieter von Satellitennavigationstechnologie – für einen Gesamtbetrag von 175 Millionen US-Dollar abgeschlossen. Diese Übernahme stärke die CNH-eigene Präzisions-, Automatisierungs- und Autonomie-Technologie und ermögliche es dem Konzern, weiterhin neue Wege für die Land- und Bauwirtschaft zu beschreiten. Mit der Expertise und dem Netzwerk von Hemisphere lasse sich die Umsetzung des strategischen Plans beschleunigen: Man wolle die Führung in der Automatisierungstechnologie erlangen, die Bereitstellung eines vollständig autonomen Landwirtschaftszyklus beschleunigen und die Automatisierung und Autonomie in einer breiten Palette von Landwirtschafts- und Bauanwendungen erweitern und verbessern.

"Die Einbindung der Talente und Ressourcen von Hemisphere in CNH spiegelt die Energie und Dynamik unserer Investitionen in technologische Innovationen wider. Ab 2024 werden wir unseren Kunden durch bedeutende Fortschritte auf unserem Weg von der Automatisierung bestimmter Aufgaben bis hin zum vollständig autonomen Betrieb einen bemerkenswerten Mehrwert bieten", so Marc Kermisch, Chief Digital & Information Officer bei CNH in der offiziellen Pressemitteilung.



Das System von Advanced Farm Technologies nutze Computer Vision und maschinelles Lernen, um die besten Früchte zu pflücken, entweder tagsüber oder nachts, und sie dabei schonend zu behandeln, um Druckstellen und Schäden zu vermeiden. (Foto: Werkbild)

Dass sich CNH in einem technologischen Wachstumsmodus befinde und auf kundenorientierte Innovationen setze, zeige auch diese jüngste Investition an dem in Kalifornien ansässigen Start-up Advanced Farm Technologies. CNH steigt an dem Unternehmen, das sich auf die robotergestützte Ernte von Äpfeln, Erdbeeren und anderen Früchten spezialisiert hat, mit einer Minderheitsbeteiligung ein. Die beiden Unternehmen werden künftig in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Vermarktung zusammenarbeiten. Auch diese Investition sei Teil einer umfassenderen Strategie, innovative Lösungen in das CNH-Portfolio aufzunehmen. Man konzentriere sich besonders auf automatisierte, autonome und nachhaltige Innovationen in der Landwirtschaft, die wichtige und komplexe Herausforderungen für die Kunden lösen.

Durch die Umstellung auf die robotergestützte Ernte lasse sich die Produktivität

der Obstbauern erheblich steigern, da die hochwertigen Kulturen bis zu fünfmal effizienter geerntet werden könnten. In den Vereinigten Staaten sollen 46 % der Produktionskosten von Äpfeln auf die manuelle Ernte entfallen, bei Erdbeeren seien es sogar 70 %. Diese hohen Arbeitskosten werden durch einen anhaltenden Abwärtstrend bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften für die Handpflückung noch verschärft.

Das System von Advanced Farm Technologies nutze Computer Vision und maschinelles Lernen, um die besten Früchte zu pflücken, entweder tagsüber oder nachts, und sie dabei schonend zu behandeln, um Druckstellen und Schäden zu vermeiden. Zu den wichtigsten Merkmalen des Systems würden Roboterarme mit sanften Greifern, ein serielles Hybridantriebssystem, autonome Navigation und automatisierte Behälterhandhabung gehören. Mit dieser automatisierten Plattform entfallte die Notwendigkeit, eine Leiter von Baum zu Baum zu tragen, wodurch die Belastung durch eine sich wiederholende und mühsame Aufgabe erheblich verringert werde.

ANZEIGE



Werden auch Sie jetzt Aussteller, wie

PARTS & SERVICE WORLD 2024

STABILUS **WAECO**
Bohnenkamp **VDBUM**
Moving Professionals

...und viele weitere

Bondioli & Pavesi übernimmt Siboni



Das Familienunternehmen Siboni gilt als Spezialist hinsichtlich Entwicklung und Produktion von Elektromotoren und Lösungen für Anwendungen mit integrierter Elektronik für Kunden aus den Bereichen Industrie, Landwirtschaft, Robotik und Intralogistik. (Foto: Werkbild)

Bondioli & Pavesi hat die Übernahme von 100 % des Aktienkapitals von Siboni S.r.l. bekanntgegeben. Das Unternehmen aus der Romagna gilt als Spezialist hinsichtlich Entwicklung und Produktion von Elektromotoren und Lösungen für Anwendungen mit integrierter Elektronik für Kunden aus den Bereichen Industrie, Landwirtschaft, Robotik und Intralogistik.

