



# Claas – klar!

**Bundessieger und Regionensieger Nord im AGRARTECHNIK Service Award | Nomen est omen, das gilt besonders bei der Claas Bordesholm GmbH. Denn wie der Name schon erraten lässt, erreicht das Unternehmen mit seinem Hauptlieferanten, der gleichzeitig Hauptgesellschafter ist, über zwei Drittel des Umsatzes. Bei Mähdreschermarktanteilen über 50 Prozent ist dieser entsprechend hoch.**

**H**erzlichen Glückwunsch, das ist ja großartig oder „Das war ja zu erwarten von den Besten“ und auch „Wir wussten es, jetzt ist es amtlich“, waren nur einige der zahlreichen Glückwunschschreiben, die alleine auf der Facebookseite von Claas Bordesholm eingingen. Grund für diese Begeisterung war natürlich der Gewinn des AGRARTECHNIK Service Award. Und dabei konnte sich das Unternehmen aus Schleswig-Holstein nicht nur als einer der Regionensieger Nord gratulieren lassen, sondern auch noch einen der vier Bundessiegertitel mit nach Hause nehmen. „Wir haben einfach gute Arbeit gemacht“, sagt Geschäftsführer Nicolaus Hottendorff. Das bezieht er allerdings nicht nur auf den Service Award, sondern allgemein auf den Alltag seiner Mitarbeiter.



Die Gescheicke der Claas Bordesholm GmbH leiten (v.l.) Geschäftsführer Nicolaus Hottendorff, Ersatzteillagerleiter Frank Buss, Verkaufsleiter Nicolaus von Fallois und Werkstattleiter Bernd Drückhammer.

## Hohe Marktanteile

Im Verkauf lässt sich gute Arbeit am einfachsten an den Marktanteilen messen. Mit zehn Prozent sind die Marktanteile bei Traktoren deutlich höher als im deutschen Durchschnitt, aber trotzdem noch ausbaufähig. Bei Mähdreschern und Feldhäckslern liefern die vier Verkäufer sogar sehr gute Arbeit ab, denn mehr als jeder

zweite Mähdrescher in der Region kommt von Claas. Bei Häckslern sind es sogar 58 Prozent. Gerade den Erntemaschinen wird in der Region zwischen Nord- und Ostsee einiges abverlangt. Schließlich liegen die Erträge bei Winterweizen bei bis zu 14 Tonnen pro Hektar! „Wir haben hier ein ausgewogenes Verhältnis zwi-

schen Ackerbauern, Milchviehbetrieben und Biogasanlagen“, beschreibt der Geschäftsführer seine Kunden. „Zudem setzen viele Lohnunternehmen auf unseren Service.“ In der gesamten Gesellschaft – zu der noch fünf weitere Standorte gehören – kommen jährlich rund 300 Mähdrescher zum Kundendienst in



Fotos: Masur (7), Werkbilder (2)

Nachdem die erste Werkstatt (li.) mit 360 Quadratmetern schon bald zu klein wurde, kam 2007 eine Neue (re.) mit 660 Quadratmetern hinzu. In dieser werden überwiegend Erntemaschinen und Großtechnik repariert und gewartet.

die Werkstatt. In Bordesholm kümmern sich zwölf Landmaschinenmechaniker um diese Aufgaben. Unterstützt werden sie von sechs Auszubildenden – eine hohe Ausbildungsquote.

**Ordnung und Sauberkeit**

Die Werkstatt ist das Reich von Bernd Drückhammer, der diese sehr gut organisiert hat. So gibt es zum Beispiel genaue Pläne für den Notdienst und alles hat einen ordentlichen Platz, egal ob Werkzeug, Garantieteile, Zubehör für Neumaschinen oder die Schlüssel für die Fahrzeuge. Für die Garantie- und Ersatzteile hat das Unternehmen jeweils Container angeschafft, in denen alles geordnet eingelagert wird. „Unser System ist einfach“, erklärt der Werkstattmeister. „Für jede Maschine gibt es eine „ Nummerierte Kunststoffbox. Steht diese richtig herum im Regal, so ist sie einer Maschine zugeordnet, verkehrt herum heißt, dass diese noch leer ist. Größere Teile wie Gelenkwellen liegen im Regal.“

**Ständiger Bauboom**

Ursprünglich hatte der Standort in Bordesholm nur eine Funktion als Zentrallager von Claas. Im Jahr 2004 entstand daraus die Claas Bordesholm GmbH als Landmaschinenfachbetrieb. Claas selbst hält an der GmbH 62 Prozent der Anteile, Geschäftsführer Nicolaus Hottendorff gehören 16 Prozent. Die übrigen 22 Prozent liegen bei vier weiteren Privatgesellschaftern. „Auch heute betreuen wir von diesem Lager aus die fünf anderen Niederlassungen und außerdem drei angeschlossene Privathändler“, erklärt Lagerleiter Frank Buss. „Wir haben etwa 18 000 verschiedene Teile eingelagert. Das geht vom Häckslermesser bis zur Einzugsschnecke.“ Außerdem erfüllt das Lager auch eine Zentralfunktion für Gülletechnik von Samson. „Rund 25 Prozent aller Teile vermarkten wir bereits im Frühkauf“, sagt der Lagerleiter. „So können wir diese zu einem attraktiven Preis anbieten.“ Gut angenommen werde auch das Geschäft bei Netzen, Garnen und Folien.

