Landtechnische
Unternehmertage
Würzburg 2013

AGRARTECHNIK
Service Award
2013

bienvenue
Willkommen
welcome

LTU *meets* AGRARTECHNIK Service Award

Ideeller Träger

Land Bau Technik
Bundesverband

Veranstalter

HANDEL & SERVICE
AGRAR
TECHNIK

Trelleborg TM900 High Power. Ein einzigartiger Landwirtschaftsreifen. In Zusammenarbeit mit den führenden Landmaschinenherstellern entwickelt, ist der TM900 High Power für Traktoren ab 200 PS und Geschwindigkeiten bis zu 65 km/h bestimmt. Hohe Traktion, ausgezeichnete Selbstreinigungseigenschaften, Komfort und niedriger Kraftstoffverbrauch machen den neuen Trelleborg TM900 High Power zum modernsten radialen Landwirtschaftsreifen.

TRELLEBORG

TRELLEBORG TM900 HIGH POWER.
LEISTUNG AUF DEN ERSTEN BLICK.

Ogilvy&Mather

| www.trelleborg.com/wheelsystems |

Enormer Vertrauensvorschuss

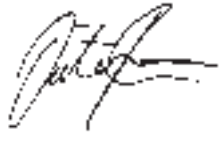
Liebe Leserinnen und Leser, seit wir die Übernahme der Landtechnischen Unternehmertage im August publiziert haben und bekannt gaben, dass die beiden Top-Events der Fachhandelsbranche unter dem Motto „LTU meets AGRARTECHNIK-Service Award" im Januar 2013 zusammengeführt werden, sind die Sympathiebekundungen dafür von Seiten des Fachhandels und der Industrie nie abgerissen.

Das Schulterklopfen in den letzten Wochen und Monaten – „Ihr macht das schon", „wenn nicht Ihr als Profis, wer denn dann", „wir haben in Deutschland die weltgrößte Landtechnikmesse, deshalb sollte hier auch der weltweit bedeutendste Händlerkongress stattfinden", usw. usw. – hat uns gleichzeitig einen Eindruck der allgegenwärtigen Erwartungshaltung vermittelt. Anfänglich hatten wir vom Orga-Team letztere auch als „tonnenschwere Last" empfunden.

Das alles entscheidende Meeting mit dem Präsidium des Bundesverbandes LandBauTechnik für die Einbindung als „Ideeller Träger" fand schließlich erst am 25. Juli 2012 statt. Von da an musste alles rasend schnell gehen. Am 14. August erschien die Schwerpunktausgabe der AGRARTECHNIK*business*, am 15. August konnte bereits die komplett neu programmierte Homepage www.ltu-tage.de frei geschaltet werden. Und ich kann Ihnen hoch und heilig versichern, zumindest das Kernteam konnte seitdem keine Minute den Fuß vom Gaspedal nehmen.

Je nach Tagesgemüt glauben wir jetzt aber, doch ganz gut dem Vertrauensvorschuss gerecht werden zu können. Bereits im Oktober übertraf die Zahl der Anmeldungen die der 2012er-LTU-Veranstaltung in Bamberg. Wenn uns nicht krankheitsbedingt kurzfristig erdrutschartig Absagen ereilen, können wir in Würzburg mit einer annähernden Verdoppelung der Gästezahl eine neue Kongressdimension erreichen.

Gleichzeitig werden dort eine ganze Reihe weiterer neuer Kapitel aufgeschlagen in der langen Historie der LTU. Noch nie standen von allen weltweit agierenden Fulllinern Mitglieder der Führungscrews gemeinsam auf der Bühne. Noch nie wurde mit einem derart vielfältigen Workshop-Angebot auch den aktiven „Leitmitarbeitern" im Verkauf, Service und Ersatzteilbereich ein so großer Anreiz zur Teilnahme geboten. Und Last but not least, das Begleitprogramm anlässlich des Service-Award-Festakts am Freitag dürfte unstrittig vom Feinsten sein – wer ihm nicht beiwohnt, wird es anschließend bedauern. Ich kann deshalb auch vor allem denjenigen eine Teilnahme ans Herz legen, die in der Vergangenheit den Weg zu den LTU scheuten: Es wird für jede Betriebsgröße etwas geboten sein. Und ich kann Ihnen mit bestem Wissen und Gewissen versprechen, dass niemand dümmer heimfährt, als er gekommen ist.



Dieter Dänzer
Chefredakteur AGRARTECHNIK

Beginn	TOP/Thema*	Referenten
12 Uhr	Begrüßungsimbiss fränkisch/französich	
13 Uhr	Begrüßung Historie, Entwicklung und lebendige Leitidee der LTU	Thomas Fleischmann
13.15 Uhr	Neugestaltung und Weg in die Zukunft der LTU	Ulf Kopplin und Amos Kotte
Markt und Zukunft		
13.30 Uhr	Vorausschau auf den Weltagrarmarkt 2013/2014	Thomas Stahl
14 Uhr	Für eine nachhaltige und profitable Landbewirtschaftung, die auch noch Freude bereitet	Alexander van der Lely
14.30 Uhr	Wertschöpfung für Landmaschinen-Fachbetriebe durch Motorgeräte-Verkauf/-Service	Heribert Benteler
15 Uhr	Kaffeepause	
Partnerland Frankreich		
15.30 Uhr	Die Landtechnikbranche in Frankreich – zur Strukturentwicklung der A-Händler	Alain Dousset
16 Uhr	Unterschiedliche Vertriebsstrategien für die Märkte am Beispiel von Kverneland	Thomas Bortz und Michel Tramier
16.30 Uhr	Best-practice-Beispiel eines französischen Landmaschinen-Händlers anhand Groupe Cheval	Florent Caré
Aktuelles		
17 Uhr	Dealer Satisfaction-Index / Händler-Zufriedenheits-Barometer 2012	Ullrich Beckschulte
Branchentreff		
19 Uhr	für Selbstzahler im Würzburger Hofbräukeller, Jägerstraße 17, 97082 Würzburg, www.wuerzburg-hofbraeukeller.de	

* Wir behalten uns kurzfristige Änderungen im Programm vor.

Landtechnische Unternehmertage
Würzburg 2013

jeudi
Donnerstag
thursday

Beginn	TOP/Thema*	Referenten
Mensch in Branche und Unternehmen		
8 Uhr	Talentförderung als neue Branchenherausforderung	Helmut Korthöber
8.30 Uhr	Gute Mitarbeiter gewinnen und halten – durch Unterstützung in persönlichen Angelegenheiten	Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke
Best Practice I		
9 Uhr	Der betriebliche Verrechnungssatz im Fachbetrieb – Branchenvergleich und Kalkulation Ansätze für strukturiertes Anpassen	Marc Sethe Eckhard Vlach
9.30 Uhr	Gebrauchtmaschinen-Management 2020	Stefan Doseth
10 Uhr	Kaffeepause	
Podiumsdiskussion		
10.30 Uhr	Initialvortrag „Landtechnik schafft die Basis für die Welternährung von morgen – von der Sachanlage zum flexiblen Service“	Joachim Mösch
10.45 Uhr	Diskussionsrunde mit Martin Richenhagen (AGCO), Ronald Slaats (De Lage Landen), Jan-Hendrik Mohr (Claas), Andreas Klauser (CNH-Case IH), Stefan von Stegmann (John Deere) und Dr. Lodovico Bussolati (Same Deutz-Fahr)	
12 Uhr	Mittagspause	
Best Practice II		
13 Uhr	Neue Verhandlungsinstrumente für Garantiekonditionen in der LandBauTechnik – Vergütung und Abwicklung aus betriebswirtschaftlicher Sicht	Ellen Schmidt und Karlheinz Efkemann
13.30 Uhr	Wertschöpfungspotenzial „Service-Verträge“ am Beispiel von Fendt/BayWa	Andreas Loewel und Christian Stelzer
14 Uhr	IT-Linking im Dialog zwischen Hersteller, Fachhandel und Kunden – CRM	Jörg Sudhoff
Abschlussreferate und - Diskussionsrunde		
14.30 Uhr	CRM-Software LandKis	Dr. Heiner Stiens
15 Uhr	Diskussionsrunde: 1 x 1 des Service Award – mit Expertenrunde aus Industrie und Fachhandel	Johannes Hädicke
18 Uhr	Festabend mit Ehrung der Service Award Gewinner	siehe Seite 8

* Wir behalten uns kurzfristige Änderungen im Programm vor.