Mit der Übernahme von Siboni werde das Angebot im Bereich der elektrischen und hybriden Kraftübertragung unter der Marke Bondioli & Pavesi durch die Erfahrung und das Anwendungs-Know-how ergänzt, die das 1957 gegründete Familienunternehmen in fast siebzig Jahren gesammelt habe.

Bondioli & Pavesi beginne damit ein neues wichtiges Kapitel in seiner Geschichte, in dem die Kompetenzen in den Bereichen Mechanik, Hydraulik und Elektronik durch die der industriellen Automatisierung ergänzt würden.

Agrifac stellt nicht auf der Agritechnica aus und präsentiert exklusiven Händler in Ungarn



AgroVario wurde 2021 gemeinsam von AXIÁL Kft und Finanzinvestoren mit dem Ziel einer unabhängiger Markenvertretung für das komplette Produktangebot von Fendt gegründet. Ab 1. November wird AgroVario exklusiv das Agrifac-Produktportfolio für Ungarn vertreiben. (Foto: Werkbild)

Zwei aktuelle Meldungen von dem zur französischen Exel-Gruppe gehörenden Pflanzenschutz-Selbstfahrer-Spezialist Agrifac:

man werde nicht auf der Agritechnica ausstellen.

durch die exklusive Zusammenarbeit mit AgroVario will Agrifac seine Markenpräsenz in Ungarn stärken. AgroVario wurde 2021 gemeinsam von AXIÁL Kft und Finanzinvestoren mit dem Ziel einer unabhängiger Markenvertretung für das komplette Produktangebot von Fendt gegründet. Abgerundet werde dieses bislang mit Bednar Bodenbearbeitungs- und Sämaschinen, Bauer Bewässerungstechnologien und HB Brantner Anhängern. Ab dem 1. November werde das Portfolio um die selbstfahrenden Spritzen von Agrifac erweitert.

Bei John Deere stehen wohl die nächsten Konsolidierungsschritte in Richtung „dealer of tomorrow“ unmittelbar bevor

STANDPLAN

VERTRIEBSPARTNER DE I

- 1) D.O.E. Landtechnik AG
- 9) Hans V&R GmbH
- 2) Harnert OMV Landtechnik GmbH
- 6) Kohnleuch Landtechnik GmbH
- 4) Kotschenruther Forst- und Landtechnik GmbH & Co. KG
- 5) REBO Landmaschinen GmbH
- 7) S&L Connect GmbH
- 3) Tiemann Landtechnik GmbH & Co. KG
- 8) Zörn Landtechnik GmbH

VERTRIEBSPARTNER DE II

- 14) Dege & Sticker GmbH
- 15) Hermann Wagener Landmaschinen
- 13) Josef Greiving Landmaschinen e.K.
- 10) Landmaschinen Vertrieb Altenweddingen GmbH Landtechnik LVA Brandenburg GmbH
- 11) LVO Bernard Krone GmbH
- 16) Steinbrink GmbH
- 18) Robert Aebi Landtechnik GmbH
- 1) Robert Aebi Landtechnik AG
- 12) Schwarz GmbH Landtechnik - Oltech Vertrieb Fischer Landmaschinen GmbH

LEGENDE

- Precision AG
- Mazotti / Hagie
- Kremer Lounge
- Kremer
- Fanshop
- John Deere Power Systems
- John Deere Financial
- Bühne
- Lounge
- Standführungen
- Info & Recruiting
- Aussichtsplattform
- Meetingbereich
- Social Media Corner
- Farming Simulator
- Infomaterial
- Fotopoint

JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

Auf der Homepage von John Deere kann man sich bereits anschauen, wie der Messestand auf der Agritechnica in Halle 13, Stand C44 aussehen wird. (Foto: Werkbild)

Wie der Messestand von John Deere auf der Agritechnica in Halle 13, Stand C44 aussehen wird, kann man sich bereits jetzt auf der Homepage anschauen. Wie in der Vergangenheit sind auch alle Vertriebspartner in Deutschland mit einem Stand dort eingebunden – und da zwei der aktuellen Händler fehlen, poppen nun sofort die Spekulationen hinsichtlich der weiteren Händlerkonsolidierung hoch. **So sucht man auf dem aktuellen John Deere Standplan vergeblich die beiden Vertriebspartner Schlichting und B+S.** Da John Deere bislang offiziell nichts bekanntgegeben hat, wird viel gemunkelt. Was die beiden Schlichting-Standorte betrifft, so sind sich alle meine Gesprächspartner einig, dass diese wohl von Tiemann übernommen werden könnten. Bei B+S hingegen werden verschiedene Optionen spekuliert. Auf dem Messestand von John Deere werden sich deshalb sicher nicht alle Gespräche um die Produktionssysteme Mais, Getreide und Grünlandwirtschaft, über smarte Maschinen und integrierte Softwarelösungen drehen.

