



Den Fragen der AGRARTECHNIK Jury stellten sich vor Ort: (v.l.) Geschäftsführer Dr. Marcus Bertelsmeier, Betriebsleiter Armin Kunze und Ralph Bertelsmeier.

Lichtblicke im Service



Bundessieger und Regionensieger Ost im AGRARTECHNIK Service Award | Die Feier zum 20-jährigen Firmenbestehen und die Erweiterung des Betriebes zählen zu den Höhepunkten des Jahres 2014 für die B&K Agrartechnik-Service Sachsen GbR. Doch auch 2015 läuft vielversprechend an. Schließlich darf sich der Standort in Großweitzschen zu den Bundessiegern des AGRARTECHNIK Service Award zählen.

Knapp eine Million Euro hat die B&K Agrartechnik-Service Sachsen GbR in die Erneuerung ihres Standortes Großweitzschen investiert. Pünktlich zum 20-jährigen Betriebsjubiläum konnten Anfang Mai letzten Jahres die neuen Räumlichkeiten bezogen werden. Die Gründung des Betriebes erfolgte am ersten Mai 1994 durch Bernhard Bertelsmeier und Armin Kunze. Als Standort wurde das Gelände des ehemaligen Agro-Chemischen-Zentrums, einem Pflanzenbaustützpunkt der DDR, gewählt. Die vorher für die Agrarflugzeuge genutzte Halle wurde als Werkstatt eingerichtet und diente als Betriebsstätte für die vier Beschäftigten.

Der Standort liegt verkehrsgünstig direkt an der A 14 genau zwischen Dresden und Leipzig. Auch landwirtschaftlich ist die Region sehr interessant. Bodenzahlen zwischen 60 und 90, in Einzelfällen sogar bis 100 sorgen für eine intensive Bewirtschaftung der Flächen und einen starken Wettbewerb unter den Landtechnikhändlern. Weizen-erträge von 100 Dezitonnen und Zuckerrüben-ernten bis zu 1 000 Dezitonnen sind für die Landwirte und Agrargenossenschaften in der Region keine Seltenheit. Zudem spielen Milchviehhaltung und Schweinemast eine

Rolle bei den Betrieben. Heute sind am gleichen Standort, mit den zwei Meistern, insgesamt neun Mitarbeiter in der Werkstatt, drei im Ersatzteilbereich, zwei im Verkauf und drei kaufmännische Angestellte beschäftigt. Hinzu kommen noch vier Auszubildende, die den Beruf des Land- und Baumaschinenmechatronikers erlernen.

„Anfang 2012 konnte zu den vorhandenen 8 000 Quadratmetern nochmals 2 500 Quadratmeter hinzugekauft werden“, erklärt Armin Kunze, der Betriebsleiter. „Dadurch wurde es möglich die umfangreichen Umbau- und Erweiterungsmaßnahmen anzugehen.“ So entstand ein komplett neues Sozialgebäude mit großem Pausenraum sowie sanitären Einrichtungen und Umkleieräumen. Auch das bisherige Betriebsgebäude wurde umfassend saniert und ein Schulungsraum für bis zu 20 Personen geschaffen. Hier finden sowohl interne Schulungen, als auch Unterweisungen für die Fahrer neuer Traktoren und Erntemaschinen statt. Auch das Lager bekam mehr Fläche dazu, so dass die Ersatzteile geordnet und gut sortiert untergebracht werden können. Direkt angrenzend ist ein großes Kaltlager für sperrige Teile, das mit dem Gabelstapler bestückt werden kann. „In absehbarer

Zeit planen wir auch die Umstellung auf ein Barcode-System, so dass wir die rund 50 000 Positionen einfacher verwalten können“, sagt Armin Kunze.

Werkstatt umfangreich erweitert

Eine bedeutende Erweiterung erfuhr auch die Werkstatt. Zu den bestehenden Gebäuden kamen direkt im Anschluss nochmals 450 Quadratmeter dazu, so dass jetzt rund 1 000 Quadratmeter für Reparatur- und Wartungsarbeiten zur Verfügung stehen. In der Werkstatt wurde außerdem ein separates Meisterbüro integriert und eine fünf Tonnen-



New Holland ist einer der wichtigsten Lieferanten für Agrartechnik Vertrieb Sachsen. Vor allem Großtechnik ist auf den Betrieben gefragt.