Landtechnische Unternehmertage Würzburg 2013

vendredi Freitag friday

Workshops*		
13-14 Uhr und 15-16 Uhr	Erträge steigern durch die Wahl der richtigen Schmierstoffe	Julia Kluge und Ingo Schulz
13-14 Uhr und 15-16 Uhr	Wertschöpfungspotenzial Reifenservice erkennen und nutzen	Frank Wiegand
14-15 Uhr und 16-17 Uhr	AEF & ISOBUS – Stand der Entwicklung Praxisdemonstration über Anpassung/ Störungsbehebung per Fernübertragung	Carsten Hühne und Rainer Vogt
14-15 Uhr und 16-17 Uhr	Gebrauchtmaschinen als Profitshop handeln	Stefan Doseth
13-14 Uhr und 15-16 Uhr	Vom Staubfänger zum Umsatzbringer – Praxiserprobte Shopkonzepte für den Landtechnik-Handel	Helmut Machemer
14-15 Uhr und 16-17 Uhr	Gut überholt ist fast wie neu – Attraktive Alternativen zum Einbau neuer Baueile und Geräte	Bernhard Preuth
13-14 Uhr und 15-16 Uhr	Finanzdienstleistungen für den eigenen Betriebserfolg in Anspruch nehmen	Joachim Mösch
14-15 Uhr und 16-17 Uhr	Sichern – Versichern – Existenz sichern – Damit Maschinendiebstähle und Fehler im Verleihgeschäft nicht zum Verlust der Existenz führen	Rolf Jansen
14-15 Uhr und 16-17 Uhr	Stratisch konsequente Führung im Landtechnik-Fachbetrieb	Wolfgang Kutschenreiter
18 Uhr	Festabend mit Ehrung der Service Award Gewinner	siehe Seite 8

* Wir behalten uns eine Absage bzw. eine Zusammenlegung der beiden Workshopstermine bei weniger als 15 Teilnehmern vor.

Landtechnische Unternehmertage
Würzburg 2013

vendredi
Freitag
friday

Karriere & Ausbildung beim John Deere Vertriebspartner

John Deere verfügt über ein deutschlandweites Netzwerk mit über 700 Vertriebspartner-Standorten.

Unsere eigenständigen Vertriebspartner sind stets auf der Suche nach qualifizierten und spezialisierten Mitarbeitern. Es erwartet Sie ein abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit technischen und kaufmännischen Karrieremöglichkeiten.

Hier finden Sie die aktuellen Stellenangebote unserer Vertriebspartner innerhalb Deutschlands.

http://stellenangebote.jd-partner.de

JOHN DEERE

JohnDeere.com

X 9086.1 GER

Landtechnische Unternehmertage Würzburg 2013

AGRARTECHNIK Service Award 2013

vendredi Freitag friday

Programm	
18:00 Uhr	Sektempfang
18:25 Uhr	Door Open/Livemusik mit Band/Welcome Chart
18:45 Uhr	Eröffnungsmoderation Dirk Denzer
18:47 Uhr	Opening Talk Dirk Denzer mit Hauptsponsor, Geschäftsführung
18:55 Uhr	Awardverleihung Landessieger
19:30 Uhr	Vorspeise, wird serviert
20:00 Uhr	Sprechjonglage
20:04 Uhr	Awardverleihung Bundessieger/Awardverleihung Nationensieger
20:30 Uhr	Hauptgang Büffet
21:30 Uhr	Dirk Denzer Jonglageshow/Schmiedeshow LaVizio Kraftpartner-Akrobatik
21:45 Uhr	Dessert, wird serviert
22:20 Uhr	Luftartistik

Wir bedanken uns herzlich für die freundliche und tatkräftige Unterstützung

Hauptsponsor LTU

PROFACHHANDEL
Eine Initiative von und

Hauptsponsor
AGRARTECHNIK Service Award

de lage landen
partners in finance

Premium-Sponsoren

GEDORE

Co-Sponsoren

THT innight

Maschinenbau Haldenwang
MAHA

kramer

Ein Mythos
kehrt zurück.

Engagierte Händler gesucht:
Radlader, Teleradlader und
Teleskopen von Kramer
für die Landwirtschaft.

Wir freuen uns auf Sie: haendler@kramer.de

Plenumsveranstaltungen im Franconia-Saal am Donnerstag

Begrüßung - Historie, Entwicklung und lebendige Leitidee der LTU. Referent: Thomas Fleischmann

Offizielle Eröffnung der LTU mit Begrüßung der Ehrengäste und Referenten. Zeitreise durch die Historie und Entwicklung der LTU bis hin zur lebendigen Leitidee.

Thomas Fleischmann

Hauptgeschäftsführer Bundesverband LandBauTechnik und Bundesverband Metall

Jahrgang 1952, verheiratet, zwei Kinder. Jura-Studium in Bonn und Münster mit Referendariat in Düsseldorf, Abschluss: 2. Staatsexamen, Zulassung zum Rechtsanwalt. 1980 Berater für Rechtsfragen und Tarifwesen beim Verband Sanitär-Heizung-Klima NRW, Düsseldorf. Sechs Jahre später Eintritt als Hauptgeschäftsführer in den LandBauTechnik-Bundesverband, damals H.A.G., Bonn; 1988 Übernahme der Landtechnischen Unternehmertage LTU von Walter Haffa. Seit 1995 auch Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Metall, Essen.

Neugestaltung und Weg in die Zukunft. Referenten: Ulf Kopplin und Amos Kotte

Ulf Kopplin: Vorstellung der Vision der LTU hin zum wichtigsten internationalen Fachhandelskongress für die Land- und Baumaschinen- sowie Motorgerätebranche, die möglicherweise künftige Einbindung und Rolle von CLIMMAR usw. abgerundet mit Leuchtturmereignissen aus der Fachhandelsbranche mit Blick auf die Lieferanten.
Amos Kotte: Warum müssen sich moderne Verlage fast zwangsläufig mit der Veranstaltung von Kongressen beschäftigen? Diese und eine ganze Reihe anderer Fragen aus dem Kommunikationsbereich werden in dem generellen Überblick über die Entwicklungen in der Kommunikationsindustrie angesprochen – und natürlich auch welche Rolle der dlv Deutscher Landwirtschaftsverlag dabei spielt.

Ulf Kopplin

Präsident Bundesverband LandBauTechnik

Jahrgang 1965, geb. in Schönberg/SH
Nach Abitur und Bundeswehr Lehre als Landmaschinen-Mechaniker, anschließend VWL-Studium in Kiel mit Abschluss als Diplom-Volkswirt; 1995 Einstieg als Geschäftsführer bei Dohrmann & Kopplin , 2003 Wahl zum Präsidenten des Bundesverbandes LandBauTechnik (zunächst der H.A.G.)

Amos Kotte

Geschäftsführer dlv Deutscher Landwirtschaftsverlag

Jahrgang 1963, verheiratet, zwei Töchter. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft zunächst als Assistent der Geschäftsleitung in einem Industrieunternehmen tätig. Es folgten Stationen als kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer in zwei renommierten Fachmedienhäusern. Seit 2007 ist Kotte Geschäftsführer des dlv Deutscher Landwirtschaftsverlag (München/Hannover/Berlin).

Vorausschau auf den Weltagrarmarkt 2013/2014.
Referent: Thomas Stahl

Wie werden sich die Agrar-Rohstoffmärkte in den nächsten zwei Jahren entwickeln? Der Sponsor des AGRARTECHNIK Service Awards, der Landtechnik-Finanzierungsspezialist De Lage Landen, ist ein Tochterunternehmen der Rabobank, der einzigen Triple-A-gerateten Bank weltweit, die wiederum über das anerkannt beste weltumspannende Analystennetz verfügt. Anhand deren Datenbasis und fundierten Forschungsarbeiten wird der Referent ein Update hinsichtlich aller die Rohstoffmärkte beeinflussenden Faktoren geben. Wie entwickeln sich die Kosten für Dünger, Pflanzenschutzmittel und alle anderen Rohstoffe, wie sieht die Ballance aus zwischen Angebot und Nachfrage und somit die Preisvolatilität? Daran schließt sich ein Blick in die naheliegende Zukunft der Agrarmärkte an. Wiederum daraus wird der Einfluss auf die Landtechnikbranche abgeleitet. Insgesamt also eine Präsentation von der generellen Agrarsituation bis hin zu der einzelbetrieblichen Fachhandelsperspektive.