Da sich die Werkstatt schon bald nach der Eröffnung einen guten Namen machte, wurden die Räumlichkeiten (360 Quadratmeter) schnell zu klein und so entstand 2007 eine weitere, 660 Quadratmeter große Halle als Werkstatt für die Erntemaschinen. Im Obergeschoss der neuen Werkstatt ist außerdem ein großer Schulungsraum mit separatem Zugang integriert. „Das Hauptwerkzeug in der Werkstatt ist der Fünf-Tonnen-Kran“, sagt der Werkstattleiter. „Auch wenn die Investitionen von rund 20 000 Euro erst einmal sehr hoch sind, so hat sich dieser Kran auf jeden Fall schon bezahlt gemacht.“ Viele der anfallenden Arbeiten erledigen die Monteure aber auch direkt bei den Kunden zu Hause oder während der Ernte auf dem Feld. „Rund 55 Prozent sind das“, schätzt der Werkstattleiter. „Damit jeder Monteur immer sein eigenes Werkzeug mitnehmen kann, haben wir für alle an der jeweiligen fahrbaren Werkbank eine Werkzeugkiste integriert, die sich bei Bedarf einfach in das Servicefahrzeug ziehen lässt.“



Wie eine Designerausstellung von Kunstobjekten wirkt die Präsentation der angebotenen Verschleißteile im Verkaufsraum.



Saubere Trennung: Für Öl (o.) und Metallbearbeitung (u.) gibt es in der Werkstatt extra Bereiche.



Vor zwei Jahren kamen neue Bürogebäude für die sechs Angestellten und einen Auszubildenden hinzu. Als neuestes Bauprojekt wird gerade eine 1 350 Quadratmeter große Gebrauchtmaschinenhalle gebaut. „Diese ist einfach nötig, um die hochwertige Technik vor dem Wetter geschützt unterzustellen und gut präsentieren zu können“, erklärt Nicolaus Hotendorff.

### Gezielte Personalauswahl

Ein wichtiges Thema ist immer wieder die Nachwuchsproblematik. „Von Problematik können wir noch nicht sprechen“, sagt der Geschäftsführer. „Natürlich muss man dies auch aktiv angehen. So präsentieren wir uns zum Beispiel auf Jobmessen. Außerdem haben wir jährlich rund 15 Praktikanten in unseren Be-

trieben, die den Alltag eines Land- und Baumaschinenmechatronikers kennenlernen möchten. Dieses Praktikum ist auch Voraussetzung, wenn jemand bei uns einen Ausbildungsplatz möchte, denn so können wir am besten beurteilen, ob jemand zu uns passt und für diesen Beruf geeignet ist.“

Natürlich spielt auch die Weiterbildung eine große Rolle. Jeder Mechaniker kommt im Durchschnitt auf zwölf Schulungstage pro Jahr. Im Verkauf sind es acht und für die Mitarbeiter aus Ersatzteillager und Büro je vier. In allen Bereichen also ein hoher Anteil. „Wir müssen einfach immer auf dem aktuellen Stand der Technik sein“, erklärt Werkstattleiter Bernd Drückhammer. „So haben wir auch einen Mitarbeiter für die Daten- und Fehlerauswertung mittels Te-

lemetriesystemen qualifiziert, der sich auch um die Vermarktung des Claas Easy-Angebotes kümmert.“ Unter diesem Namen sind die Softwareangebote rund um Precision Farming zusammengefasst. Dazu gehören neben Verwaltungs- und Dokumentationslösungen für den landwirtschaftlichen Betrieb auch automatische Lenksysteme, die Maschinenoptimierung aus der Kabine heraus und eben die Datenfernlese mittels Telematics. „Diese Technik ist stark im Kommen und wird unseren Arbeitsalltag verändern, da wir dann eben gezielt vorbereitet und schon mit den richtigen Werkzeugen und Ersatzteilen zum Kunden fahren können oder eben gar nicht zu diesem kommen müssen, wenn wir den Fehler online beheben können,“ ist der Werkstattleiter überzeugt. (fm)



Das Lager mit rund 18 000 Teilen hat auch eine Zentralfunktion für andere Betriebe. Ein Viertel des Umsatzes wird im Frühbezug erreicht.



1998 wurde in Bordesholm ein Zentrallager von Claas eröffnet. Ab 2004 entwickelte sich daraus ein moderner Landtechnikfachbetrieb.

## Die CENTURION

Bodenbearbeitung, Rückverfestigung und Saatgutablage extrem exakt!

- Erhältlich in 3m, 4m und 6m Arbeitsbreiten
- Kurzscheibenaggregat mit 460 mm Arbeitsscheiben
- Exakte Rückverfestigung des offset Reifenpachens
- Doppelscheibenschär der robusten GP **Ultra Series** (167mm und 125mm Reihenabstand **verstellbar**)
- Hydr. Anpressdruck der Scheibenschare von 40-160 kg
- 100% Aussaatüberwachungssystem
- Ultra genaue und einheitliche Saatgutablage durch **Sandbankwaage** mit automatischer **Druckdrucksteuerung**
- Schnelle, einfache, sichere Abdrehräder am Maschinenheck
- Integriertes Vorgebende-Management



### Vertriebsleiter Deutschland - Alexander Geffers

Telefon: +49 (0) 51 38 6067344 Mobiltelefon: +49 (0) 151 7022 9901  
E-Mail: alexander.geffers@greatplainsmfg.com Internet: www.greatplainsmfg.de