2014 wurde die Werkstatt erweitert und modernisiert. Neben Fenstern in den Toren und im Giebel, bringt ein Lichtfirst Helligkeit in den Raum.

Krananlage installiert. „Auch den Außenbereich haben wir erweitert und neu gestaltet“, sagt der Betriebsleiter. So seien beispielsweise Stellflächen und ein neuer Waschplatz hinzugekommen. Im hinteren Betriebsbereich befindet sich noch eine geschlossene Maschinenhalle mit

einer Grundfläche von rund 1 000 Quadratmetern. In dieser werden neben Neu- und Gebrauchsmaschinen vor allem Mietmaschinen sowie Fahrzeuge der Kunden, die zur Reparatur kommen untergestellt.

Hohe Marktanteile

Gerade Mietmaschinen spielen bei der Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH, die Dachorganisation, zu der die Agrartechnik-Service Sachsen GbR gehört, eine wichtige Rolle. Vor allem Mähdrescher sind in der Langzeitmiete bei den Agrar-genossenschaften beliebt. Aber auch Traktoren und andere Maschinen werden vermietet. „In der Vermietung haben wir eine große Mähdrescherflotte“, sagt Dr. Marcus Bertelsmeier, Geschäftsführer der Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH. Rund 35 Maschinen stehen den Kunden zur Verfügung, die nicht nur für eine ganze Saison vermietet werden, sondern auch als Ersatzmaschine dienen,

wenn der Mähdrescher eines Kunden in der Ernte ausfällt. „Wir garantieren unseren Kunden, dass ihr Mähdrescher innerhalb von 24 Stunden wieder einsatzfähig ist, andernfalls bekommen sie von uns umgehend eine Ersatzmaschine gestellt“, erklärt der Geschäftsführer. „Dieses Versprechen trägt natürlich stark zur Kundenbindung bei und ist auch ein Grund dafür, dass wir mit den Mähdreschern von New Holland einen Marktanteil



Mit der Erweiterung der Werkstatt um 450 Quadratmeter stehen jetzt rund 1 000 Quadratmeter zur Verfügung.

Fotos: Masur

DIE WELT BRAUCHT MEHR NAHRUNG

Der weltweite Nahrungsmittelbedarf steigt, während die für den Ackerbau verfügbaren Flächen zurückgehen. Dies bedeutet, dass auf weniger Fläche mehr Nahrungsmittel produziert werden müssen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, entwickelt Agrifac genial einfache Maschinen wie die selbstfahrende Agrifac Condor Pflanzenschutzspritze.

<p>Karl Messmann Norddeutschland 0151 7032 9771</p>	<p>Andreas Bläger Westdeutschland 01577 8902304</p>	<p>Holger Lehmann Ost, Süddeutschland, Schweiz, Österreich 0172 3914791</p>
--	--	--

[f /Agrifac.Deutschland](https://www.facebook.com/Agrifac.Deutschland)

www.agrifac.de

[agrifac](http://www.agrifac.de)

teil von rund 35 Prozent halten.“ Hohe Marktanteile erreicht das Unternehmen auch mit den Produkten von Horsch. Bei Geräten zur Bodenbearbeitung werden 35 Prozent und mit Drilltechnik sogar 40 Prozent erreicht. Auch mit den Futtermischwagen von Strautmann liegt die Agrartechnik Sachsen bei 40 Prozent. Das entspricht beispielsweise 22 verkauften Maschinen im Jahr 2013! Um einen Ersatz bei einem Maschinenausfall bieten zu können, stehen zwei eigene Vorfühmaschinen bereit. Für die hohen Marktanteile sprechen sicher zum einen die Herstellermarken, zum anderen aber auch die Leistung der Werkstatt und nicht zu vergessen das Engagement der gut ausgebildeten Landtechnikverkäufer. Schließlich kommt jeder pro Jahr im Durchschnitt auf 15 Schulungstage.