Thomas Stahl
Managing Director De Lage Landen Germany GmbH

Landtechnische Unternehmertage

Save the date

Bitte merken Sie sich schon den Termin für den nächsten Kongress vor:
9.+10. Januar 2014

Thomas Stahl verfügt über 24 Jahre Erfahrung im Banken- und Finanzierungsbereich. 20 Jahre war er bei IBM im Bereich IBM Global Financing, eine Captive Organisation für Finanzierungslösungen von IT Produkten, in einem global tätigen Unternehmen sowie Life Cycle Asset Management im IT Markt. Seit vier Jahren ist er jetzt bei De Lage Landen, dem größten Vendor Finance Anbieter weltweit. Er ist Geschäftsführer De Lage Landen und Athlon Car Lease Deutschland mit Kenntnissen und Erfahrungen für Finanzierungen in den Märkten des Agrar-, Bau- , Transport- und Gesundheitswesen sowie Flottenmanagement- und e-Mobility-Erfahrung.

Für eine nachhaltige und profitable Landbewirtschaftung, die auch noch Freude bereitet.
Referent: Alexander van der Lely

Seit der ersten Lely-Generation 1948 sind die Kernelemente der Firmenphilosophie die gleichen und ziehen sich einer DNA gleich durch die Historie und werden auch noch in der Zukunft gelten.
Es ist immer darum gegangen, der Landwirtschaft eine Zukunft zu gestalten und die Augen offen zu halten, für alles was rund herum in der Welt sonst noch passiert. Ein Blick zurück zeigt, dass Lely in jeder Dekade ein neues Produkt vorstellte,

welches einen signifikanten Einfluss auf die landwirtschaftliche Arbeitsweise hatte. Die Unternehmensvision betonte allzeit die wachsende Bedeutung der nachhaltigen Landbewirtschaftung, mit dem Fokus auf eine Produktentwicklung, die sowohl die finanziellen als auch sozialen Aspekte der Kunden berücksichtigt. Heute beinhaltet das Lieferportfolio Mähwerke, Wender, Schwader, Pressen und Erntewagen sowie Fütterungs- und Melkroboter – alles fängt bei der Kuh als Kernelement an. Ein einzigartige Firma mit einer einzigartigen Vision.

Alexander van der Lely

Chief Executive Officer der Lely Gruppe

Jahrgang 1968; nach Ingenieursstudium für Produktion und Management in der Schweiz war van der Lely eineinhalb Jahre Projektmanager für Robotermelksysteme bei der Lely Research Holding AG in der Schweiz. Danach bis Sept. 1998 Technical Vice President von Lely Industries N.V., Maasland, Niederlande. Von Okt. 1998 bis Dez. 2001 Managing Director von Lely Industries N.V. Ab 2002 war van der Lely knapp drei Jahre als Chief Opterating Officer der Lely Gruppe verantwortlich für die Aktivitiäten in den Niederlanden, Frankreich, Skandinavien und Nordamerika.
Seit 2004 heute ist van der Lely als Chief Officer der Lely Gruppe bei der Lely Holding im niederländischen Maassluis verantwortlich für Strategie, Innovation, Produktentwicklung sowie Personal- und Geschäftsentwicklung.

Wertschöpfung für Landmaschinen-Fachbetriebe durch Motorgeräte-Verkauf/-Service.
Referent: Heribert Benteler

Motorgeräte sind eine sinnvolle Sortimentsergänzung für Landtechnik-Fachbetriebe. Mit einer starken Marke und einem Fachhandels-Sortiment können neue Kundengruppen gewonnen werden, ebenso vergrößert sich das Angebot für die Stammkunden. Stihl stellt sein Vertriebskonzept und die Maßnahmen zur Unterstützung des Handels vor und lädt zum Dialog ein.

Heribert Benteler

Geschäftsführer Deutschland der Stihl Vertriebszentrale

Jahrgang 1959, verheiratet, zwei erwachsene Söhne.
Nach dem Studium der Fachrichtung Landbau in Soest und Ft.Collins/Colorado mit Diplom-Ingenieur FH-Abschluss war Benteler von 1983 bis 1988 Verkaufsförderer und Distriktleiter bei der Klöckner-Humbold-Deutz AG im Geschäftsbereich Landtechnik.
Danach fungierte er als Leiter der internationalen technischen Verkaufsförderung und Training der Linde AG, Werksgruppe Flurförderzeuge und Hydraulik. Ab 1992 arbeitete Benteler vier Jahre lang als Verkaufsleiter Viking und Regionalverkaufsleiter West.
Bis zur Ernennung zum Geschäftsführer in 2012 war er Vertriebsleiter Deutschland und Bereichsleiter Marketing/Vertrieb.

Die Landtechnikbranche in Frankreich – zur Strukturentwicklung der A-Händler. Referent: Alain Dousset

Frankreich versteht sich als europäisches Agrarland, entsprechend ist die Wahrnehmung auch der Landmaschinenbranche dort eine besondere. Alain Dousset, Präsident des französischen und auch des europäischen Händlerverbandes CLIMMAR stellt die Besonderheiten des Landtechnikmarktes in unserem Nachbarland heraus: Wie sind die Vertragshändler aufgestellt? Wie haben sie sich entwickelt und wohin werden sie sich noch entwickeln? Wie ist das Verhältnis zur Industrie allgemein und zu den Hauptfabrikaten im Besonderen? Was waren, sind und werden die Kernthemen in der Branche und in den Verbänden?

Alain Dousset

SEDIMA- und CLIMMAR-Präsident

Jahrgang 1951; nach Schulabschluss der ESCP (école supérieure de Commerce de Paris), Management and Economic Services of FORD Tractors UK, Basildon: 1974 Eintritt in das Familienunternehmen (gegründet 1951, Renault-Vertragshändler seit 1954) Dousset Matelin, Poitiers. Heute ist die Firma Dousset Matelin Claas-Vertragshändler in drei Departements.

Temposonics® MH Agri

Absoluter, berührungsloser Positionssensor

Weitere Informationen unter:
mh.group@mtssensor.de

Der messbare Unterschied

Maßgeschneidert für die Landtechnik

Der neue Temposonics® MH Agri ist *der* Positionssensor für Landmaschinen: 12 VDC Betriebsspannung, Signalausgang Spannung, Messbereich von 50 bis 1000 mm sowie ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis favorisieren ihn für den Einsatz in Großserien.

MTS Sensor Technologie GmbH & Co. KG • www.mtssensor.de

MTS® SENSORS

Seit 2005 ist Dousset Vorstandsmitglied im französischen Händlerverband SEDIMA, seit 2009 Präsident. Seit 2008 ist er auch Präsident des europäischen Branchenverbandes CLIMMAR.

Unterschiedliche Vertriebsstrategien für die Märkte am Beispiel von Kverneland. Referenten: Thomas Bortz und Michel Tramier

Seit 2005 hat sich die KVGD vertrieblich und strategisch neu aufgestellt. TIP – Tradition, Innovation und Partnerschaft sind dabei Leitgrößen des täglichen Handels und Umgangs miteinander. Flache Hierarche und marktnahe Entscheidungsstrukturen beflügeln das Geschäft. Neue Technologien auch rund um Isobus bringen den gut aufgestellten Service der KVGD voll zur Geltung. Ein umfassendes und schlagkräftiges Marketing-, Finanzierungs- und Verkaufsförderungsprogramm unterstützen den Handel im Abverkauf.

Thomas Bortz

Geschäftsführer Kverneland Group Deutschland

Jahrgang 1965; nach dem Studium an der Berufsakademie Mannheim war Bortz von 1990 bis 1994 Ländergruppenleiter Luftfiltration und Entstaubung bei Freudenberg, anschließend Exportleiter bei BITO-Lagertechnik, Meisen-

MARITIM
Hotel Würzburg

Mit Liebe zum Detail…

M.E.C.S. MARITIM Event & Catering Service

Das MARITIM Hotel Würzburg macht Ihre Veranstaltung
zu einem Highlight mit individuellem Charakter

Besuchen Sie uns auf Facebook
und verpassen Sie keine Highlights und Termine.

MARITIM Hotel Würzburg · Pleichertorstraße 5 · 97070 Würzburg
Telefon 0931 3053-820 · verkauf.wur@maritim.de · www.maritim-wuerzburg.de

heim, bevor er 1997 Gesamtvertriebsleiter bei der PRYM-Consumer, Stolberg wurde. 2001 fungierte er als Vertriebsleiter Systemregale bei SSI Schäffer. Ab 2003 bis 2005 Mitarbeit im elterlichen Zerspanungsbetrieb. Seit 2005 Geschäftsführer der Kverneland Group Deutschland GmbH in Soest.

