

An der Spitze

AGRARTECHNIK Service Award Regionensieger Nord | In der nördlichsten Spitze Deutschlands ist die Claas Bordesholm GmbH beheimatet. Der Standort Weddingstedt gehört zu den Spitzenbetrieben Deutschlands. Warum das so ist, konnte das Team vor den Augen der Jury unter Beweis stellen.

Komplett auf der grünen Wiese mit einem neuen Einzugsgebiet eine Landmaschinenwerkstatt zu errichten ist immer ein Risiko. Denn es gilt nicht nur neue Kunden und deren Vertrauen zu gewinnen, sondern es muss auch ein Team aus qualifizierten und motivierten Mitarbeitern aufgestellt werden. Umso erfreulicher ist es dann, wenn sich der Mut zum Neubeginn lohnt und schon nach kurzer Zeit ein erfolgreiches Unternehmen entsteht. Ein Beispiel für einen solchen Erfolg ist die Claas Bordesholm GmbH mit ihrem Standort in Weddingstedt.

Im Jahr 2004 wurde die Claas Bordesholm GmbH gegründet. „2010 eröffneten wir den Standort in Weddingstedt und hatten das Glück schnell eine gute Mannschaft aufzustellen, die auch schon einen Teil der Claas-Kunden mitbrachte“, sagt Geschäftsführer Nicolaus Hottendorff. „Da sich der Erfolg recht schnell einstellte, entschlossen wir uns 2015 zum Bau einer 1 000 Quadratmeter großen Maschinenhalle. Hier stellen wir nicht nur Neu- und hochwertige Gebrauchsmaschinen unter, sondern haben auch ein Kaltlager eingerichtet, um so sperrige und schwere Teile aus dem Ersatzteillager herauszubekommen und dort Platz zu schaffen.“ Außerdem wurde die Maschinenhalle mit Elek-

tro- und Druckluftanschlüssen so ausgestattet, dass sie bei Bedarf auch als Ersatzwerkstatt fungieren kann. Dafür wurde zum Beispiel auch eine Abgasabsaugung installiert.

Vorbeugende Wartung

Da in Weddingstedt schon von Beginn an Wert darauf gelegt wurde, den Kunden beim Maschinenverkauf auch die Vorteile eines Wartungsvertrages näher zu bringen, profitiert die Werkstatt heute davon. So ist die Auslastung auch in den Wintermo-

naten sehr gut. „Wir haben rund 100 Mähdrescher im Wintercheck und schließen schon beim Verkauf für 40 bis 50 Prozent der Traktoren Wartungsverträge ab“, freut sich der Geschäftsführer. „Damit haben die Kunden kalkulierbare Kosten und die Zufriedenheit steigt. Leider ist das Neumaschinengeschäft 2017 etwas zurückgegangen. Bei Traktoren liegen unsere Marktanteile bei rund zehn Prozent. Hier haben wir also noch Potenzial. Gut vertreten sind wir mit Erntemaschinen. Jeder zweite Mähdrescher kommt von uns und



Die Verantwortlichen in Weddingstedt sind: (v.li.) Jan Cornelius, IT-Leiter der GmbH, Niederlassungsleiter Enno Dethlefs, Werkstatteleiter Jens Petersen und Geschäftsführer Nicolaus Hottendorff.

Fotos: Masur





Die Werkstatt ist dank der verkauften Serviceverträge ganzjährig ausgelastet. Einen wichtigen Anteil nimmt die Erntetechnik ein. Auch 40 bis 50 Prozent der Traktoren werden mit Serviceverträgen verkauft.



Der Werkstattkran wird vielfach eingesetzt. Er erleichtert die Arbeit und hilft Zeit zu sparen.

zwei von drei Feldhäckslern tragen den Claas-Schriftzug. Gut aufgestellt sind wir zudem bei Ballenpressen und hohe Stückzahlen erreichen wir mit Futtererntetechnik.“

Die landwirtschaftlichen Betriebe im Einzugsgebiet von Weddingstedt sind groß und erzielen im Ackerbau hohe Erträge. Bei Weizen sind es im Durchschnitt 14 Tonnen pro Hektar. Bei diesen Erntemengen wird den Mähdreschern einiges abverlangt, so dass die vorbeugende Wartung und Reparatur eine noch größere Bedeutung erlangt. Die Milchviehbetriebe in der Region halten durchschnittlich 200 bis 400 Kühe. „In unserem Einzugsgebiet spielt allerdings auch der Gemüseanbau eine wichtige Rolle“, so Nicolaus Hottendorff. „Wir haben hier das größte zusammenhängende Gemüseanbaugelände Deutschlands. Leider sind die Preise für Gemüse stark schwankend. Dies hat automatisch auf die Kaufkraft unserer

Kunden eine entsprechende Auswirkung, so dass es auch für uns nicht ganz einfach ist, den Maschinenbedarf im Voraus genau zu kalkulieren. Wenn nötig kaufen wir deshalb auch junge Gebrauchtmaschinen zu, die zum Beispiel vorher anderswo in Mietprogrammen liefen.“ Den kapitalbindenden Gebrauchtmaschinenbestand hat die Claas Bordsesholm GmbH gut heruntergefahren. Ein Teil der Maschinen geht zum Beispiel nach Polen und Lettland. Viele bleiben natürlich in Deutschland oder werden nach Dänemark, in die Niederlande oder ins übrige Osteuropa verkauft. Für Feldhäckslern gab es auch in Österreich einen guten Markt.