Leistungslohn positiv aufgenommen

Die Werkstattmitarbeiter bilden sich jährlich an rund zehn Tagen weiter. Immer auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben ist den Betriebsverantwortlichen wichtig um den Service sicherzustellen. Denn nur so stimmt die Werkstattauslastung und es können konkurrenzfähige Löhne bezahlt werden. Dies ist wichtig, da gute Mitarbeiter schwer zu finden sind oder in die Industrie nach Leipzig abwandern könnten. Um die Arbeitsleistung der Mitarbeiter nicht nur pauschal nach den geleisteten Arbeitsstunden zu vergüten, hat sich die Geschäftsführung etwas einfallen lassen: „Neben dem üblichen Lohn bekommen unsere Mitarbeiter einen Leistungsbonus, der sich nach verschiedenen Aspekten berechnet“, sagt Ralph Bertelsmeier, ebenfalls Geschäftsführer der Agrartechnik Vertrieb Sachsen. Probleme, dass sich die Mitarbeiter durch dieses Lohnmodell benachteiligt fühlen gäbe es nicht. „Dadurch ist auch die Motivation höher, da gute Arbeit auch finanziell anerkannt wird,“ ist die Geschäftsführung überzeugt.



Seit 1994 besteht der Landtechnikstandort in Grossweitzschen. Vorher war hier ein LPG Pflanzenbaustützpunkt.



In der großen Maschinenhalle kommen eigene Vorfühmaschinen und Kundenmaschinen, die zur Reparatur gebracht werden, geschützt unter.



Mit der Erweiterung der Gebäude bekam auch das Ersatzteillager mehr Platz. Als nächstes steht die Teileerfassung mittels Barcode an.

Der aktive Verkauf von Vor- und Nacherntechecks sorgt ebenfalls für eine gute Auslastung der Werkstatt. Denn beim Kauf von Mähdreschern und Feldhäckslern buchen rund 80 Prozent der Kunden diese Arbeiten gleich dazu. Sollte es bei den Aufträgen in der Werkstatt dennoch zu Schwankungen im Jahresverlauf kommen, so steht immer noch der umfangreiche eigene Maschinenpark zur Verfügung,

der ja auch gewartet werden muss. Mit den sechs Kundendienstfahrzeugen fahren die Monteure für rund 40 Prozent der anfallenden Arbeiten zu den Landwirten und Agrargenossenschaften direkt. Neben einer Anfahrtspauschale wird dazu die Fahrzeit berechnet. „In Zukunft könnte sich diese Arbeit grundlegend verändern“, meint Armin Kunze. „Mit dem immer stärker werdenden Einsatz von Telemetriesystemen zur Datenfernauslese lässt sich bereits im Vorfeld entscheiden, ob die Maschine auf dem Feld, beim Kunden oder in der Landmaschinenwerkstatt repariert werden muss. Außerdem können die benötigten Ersatzteile gleich mitgenommen werden.“ In einfacheren Fällen, wenn beispielsweise nur ein Sensor getauscht werden muss, kann das Bauteil auch zum Kunden geschickt werden, so dass dieser ihn selbst auswechselt. Allerdings ist als Trend festzustellen, dass sich selbst größere Agrarbetriebe keine umfangreichen Werkstätten mit gut ausgebildeten Schlossern mehr leisten und Reparaturdienstleistungen von spezialisierten Landtechnik-Fachbetrieben in Anspruch nehmen.

Neben der Telemetrie spielt ein anderes Thema eine wichtige Rolle in der Präzisionslandwirtschaft: Lenken mittels RTK. Dazu wurde Mitte 2014 das firmeneigene RTK-Netzwerk ausgebaut, so dass die Traktoren und Erntemaschinen im Umkreis von 30 Kilometern um die Standorte jetzt mit einer Genauigkeit von zwei bis drei Zentimeter arbeiten können.

Gebrauchtmaschinen ins Ausland

Zum Betriebserfolg gehört immer unweigerlich das Thema Gebrauchtmaschinen. Denn wenn der Hof zu lange voll steht, belastet das die Liquidität der Unternehmen. „Wir haben sehr geringe Bestände und kurze Standzeiten“, freut sich Ralph Bertelsmeier. „In der Regel werden die Maschinen bei uns aufbereitet, so dass sie technisch und optisch Top sind. Damit steigen natürlich auch die Abverkaufschancen.“ Die Grenznähe zu Polen und Tschechien ist ein weiterer Pluspunkt in der Vermarktung der Gebrauchten. Denn immerhin gehen fast 90 Prozent der Maschinen ins benachbarte Ausland.

(fm)



Um bei Maschinenausfällen schnell Ersatz bieten zu können, verfügt die Agrartechnik Vertrieb Sachsen über eine große Auswahl an eigenen Mähdreschern. Auch im Vermietgeschäft ist der Betrieb sehr stark.