Michel Tramier

Geschäftsführer Kverneland Group Frankreich

Jahrgang 1951. Tramier ist Agraringenieur mit Mastertitel in Business administration. Vor 2001, also vor seiner derzeitigen Position als Geschäftsführer der Kverneland Group Frankreich, bekleidete er verschiedenste Positionen in Unternehmen der Landtechnikindstrie, wie Huard-Kuhn (Bodenbearbeitung) oder Braud (Erntemaschinen für Trauben), später dann als Geschäftsführer von Agram (einem führenden Importeur aus Frankreich), Alö-Quicke (ein schwedischer Hersteller von Frontladern), Euromark (Fütterungstechnik). Michel ist bekannt für seine große Begeisterung und Sachkompetenz im Vertrieb und Marketing sowie bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien und steht für eine enge Partnerschaft mit seinen Händlern. Er ist Mitglied der „Secima“ und jetzt auch im Vorstand der „Axema“ (eine französischen Vereinigung von Landmaschinenherstellern und Importeuren). Als solcher war er aktiv bei der Organisation der letzten drei Zusammenkünfte von französischen Herstellern und Händlern. Die französische Händlerorganisation „SEDIMA“ ernannte ihn 2008 zum „Sedimaster“ und weiterhin ist er „Officer of the national Agricultural Merit“.

hetra®

Zapfwellen-Leistungsprüfstand
Typ: W 500

Funk-Handpult

PC-Software

Kraftstoff-Verbrauchs-messgerät

►Messung der Motorleistung an der Zapfwelle
►Programmgesteuerte Bedienerführung
►Auswertung mit Funk-Handpult, PC
►Maximale Leistungsaufnahme 500 kW

www.hetra.com
hetra - eine Marke der MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG

Best-practice-Beispiel eines französischen Landmaschinen-Händlers anhand Groupe Cheval.
Referent: Florent Caré

Von der Papierform sind die Vertragshändler in Frankreich ähnlich strukturiert wie die in Deutschland, vielleicht etwas größer. Florent Caré ist einer der etwas Größeren, er wird aus einzelbetrieblicher Sicht sein Unternehmen darstellen: Fabrikate, Strukturen, Kennzahlen und Ergebnisse. Ein Thema ist auch das betriebliche Management der Mitarbeiter, zudem wird er auf die Situation bei Garantiearbeiten in Frankreich eingehen.

Florent Caré

New Holland-Vertragshändler in Ostfrankreich und Landtechnik-Produzent

Jahrgang 1969, verheiratet, drei Kinder.
Nach dem Studium der Wirtschafts- & Sozialwissenschaften an der Brunel Universität in West London mit Abschluss Master of Arts Berufseinstieg im Beratungsunternehmen Arthur Andersen, anschließend Sales Executive bei der Sheffield Insulation Group, West London, Einstieg in das Familienunternehmen Cheval Groupe im February 1997. Heute NH-Vertragshändler in Ost-Frankreich, daneben Landtechnik-Produzent mit Spezialisierung auf Mähdrescher-Zubehör.

Dealer Statisfaction Index/Händler-Zufriedenheits-Barometer 2012.
Referent: Ulrich Beckschulte

Seit fünf Jahren bewerten die Fabrikatshändler in Deutschland regelmäßig ihre Schlepperlieferanten mit Schulnoten, das zu etwa 50 Fächern aus zwölf Themenbereichen. Zudem passiert dies nahezu zeitgleich in sechs anderen europäischen Ländern: Über 1 000 Vertragshändler haben in 2012 Bewertungen für elf Fabrikate gegeben. Das Referat zeigt, wie zufrieden die Händlerschaft zu den einzelnen Themen mit ihren jeweiligen Fabrikaten ist und wie diese Zufriedenhait sich entwickelt hat. Anschließend Übergabe der Ergebnisse an die deutschen Vertriebshäuser durch das Präsidium Bundesverband LandBauTechnik.

Ulrich Beckschulte

Geschäftsführer Bundesverband LandBauTechnik

Jahrgang 1963, verheiratet, zwei Kinder.
Nach dem Studium der Agrarökonomie in Bonn trat Beckschulte 1990 in den Bundesverband LandBauTechnik ein, damals H.A.G.. Heute ist er Geschäftsführer für den Bereich LandBauTechnik.

Landtechnische Unternehmertage

Save the date

Bitte merken Sie sich schon den Termin für den nächsten Kongress vor:
9.+10. Januar 2014

Plenumsveranstaltungen im Franconia-Saal am Freitag

Talentförderung als neue Branchenherausforderung.
Referent: Helmut Korthöber

Aus weltweiten Veränderungen und Mega-Trends, wie zum Beispiel technologischer Fortschritt, Verstädterung und Globalisierung, ergeben sich signifikante Branchenherausforderungen. Für Hersteller und Vertriebspartner bieten sich durch den proaktiven Umgang mit diesen Veränderungen nicht nur Chancen für ihr Geschäft sondern vor allem auch für die Talentförderung. Sei es national als auch international, resultieren daraus neue Arbeits- und Wachstumsmöglichkeiten für Mitarbeiter sowohl auf Herstellerseite als auch bei den Vertriebspartnern. Im Umgang mit den Branchenherausforderungen baut John Deere vor allem auf 175 Jahre Erfahrung mit Veränderungen und auf organisches Wachstum durch die Förderung von Mitarbeitern weltweit. Zudem legt John Deere Wert auf den partnerschaftlichen Austausch mit den Vertriebspartnern – zum einen für die Talentförderung, aber auch für den Wissensaustausch – da dieser für beide Seiten von Vorteil ist und damit auch langfristig für den Kunden.

Helmut Korthöber

Geschäftsführer des John Deere Vertrieb in Bruchsal

Jahrgang 1968, verheiratet, drei Töchter. Nach dem Studium der Agrarwissenschaften mit Fachschwerpunkt „Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues“ an der Christian-Albrechts-Universität Kiel, Berufseinstieg bei John Deere International (damals John Deere-Export) verschiedene Positionen mit wachsendem Verantwortungsbereich, zuletzt als Regional Sales Manager für Österreich, Polen, Schweden und die Türkei, unter anderem verantwortlich für das Ersatzteil- und Servicemarketing sowie Absatzfinanzierung. Seit 2007 Geschäftsführer des John Deere Vertriebs in Bruchsal. Der John Deere Vertrieb ist das für Deutschland zuständige Verkaufshaus für die Produkte in den Bereichen Landtechnik, Rasen- und Grundstückspflege sowie Ersatzteile/Zubehör. Korthöber ist auch Mitglied im VDMA-Vorstand Landtechnik.

Gute Mitarbeiter gewinnen und halten – durch Unterstützung in persönlichen Angelegenheiten.
Referent: Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke

Der Vortrag basiert auf einer Untersuchung, die Prof. Dr. Flocke im Frühjahr 2011 bei rund 7 000 Arbeitnehmern gemacht und nachgefragt hat, in welchen Dingen sie sich Unterstützung wünschen würden. Gleichzeitig geht er darauf ein, wie der Arbeitgeber seine Mitarbeiter wirksam unterstützen kann, ohne dafür in nennenswertem Maße Geld, Personal oder Sachleistungen aufwen-

---

www.ziegler-harvesting.com
ZIEGLER Harvesting
Für bis zu 250 kg mehr Ertrag pro Hektar!
Rapstrenner und Rapskits
Komplette Rapstische
Schneidwerkswagen, u.v.m.
Telefon: +49 (0) 8253 / 9997–0
E-Mail: vertrieb@ziegler-harvesting.com

den zu müssen. Unter anderem belegt seine Studie, dass ein Arbeitnehmer, der sich bei seinem Arbeitgeber auch in persönlichen Angelegenheiten ernst genommen fühlt, einerseits loyal ist und andererseits gern Botschafter für die Gewinnung neuer Mitarbeiter ist.

Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke

Professor für Wirtschaftsrecht an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management, Essen

Jahrgang 1953, verheiratet, vier erwachsene Kinder. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft (Dipl.Kfm.) und Jura (Rechtsanwalt) in Münster (Studienabschluss Dr. rer.pol.) von 1984 bis 2002 Leitung des Familienbetriebes (Autohaus in Solingen), danach Beginn seiner Hochschullehrertätigkeit und gleichzeitige Selbstständigkeit als Berater. Seit 2004 ordentlicher Professor für Wirtschaftsrecht, seit 2007 Studienleiter des Hauptstandortes in Essen und seit 2011 zusätzlich Studienleiter des neuen Standortes in Wuppertal. Forschungsschwerpunkt in der betrieblichen Altersvorsorge, der inzwischen auch Beratungsschwerpunkt im Plansecurgeschäft ist. Unter anderem Betreuung von mehreren bundesweit tätigen Unternehmen mit jeweils über tausend Mitarbeitern sowie ein Vielzahl von kleineren Unternehmen. Im Kompetenzteam der Plansecur für den Bereich BAV zuständig.