Aktives Verkaufen von Ersatzteilen

Natürlich muss auch in Weddingstedt aktiv für den Erfolg gearbeitet werden. „Wir bewerben ganz intensiv das Frühbe-

Unternehmen

Claas Bordsesholm GmbH	
Niederlassungen:	6
Mitarbeiter gesamt:	133

Betrieb

Standort:	Weddingstedt
Baujahr:	2010
Betriebsfläche gesamt:	11 000 m ²
Werkstattfläche:	354 m ²
Marktanteil Traktoren:	10 %
Marktanteil Mähdrescher:	50 %

Mitarbeiter am Standort

Gesamt:	17
Werkstatt:	7
Auszubildende Werkstatt:	3
Ersatzteillager:	3
Maschinenverkauf:	3
Kaufm. Abwicklung:	1



Nutzen Sie die
Print-Online Kombination
 für Ihren Verkaufserfolg

in der **AGRI-TECHNIK**



Wendekreuz Mähwerke mit Ausblenkhaken, 2,370 € (2,100 € zzgl. 10% MwSt)
 Tel. +49 (0) 4277 302 **Q F - 6 6 5 2 0 4 4**



Selbstfahrendes Harrow 400 HEM 10 PE, 4,200 € (Macht nicht annehmen)
 Tel. +49 (0) 7044 489 **Q F - 6 0 3 6 3 1 1**



Frontal Pflanz- und Aussaatgerät, 11,00 € (Macht nicht annehmen)
 Tel. +49 (0) 4277 302 **Q F - 6 6 5 2 0 4 4**



CLAAS Liniar 1000 Profil aussergewöhnlich Zentral 2000, 4,200 € (Macht nicht annehmen)
 Tel. +49 (0) 4277 302 **Q F - 6 6 5 2 0 4 4**

Maschinenbestände
 mit QF-Nummer auf
technikboerse.com

th QF -



Auf einen Shop wurde in Weddingstedt bewusst verzichtet, da hier kein Potenzial gesehen wird. Der Kunde gelangt vom Eingangsbereich zum Verkauf, Ersatzteillager und Werkstattmeister.

zugsprogramm“, erklärt der Geschäftsführer. „Dazu ist es auch nötig, dass die Kunden bei Bedarf mehrmals angefahren werden. Dafür haben wir aber auch den Erfolg, dass wir bei etwa 80 Prozent der Ersatz- und Verschleißteile die Frühkauf- und Verschleißteile die Frühkauf- und diese an unsere Landwirte und Lohnunternehmen weitergeben können.“ Ein Schlüssel zum Erfolg sind zudem die jährlich stattfindenden Kundenabende, die gut angenommen werden.

Für den Unternehmenserfolg ist allerdings auch die interne Kommunikation wichtig. Dafür gibt es mindestens einmal im Quartal eine Besprechung mit allen Mitarbeitern. Die Gewinnung von neuem Personal ist im Prinzip nur durch eigene Ausbildung möglich. Um hier genügend Bewerber zu haben, setzt das Unternehmen auf die aktive Teilnahme an Ausbildungsmessen. Wichtig ist es den Verantwortlichen am Standort allerdings auch, die jungen Leute persönlich kennenzulernen und ihre Motivation und den Arbeitseinsatz in einem Praktikum zu erfahren. „Jedes Jahr haben wir zwischen

15 und 20 Praktikanten“, sagt Werkstattleiter Jens Petersen. „Momentan sind wir noch in der glücklichen Lage mehr Bewerber als offene Stellen zu haben.“ Auf eine gute Ausbildung und Disziplin wird in Weddingstedt Wert gelegt. So müssen die Auszubildenden zum Beispiel wöchentlich ihre Berichtshefte unaufgefordert vorlegen. Schulung und Weiterbildung geht natürlich auch nach der Lehrzeit weiter. Sehr positiv äußert sich der Werkstattleiter über Onlineschulungen: „Diese sind sehr anspruchsvoll und gut gestaltet. Außerdem ist man in der zeitlichen Einteilung flexibel und es spart enorm Zeit und Kosten.“ Beides lässt sich übrigens auch mit dem Telemetriesystem Claas Telematics einsparen. „Dieses nutzen wir sehr intensiv. Damit sparen wir uns Zeit und Wegstrecken. Außerdem erhöhen wir die Kundenzufriedenheit. Denn ein Teil unserer Landwirte und Lohnunternehmen wirtschaftet auch auf den Nordseeinseln. Da diese nur mit der Fähre zu erreichen sind, kann man nicht mal eben schnell zurück fahren und ein Ersatzteil in der Werkstatt holen.“ (fm)



Der Waschplatz ist offen, aber dennoch überdacht. Auch auf Details wird geachtet, zum Beispiel der Bügel, an dem Reifen angelegt werden können, ohne die Wand zu verschmutzen.