Moerschen feiert 130-jähriges Gründungsjubiläum



Der Standort von Moerschen am Tempelsweg 1 in St. Tönis mit Ausstellungshalle aus 1996 und Schlepperwerkstatt aus 2010. (Foto: Werkbild)

Dass ein Fachhandels-Unternehmen sein 130-jähriges Betriebsjubiläum feiern kann, kommt auch nicht alle Tage vor: als 4. und 5. Generation führen Jutta Schröer-Ulbricht und Sohn Veit Ulbricht das Familienunternehmen Heinrich Moerschen GmbH. Es beschäftigt in St. Tönis (Nordrhein-Westfalen) rund 80 Mitarbeiter an zwei Standorten. Neben Land- und Kommunaltechnik vertreibt das Unternehmen auch Gartentechnik an Privat- und Profikunden. Jutta Schröer-Ulbricht übernahm im Jahre 1989 die Geschäftsführung von ihrem Vater und führt das Unternehmen seit 2019 gemeinsam mit ihrem Sohn Veit Ulbricht.

Gegründet wurde das Unternehmen am 3. Oktober 1893 von Conrad Moerschen mit einer Dorfschmiede in Vorst. Im Jahre 1932 übernahm sein Sohn Heinrich die Schmiede, die sich zum Schlossereibetrieb mit selbst produzierten landwirtschaftlichen Geräten und Anhängern weiter entwickelt. 1956 stieg Tochter Marga mit ihrem Ehemann Paul Schröer ein weitete die Handelsgeschäfte aus, ein mobiler Kundendienst wurde eingerichtet. Zu den Vertragspartnern dieser Zeit gehören Hanomag, Massey Ferguson und später auch Grimme.



Jutta Schröer-Ulbricht und Sohn Veit Ulbricht führen als 4. und 5. Generation die Moerschen GmbH. (Foto: Werkbild)

1974 wurde ein neues Betriebsgebäude mit großer Werkstatt am Tempelsweg in St. Tönis bezogen. Neben Landtechnik sind Gartengeräte und professionelle Kommunaltechnik zum wichtigen, zweiten Standbein geworden. 1996 erfolgte die Ausweitung der Ausstellungsfläche am Tempelsweg. 2019 wurde auf einem zweiten Standort mit 10.000 Quadratmeter an der Vorster Straße eine große Werkstatt mit Ersatzteillager eröffnet.

Mit der Ausweitung des Sortiments sei eine Spezialisierung der Teams im Vertrieb und Service erforderlich geworden nach dem Motto „Fachleute für Fachfragen“. Die Kunden könnten diese Spezialisten-Teams in der Hochsaison an 24 Stunden an allen Wochentagen nutzen. Für den mobilen Kundenservice stünden den Mechatronikern mittlerweile 27 Werkstattwagen und zwei Ersatzteillager mit rund 40.000 verschiedenen, lagerhaltigen Positionen zur Verfügung. Erwähnenswert ist auch, dass derzeit bei Moerschen in den Berufsbildern Land- und Baumaschinenmechatroniker, Fachkraft für Lagerlogistik und Kaufmann im Groß- und Außenhandel zehn junge Frauen und Männer ausgebildet werden. Dass der gebotene Kundenservice exzellent sein muss, lässt sich wohl auch dadurch unterstreichen, dass Moerschen schon vier Mal mit dem AGRARTECHNIK Service Award ausgezeichnet wurde.

Zu diesem wirklich besonderen Firmen-Jubiläum gratulieren alle vom New Ideas Think Tank der Heinrich Moerschen GmbH von ganzem Herzen und wünschen, dass die 5. Generation die Erfolgsstory mit viel Verve fortzuschreiben vermag!

Ihr



Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

[Hier](#) haben Sie die Möglichkeit, uns Rückmeldung zu geben.

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder Kritik für uns? Schreiben Sie uns eine [Nachricht](#). Wurde Ihnen dieser Newsletter weitergeleitet? Hier finden Sie den [Link zur Anmeldung](#).

Informationen zum Datenschutz finden Sie hier.

Dieser Newsletter wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV: Dieter Dänzer
New Ideas Think Tank GmbH, Leidenberg 2, 91610 Insingen, Internet: newideasthinktank.de
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer
AG Ansbach HRB 7317