Der betriebliche Verrechnungssatz im Fachbetrieb – Branchenvergleich und Kalkulation.
Referent: Marc Sethe

Ansätze für strukturiertes Anpassen.
Referent: Eckhard Vlach

In der Werkstatt arbeiten durchschnittlich weit über 50 Prozent der Belegschaft eines Landmaschinen-Fachbetriebs, sie ist „das Herz" eines jeden. Insofern kommt seinem Preis, dem Werkstattverrechnungssatz, besondere Bedeutung zu: Er ist der Eckwert der betrieblichen Preispolitik – und damit oft eher politisch überlagert als betriebswirtschaftlich kalkuliert. Zu oft? Das Referat zeigt, wie man ihn kalkuliert und was in anderen Branchen und Ländern pro Stunde verrechnet und bezahlt wird. Ein Beispiel zum Umgang mit dem Verrechnungssatz aus betriebswirtschaftlicher Sicht rundet das Thema ab.

Marc Sethe

Unternehmensberater CMC/BDU

Jahrgang 1978, verheiratet, drei Kinder. Nach dem ausbildungsbegleitenden Studium zum Groß- und Außenhandelskaufmann und Betriebswirt (VWA) in Essen war Sethe von 2002 bis 2006 Unternehmensberater für KMU, einer mittelständischen Beratungsgesellschaft in Düsseldorf. 2006 Gründung der 3e Unternehmensberatung GmbH in Essen, 2010 Zertifizierung als Unternehmensberater CMC/BDU.

Eckhard Vlach

Geschäftsführender Gesellschafter der MAREP GmbH

Jahrgang 1955, verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Nach dem Studienabschluss Fachrichtung Landtechnik in 1997 Arbeit in einem Kreisbetrieb für Landtechnik, danach als technischer Leiter in einem Pflanzenbau-Betrieb.
1990 Beginn der Selbstständigkeit mit der MAREP GmbH als Landtechnik- und Lkw-Händler.

Gebrauchtmaschinen-Management 2020.
Referent: Stefan Doseth

Die Gebrauchtmaschine als Wertschöpfungsbringer, international gehandelt, multimedial vermarket. Aus der Last der Inzahlungnahme von gebrauchter Landtechnik wird zunehmend eine Lust am Geschäft. Wer an dieser Lust in 2020 noch teilhaben will, sollte die Warenströme, die internationalen Märkte und die Methoden der Vermarktung von morgen kennen. Ein guter Verkäufer sein ist dabei nur ein Steinchen im Vermarktungmosaik der Zukunft. Von Online und Social Media bis hin zu den klassischen Instrumenten im Print und das vor allem international sollte man die Tasten der Vermarktungsklaviatur kennen.

Europas größter Hersteller von Verschleißteilen und Komponenten für die Landtechnik

12.218
Verschleißteile und Komponenten für Hersteller und Händler

Finden Sie Ihren Bedarf ...

... für Fabrikat

... für Typ

... auf www.frank-original.com

FRANK
Walz- und Schmiedetechnik GmbH
Frankstr. 1 • Reddighäuser Hammer
35116 Hatzfeld (Eder) • GERMANY

Tel. +49 6452 9331-0
Fax +49 6452 9331-47
vertrieb@frank-original.com
www.frank-original.com

FRANK ORIGINAL

Landtechnische Unternehmertage

Save the date

Bitte merken Sie sich schon den Termin für den nächsten Kongress vor:
9.+10. Januar 2014

Stefan Doseth

dlv Produktmanager technikboerse.com und Manager International Relations

Jahrgang 1971, verheiratet, drei Kinder. Studium FH Weihenstephan, AgrarmanagementAgrarmarketing, Diplom-Wirtschafts-Ing. Berufliche Stationen: Südzucker AG, DLG Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V. Seit 2008 dlv Produktmanager technikboerse.com und seit 2012 Manager International Relations.

Podiumsdiskussion am Freitag

Inititialvortrag von Joachim Mösch: Landtechnik schafft die Basis für die Welternährung von morgen – von der Sachanlage zum flexiblen Service.

In dem Initialvortrag auf Basis der Informationen des weltumspannenden Analystennetzes der Rabobank und De Lage Landen wird ein Blick in die Zukunft gewagt, wie die Landtechnik die Basis schaffen muss, damit die Welt ernährt werden kann. Es zeichnet sich für die Marktspezialisten klar ab, dass für die verschiedenen Weltregionen auch verschiedene Strategien notwendig sein werden. Die Diskussionsteilnehmer der fünf weltweit führenden Landtechnikhersteller erhalten diesen Initialvortrag vorab, so dass sie sich mit kurzen Statements mit Blick auf ihr Unternehmen positionieren können. Anschließend geht es in eine sicherlich mehr als interessante Diskussion, die so eine Welturaufführung ist.

Joachim Mösch

Vertriebsleiter Agrartechnik-Finanzierungen von De Lage Landen

Der ausgebildete Bankkaufmann und Agraringenieur arbeitete selbst mehrere Jahre in der Landwirtschaft und war dort als Verwalter tätig, bevor er in den Finanzierungssektor wechselte. Nach mehreren Jahren im Außendienst übernahm er 2006 die Position des Keyaccount-Managers für SDF Finance.
Seit 2012 verantwortet er den Vertrieb der Agrartechnik-Finanzierungen von De Lage Landen.

Diskussionsteilnehmer

Martin Richenhagen

Präsident und CEO des AGCO Konzerns

Jahrgang1952. Nach dem Studium der Romanistik, Theologie und Philosophie in Bonn Volontariat beim WDR. 1977 bis 1985 zweites Staatsexamen und Ausübung des Lehramtes am Gymnasium in Frechen. Von 1985 bis 1995 vom Sachbearbeiter bis zum Geschäftsführer bei Stahlunternehmen Hille & Müller – parallel Fernstudium Betriebswirtschaft. Von 1995 bis 1998 Geschäftsführer beim Aufzughersteller Schindler. 1998 bis 2002 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Claas, ab 2003 Geschäftsführer bei Forbo. Seit 2004 Präsident und CEO beim AGCO-Konzern, und seit Ende 2004 auch Chairman.

Jan-Hendrik Mohr

Geschäftsführer Geschäftsfeld Vertrieb und Service Claas Gruppe, Mitglied der Konzernleitung Claas Gruppe

Jahrgang 1964. Stationen bei Claas: Nach dem Maschinenbau-Studium an der Berufsakademie Stuttgart war Mohr zwei Jahre als Konstrukteur bei Claas in Harsewinkel beschäftigt, danach Betriebsingenieur Claas Industrietechnik, Paderborn, 1991 Arbeitsvorbereitung Usines Claas France Metz/Woippy; 1992 Ltr. Entwicklung und Vorserienfertigung Antriebstechnik Claas Industrietechnik, Paderborn, 1994 Ltr. Produktentwicklung und Vertrieb Antriebstechnik Claas Industrietechnik, Paderborn, 1997 Manufacturing Manager des Joint Ventures Caterpillar Claas America in Omaha/USA; 2002 Geschäftsführer Produktion Claas Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel, 2004 Geschäftsführer Technik Claas Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel. 2006 Vorsitzender Geschäftsführung Claas Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel; Geschäftsführer Geschäftsfeld Getreideernte. Seit 2011 Geschäftsführer Geschäftsfeld Vertrieb und Service Claas Gruppe, Mitglied der Konzernleitung Claas Gruppe.

Andreas Klauser

Präsident und CEO für Case IH Agriculture Equipment, Markenverantwortlicher für Iveco und Chief Operating Officer für die Region EMEA bei Fiat Industrial

Jahrgang 1965. Nach dem Ingenieursabschluss in Steyr 1987 war Klauser bis 1989 Angestellter der Firma Weishäupl-Vakumat und dort mit einem Steyr-Traktor-Sanierungsprojekt in Nigeria betreut.
1989 bis 1990 Export-Kaufmann-Ausbildung in Linz, danach Einstieg in Exportabteilung bei Steyr Landmaschinentechnik für die Märkte Osteuropa und Italien. 1997 nach der Übernah-

me von Steyr durch Case IH, Businessdirektor für alle Ostmärkte mit Sitz in Paris; 1999/2000 nach der Fusion mit New Holland in den Ostmärkten gleichzeitig auch für diese Marke verantwortlich und für fünf Jahre Interimschef des polnischen Werkes in Plock. 2006 Ernennung zum Vize-Präsident von Case IH für Vertrieb und Marketing und Businessdirektor aller Marken in Osteuropa mit Sitz in Sankt Valentin. Seit Ende 2009 Präsident und CEO für Case IH Agriculture Equipment mit Sitz in Racine.

Stefan von Stegmann

Vice President, Sales Europa, Nordafrika, Naher und Mittlerer Osten Landtechnik & Maschinen für die Rasen- und Grundstückspflege bei John Deere

Von Stegmann ist seit Mai 2009 Vice President für den Verkauf in Europa, Nordafrika sowie Nah- und Mittelost. In diesem Gebiet ist er verantwortlich für den Verkauf von Landtechnik und Geräten für die Rasen- und Grundstückspflege.
Von Stegmann trat 1990 als Exporttrainee bei John Deere ein und hatte verschiedene Positionen mit zunehmender Verantwortung inne. 1996 wurde er zum General Sales Manager im John Deere Export ernannt. Darauf folgte die Aufgabe als Marketing-Manager für das John Deere-Werk in Mannheim. Im Februar 2001 wurde von Stegmann General Manager von John Deere International in Schaffhausen (CH). Im September 2007 erfolgte seine Ernennung zum Vice President, Sales der Agriculture & Turf Division für die o.a. Gebiete. Von Stegmann studierte an der Universität Kiel Agrarwissenschaften.

Dr. Lodovico Bussolati

Vorstandsvorsitzender der Same Deutz-Fahr Group

Lodovico Bussolati, 1966 in Mailand geboren, kam im März 2009 als Einkaufsleiter zur SDF Group. Er wurde am 1. Februar 2010 zum Geschäftsführer und am 18. Mai 2010 zum Vorstandsvorsitzenden ernannt.
Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften übernahm er 1991 bei dem in München ansässigen Unternehmen Kloeckner & Co. die Funktion des Vertriebsleiters für Südeuropa. 1995 begann er seine langjährige Tätigkeit für Alfa Acciai S.p.A., bevor er Einkaufsleiter des Konzerns wurde und nachdem er mit dem Vorstandsvorsitzenden Seite an Seite an routine- und nicht-routinemäßigen Führungsaufgaben gearbeitet hatte. 1996 gründete er die Alfa Stahl GmbH in München, an der Alfa die Mehrheitsbeteiligung hält, und übernahm dort die Funktion des Vorstandsvorsitzenden. 1998 leitete er die Übernahme der bayerischen Geschäftseinheiten von Thyssen durch Alfa Stahl, in deren Folge aus Alfa Stahl Thyssen Alfa wurde. 2006 wickelte er die Übernahme von TSR Recycling ab und wurde Mitglied des Aufsichtsrats des Konzerns

Ronald Slaats

CEO und Vorstandsvorsitzender der Geschäftsführung von De Lage Landen International B.V.

In seinen über 25 Jahren bei De Lage Landen hat Slaats vielfältige internationale Managementerfahrungen sammeln können. Er gilt als absoluter Spezialist für das weltweite Leasinggeschäft. Vor seiner Ernennung zum CEO, war er CCO Banking Services mit Sitz in Eindhoven. Von 1998 bis 2007 war er in Wayne, USA, verantwortlich für die amerikanische Division Absatzfinanzierung und rückte somit in die Geschäftsführung von De Lage Landen auf. Ronald Slaats ist außerdem Mitglied der Geschäftsführung von LeaseEurope, der europäischen Vereinigung der Leasing Unternehmen, und Vorsitzender der Geschäftsführung der niederländischen Amerika-Gemeinschafts-Vermögensverwaltung.

Plenumsveranstaltungen im Franconia-Saal am Freitag

Neue Verhandlungsinstrumente für Garantiekonditionen in der LandBau-Technik – Vergütung und Abwicklung aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Referenten: Ellen Schmid und Karlheinz Efkemann

Garantiearbeiten und Garantiekonditionen sind ein ständiger Unruheherd im Händler-Herstel-

Assekuranz Service NRW GmbH

AGRAR-CONCEPT

die **ALL-RISK** POLICE für den Land- und Baumaschinenhandel

AGRAR-CONCEPT ist die erste und bislang einzige All-Risk Police im Land- und Baumaschinenbereich, die innerhalb einer einzigen Police eine Vielzahl von Risiken zusammenfasst. Das vereinfacht die Verwaltung und Handhabung der Versicherungen eines Betriebes. **Verleihmaschinen sind ebenfalls mitversichert!**

IHRE VORTEILE:

- **ALLES VERSICHERT IN EINER POLICE**
- **KEINE UNTERVERSICHERUNG**
- **KEIN VERWALTUNGSAUFWAND**
- **NUR EINEN ANSPRECHPARTNER FÜR ALLE FRAGEN UND IN ALLEN SCHADENANGELEGENHEITEN**

Assekuranz Service NRW GmbH · An der Eickesmühle 22 · 41238 Mönchengladbach
Tel.: 0180/2000372 · Fax: 0180/2000373 · www.assekuranz-service-nrw.de

ler-Verhältnis. Das Referat öffnet demgegenüber eher emotionslos den Blick für die betriebswirtschaftliche Sicht und versucht den Nachweis, welcher Verrechnungssatz bei welchen Garantievertragsbedingungen welches Herstellers mindestens anzusetzen ist. Denn schließlich geht es ja um Fehler, die nicht der Fachbetrieb, sondern das Werk verursacht hat.

Ellen Schmidt

Referentin Betriebs-, Volkswirtschaft und Fabrikate für die GFK

Die Diplom-Betriebswirtin (FH) arbeitet beim Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e.V. (ZDK) sowie der Gesellschaft zur Förderung des Kfz-Gewerbes mbH (GFK) als Referentin für Betriebs- und Volkswirtschaft sowie Fabrikate und für die GFK außerdem als Geschäftsführerin von Motorradhändlerverbänden.

Karlheinz Efkemann

Geschäftsführer ARGE der Fabrikatsvereinigungen im Bundesverband LandBauTechnik

Nach dem Studium und Auslandssemester in den USA mit Abschluss als Dipl. Agraringenieur ist der 1960 geborene Karlheinz Efkemann in der Futtermittelberatung und im Vertrieb tätig. 1991 übernahm die Leitung Fuhrpark/Logistik in der Fleischindustrie. Seit 1995 ist er für den Bundesverband LandBauTechnik tätig.

Wertschöpfungspotenzial „Service-Verträge" am Beispiel von Fendt/BayWa. Referenten: Andreas Loewel und Christian Stelzer

Andreas Loewel: Der Landtechnikmarkt in Deutschland wird sich von einem „Verkäufer-Markt" zu einem „Service-Markt" entwickeln. Fendt Star-Service bietet dem Kunden von Wartung über Gewährleistungsverlängerung bis zur Miete alle Möglichkeiten bezüglich kalkulierbarer Kosten, Miete und Garantie der Mobilität. Diese Leistungen werden künftig nur über zertifizierte Händler umsetzbar sein.
Christian Stelzer: Praxiserfahrungen aus dem Handel mit dem Fendt StarService. Brennstoff für den Motor Werkstätte – Vorteile für den Handel mit Hilfe des Werkzeugs Wartungsvertrag und Gewährleistungsverlängerung. Vorteile für den Endkunden mit Hilfe dieses Werkzeugs.

Andreas Loewel

Geschäftsführer der AGCO Deutschland GmbH

Andreas Loewel (54) wurde 2009 zum Geschäftsführer der neu gegründeten Vertriebsgesellschaft AGCO Deutschland GmbH ernannt. Der gebürtige Landwirtssohn ist damit für das gesamte Fendt-Geschäft in Deutschland zuständig. Loewel, Dipl. Ing. der Landwirtschaft, begann nach seinem Studium an der Fachhochschule Weihenstephan, Abteilung Triesdorf 1982 seine Karriere bei Fendt in der Verkaufsförderung. 1986 wechselte er als Fendt-Werksbeauftragter in das Gebiet Unterfranken. Zehn Jahre später, 1996, kam der Ruf zurück nach Marktoberdorf. Er wurde zum Leiter der Fendt-Verkaufsförderung ernannt. In dieser Position bestand seine Aufgabe hauptsächlich darin, die Verkaufsförderung in Deutschland und der neuen AGCO-Vertriebsorganisation im Ausland weiter aufzubauen. 2004 wurde Loewel die Leitung des Vertriebs für Deutschland übertragen.

Christian Stelzer

Regionalleiter Technik für die BayWa Technik Spartenregion Ostbayern

Jahrgang 1976. Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei der BayWa Technik war Stelzer von 1998 bis 2001 Assistent und Controller in der Geschäftsleitung der BayWa Technik Spartenregion Niederbayern, danach Leiter Service der BayWa Technik Spartenregion Niederbayern; 2003 Studium zum Handelsfachwirt IHK an der Akademie Handel Regensburg, 2006 Landessieger beim Shell Service Award mit dem BayWa Technik-Betrieb Straubing
2007 bis heute Regionalleiter Technik für die Baywa Technik Spartenregion Ostbayern.

IT-Linking im Dialog zwischen Hersteller, Fachhandel und Kunden – CRM.
Referent: Jörg Sudhoff

Eine schlanke und effiziente Zusammenarbeit zwischen Handel und Hersteller sind heute notwendiger denn je. Dies gilt nicht nur für die Bereiche Auftrags- und Gewährleistungsabwicklung, sondern insbesondere auch im Marketing und der aktiven Marktbearbeitung. Den Claas-Händlern stehen hierfür die diversen Bereiche „Intelligente Systeme" zur Verfügung. In der Praxis eingeführt unterstützen und optimieren diese das tägliche Handeln der beteiligten Akteure. In dem Vortrag werden die Systemlandschaft und die dahinterstehende Motivation vorgestellt.

Jörg Sudhoff

Geschäftsführer Vertrieb der Claas Vertriebsgesellschaft

Jahrgang 1968. Während des Studiums der Agrarwissenschaften an der Universität-GH Paderborn, Fachbereich Landbau - Soest Eintritt bei Claas. Nach Studienabschluss Werksbeauftragter der Amazonen-Werke für das Verkaufsgebiet Nordrhein. Von 1995 bis 1999 Claas Werksbeauftragter Verkaufsgebiet Ost CVG, danach bis 2008 Leiter Logistik CVG. 2007 bis 2008 Geschäftsführer Claas Bordesholm GmbH, danach Verkaufsleiter Erntemaschinen und Teleskoplader CVG. Seit 2011 Geschäftsführer Vertrieb CVG.

CRM-Software LandKis.
Referent: Heiner Stiens

LandKis ist eine komplett webbasierte CRM-Software (Customer-Relationship-Management) und soll als schnelle und einfache Dokumentationshilfe für Kundengespräche aller Art dienen. Sie sei durch Smartphonetechnik zu jeder Zeit und an jedem Ort einsetzbar und herstellerunabhängig auf dem eigenen Server installierbar. Ziele von LandKis: Wichtige Kundeninfos im Web verfügbar machen, alle Mitarbeiter gleichzeitig „auf Ballhöhe" halten und eine Teamsteuerung in Echtzeit ermöglichen. Zu den Zielgruppen gehören alle Handelsfirmen mit starkem Kundenkontakt, alle Firmen mit vielen dezentralen Standorten und Organisationen mit intensiver Außendiensttätigkeit.
Landkis ist im Einsatz bei: Landhandel und Raiffeisengenossenschaften, Saatgut-, Dünger-, Pflanzenschutzfirmen, Landmaschinen-Fachbetrieben, Mineralöl- und Bioenergie-Handel sowie Viehhandel. Verbreitung: erste Pilotkunden in 2010, derzeit 30 Firmen unter Vertrag, mit 500 Usern, die 100 000 Kundenkontakte geschrieben haben; Pilotkunden Landtechnik: u.a. Saatzucht Flettmar, RWG Osthannover.

Dr. Heiner Stiens

Geschäftsführer raiffeisen.com

Jahrgang 1961: Nach dem Agrarstudium in Bonn Vorstandsassistent Deutscher Raiffeisenverband, Bonn, danach Raiffeisen-KeyAccount Siemens-Nixdorf, Essen. Von 1992 bis

2000 Marketingleiter, RCG Münster
Seit 2000: Geschäftsführer raiffeisen.com.

Abschlussdiskussionsrunde:
1 x 1 des Service Award – mit Expertenrunde aus Industrie und Fachhandel.
Moderation: Johannes Hädicke

Johannes Hädicke

Redakteur AGRARTECHNIK und MOTORGERÄTE

Die „Geburtsstunde" des Service Award der AGRARTECHNIK reicht mehr als zwölf Jahre zurück. Seinerzeit wurden bei einem Initial-Workshop die Weichen für das heute erfolgreichste freiwillige Auditierungssystem der Fachhandelsbranche gelegt. Etwa ein Dutzend Vertreter aus Fachhandel und Industrie hatten damals den von der Redaktion vorgelegten Fragenkatalog kritisch durchleuchtet und an den entsprechenden Stellen Korrekturen vorgeschlagen. Da die Zeit und damit die Anforderungen an den Service nicht stehen geblieben sind, wurde und wird der Kriterienkatalog jedes Jahr modifiziert. Dabei hat sich aber eines nicht verändert: Jeder Fachbetrieb kann an der Ausschreibung teilnehmen – egal wie umsatzstark, egal ob privat oder genossenschaftlich geführt. Der Service Award hat nur eines zum Ziel: die Service-Qualität der teilnehmenden Betriebe einem TÜV zu unterziehen, damit anschließend Schwachstellen ausgemerzt werden können. In der Diskussionsrunde werden Experten über die Kriterien und alle anderen Schlüsselelemente des Wettbewerbes diskutieren.

Service Award-Spezialprogramm – Workshops

Erträge steigern durch die Wahl der richtigen Schmierstoffe.
Moderation: Julia Kluge und Ingo Schulz

Die Anforderungen an landwirtschaftliche Maschinen wachsen ständig: Immer größere Flächen müssen mit komplexerer Technik immer effizienter bewirtschaftet werden. Höchstleistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit der Schmierstoffe unter härtesten Einsatzbedingungen werden daher immer entscheidender für den wirtschaftlichen Erfolg in der Landwirtschaft.
Die Wahl der richtigen Schmierstoffe kann dazu beitragen, die Betriebskosten zu reduzieren. Durch den Einsatz modernster Motoren- und Getriebeöle lässt sich die Effizienz

BURK Melktechnik

....mehr muss Qualität nicht kosten!

Von A wie Abnahmeautomatik
Bis Z wie Zitzengummi

BURK Melktechnik
Grosshandel Import-Export
D-71364 Winnenden
burk-melktechnik@t-online.de

Partner von:

landwirtschaftlicher Geräte steigern. Weniger Wartungsaufwand, reduzierte Standzeiten und eine hohe Maschinenverfügbarkeit sind dabei wichtige Erfolgsfaktoren. Lassen Sie sich die wichtigsten technischen Trends sowie die Vorteile moderner Schmierstoffe für die Landwirtschaft an Hand des Shell-Produktprogramms aufzeigen und nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fragen rund um das Thema Schmierstoff, direkt an die Shell Experten zu adressieren.

Julia Kluge

Key-Account Managerin für globale Schmierstoff-Accounts bei Shell

Die Diplom Wirtschaftswissenschaftlerin ist seit neun Jahren bei Shell in Deutschland in verschiedenen Funktionen tätig: lokale und globale Tätigkeit im Tankstellenmarketing sowie in der globalen Strategieabteilung. Seit 2012 ist sie in der Rolle der Key-Account Managerin für die globalen Schmierstoff-Accounts der Agri- und Truck OEMs in Deutschland zuständig. Bürostandort ist Hamburg.

Ingo Schulz

Berater Schmierstoffe für die Bau- und Landwirtschaft bei Shell

Jahrgang 1956, verheiratet, zwei Töchter. Nach Schiffsmaschinenschlosser-Lehre Studium Allgemeiner Maschinenbau. Sieben Jahre tätig als Konstrukteur und Entwickler für Feuerlöschanlagen und 23 Jahre für Shell als Schmierstoffberater die Bereiche Industrie und Markenpartner. Jetziger Schwerpunkt: Schmierstoffe für die Bau- und Landwirtschaft.

Wertschöpfungspotenzial Reifenservice erkennen und nutzen.
Moderation: Frank Wiegand

Zwölf Jahre Service Award haben auch eines gezeigt, viele Landmaschinen-Fachbetriebe haben das Wertschöpfungspotenzial Reifenservice überhaupt nicht im Fokus. Grundvoraussetzung dafür sind geschulte, qualifizierte Mitarbeiter. Die Investitionen in technische Einrichtungen sind dagegen recht überschaubar. Mit Frank Wiegand als Technical Marketing Manager von Trelleborg steht ein profunder Fachmann für alle Fragen zur Verfügung, die auf die Erschließung dieses Wertschöpfungspotenziales zielen.

Frank Wiegand

Technical Marketing Manager für Trelleborg Deutschland, Österreich und die Schweiz

In dieser Funktion ist Wiegand mit seinem Reifentechnik-Spezialisten-Team zuständig für alle Fragen und Anliegen der Kunden rund um das Thema Reifen sowie für alle technischen Produktschulungen. Wiegand sammelte in seinem Berufsleben umfassende Erfahrungen im

Bereich der Reifenbranche und hier im speziellen im Bereich der Landwirtschaft.

AEF & ISOBUS – Stand der Entwicklung. Praxisdemonstration über Anpassung/ Störungsbehebung per Fernübertragung. Moderation: Carsten Hühne und Rainer Vogt

Der Einsatz der Elektronik führt zunehmend zur Vernetzung von Maschine, Traktor, Büro und GPS-Anwendungen. Anwender verlangen Systeme, die untereinander einwandfrei kompatibel und praktikabel anwendbar sind. Nicht nur in Europa, sondern auch in Nordamerika nimmt man zunehmend von der Vorstellung Abschied, der Kunde müsse alles aus einem Haus kaufen. Herstellerübergreifende Kompatibilität wird ein entscheidender Nutzenaspekt und dafür gibt es nur einen Lösungsweg: Die Umsetzung des Isobus-Standards. Die Agricultural Industry Electronics Foundation (AEF) wurde 2008 von führenden Unternehmen der Landtechnikindustrie als eine unabhängige, internationale Branchenorganisation gegründet (www.aef-online.de). Sie umfasst mittlerweile mehr als 140 Mitgliedsfirmen. Sie ist der „Runde Tisch", an dem sich Hersteller zusammen finden und verbindlich technische Vereinbarungen treffen, um Themenfelder, wie Isobus, besser nutzbar zu machen.
Mit dem Kommunikationskonzept auf der Basis von Funktionalitäten, der AEF Isobus-Datenbank und dem neuen Isobus-Konformitätstest hat sie jetzt wichtige Instrumente für die weltweite Landtechnikindustrie, Händler und Anwender geschaffen, die die Implementierung des ISOBUS Standards entscheidend verbessert.

Carsten Hühne

Produktmanager bei der Kverneland Group Deutschland

Jahrgang 1966, verheiratet, zwei Kinder. Abschluss im Ausbildungsberuf „Landwirt" in 1990. Danach Besuch der einjährigen Fachschule Landwirtschaft mit Abschluss „Staatlich geprüfter Wirtschafter". 1991 bis 1997 Studium der Agrarökonomie an der Georg-August Universität in Göttingen mit Abschluss Dipl. Agraringenieur. 1998 bis 1999 landwirtschaftliche

ALÖ, der Frontladerhersteller

Sicher, Zuverlässig, Leistungsstark

ALÖ Deutschland
www.alo-deutschland.de

Landtechnische Unternehmertage

Save the date

Bitte merken Sie sich schon den Termin für den nächsten Kongress vor:
9.+10. Januar 2014

Unternehmensberatung und Sachverständigenbüro (LUS), Berlin, Verkauf von Liegenschaften für die BVVG. Seit 1999 Produktmanager bei der Kverneland Group Deutschland in Soest, Vertrieb von Landmaschinen der Marken Kverneland, Accord und Rau sowie Vicon für Deutschland und Österreich. Seit 2005 Business Development Isobus. Seit 2008 internationaler Herstellerverband AEF (Agricultural Industry Electronics Foundation e.V.), Projektleiter Kommunikation und Marketing, Sprecher Europa.

Rainer Vogt

Mitarbeiter der Verkaufsförderung Elektronik bei Fendt

Jahrgang 1969. Ausbildung zum Landwirt. 1992 bis 1997 Bewirtschaftung des elterlichen Betriebes, Studium an der Gesamthochschule Kassel. Seit 1997 tätig im Bereich Precision Farming, Dokumentation, Spurführung, Isobus- Gerätesteuerung mit Stationen in Ostwestfalen, Hannover und Köln. Seit 2009 engagiert in der Verkaufsförderung Elektronik im Hause Fendt in Marktoberdorf.

Gebrauchtmaschinen als Profitshop handeln.
Moderation: Stefan Doseth

Günstig in Zahlung nehmen, teuer verkaufen – die einfache Formel der Gebrauchtmaschinenvermarktung hat leider ihre Tücken. Wer heute aus der gebrauchten Maschine eine Wertschöpfung erzielen will, sollte sich gut im web bewegen können. Das reine Einstellen von einer Maschine ist daher schon lange keine Garantie mehr für den Verkaufserfolg. Mit der richtigen Technik und vor allem den richtigen Online-Tools läuft der Vermarktungsturbo der Zukunft auf Hochtouren. Stefan Doseth, Produktmanger Technikboerse gibt einen Überblick über die Mechanismen die wirklich greifen – raus aus der Wohlfühlzone, rein in Verkaufserfolge.

Stefan Doseth

dlv Produktmanager technikboerse.com und Manager International Relations

Jahrgang 1971, verheiratet, drei Kinder. Studium FH Weihenstephan, AgrarmanagementAgrarmarketing, Diplom-Wirtschafts-Ing. Berufliche Stationen: Südzucker AG, DLG Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V. Seit 2008 dlv Produktmanager technikboerse.com und seit 2012 Manager International Relations.

Vom Staubfänger zum Umsatzbringer – Praxiserprobte Shopkonzepte für den Landtechnikhandel.
Moderation: Helmut Machemer

Von der Idee bis zur Einrichtung und dem erfolgreichen Betrieb eines Shops für landtechnische Ersatzteile und Zubehör gibt es viele Fragen. Passt das Shop-System zu meiner Identität und unterstützt es meine eigene Marke als Fachhändler? Ist das Shop-System optisch attraktiv gestaltet und flexibel an meine Räume anzupassen? Wird mir eine individuelle Warenbestückung für meine Kundschaft angeboten? Erhalte ich aus einer Hand auch gleich Werkzeuge für mein Marketing vor Ort? Das GRANIT Team und Helmut Machemer zeigen, warum Sie alle Fragen mit „Ja" beantworten können sollten und wie Sie so mehr Umsatz in ihrem Shop machen.

Helmut Machemer

Spezialist für ganzheitliche Händlerentwicklungsprogramme

Helmut Machemer leitete bis 1986 Einzelhandelsgeschäfte und -Organisationen. Anschließend machte er sich als Verkaufstrainer und Berater für Handelsunternehmen und Vertriebsorganisationen selbstständig. Seit 1989 ist er Inhaber des Trainings- und Beratungsinstituts Machemer International in Denzlingen bei Freiburg. Machemer ist bekannt als Spezialist für Umsatzsteigerungen am Point-of-Sale sowie für ganzheitliche Händlerentwicklungs-Programme.

Gut überholt ist fast wie neu – Attraktive Alternativen zum Einbau neuer Bauteile und Geräte.
Moderation: Bernhard Preuth

Einspritzpumpe defekt? Kurbelwelle beschädigt? Damit Landtechnik-Werkstätten bei speziellen Herausforderungen nicht alleine dastehen, bietet das GRANIT Service-Center technische Dienstleistungen und Informationen. Von komplexen Reparaturen in der Dieseltechnik über Elektrik bis zu Hydraulik sowie telefonischer Reparatur-Beratung erhalten Werkstätten hier Dienstleistungen von Profis. Das GRANIT-Team und Bernhard Preuth zeigen aktuelle Entwicklungen in der Dieseltechnik und wie Fachhändler mit der Schnelligkeit in der Abwicklung und der technischen Erfahrung der

GRANIT Spezialisten als kompetenter Partner ihrer Kunden auftreten.

Bernhard Preuth

Trainer für Bereich Dieseltechnik in der Granit Academy

Bernhard Preuth ist seit 1995 Technik-Trainer im Rahmen der Bosch-Organisation für Dieselcentren auf den Gebieten Dieseltechnik und -Elektronik, Elektrik und Abgasnachbehandlung. Er hat langjährige Werkstatterfahrung auf Diesel-Prüfständen und ist durch Schulungen, Vorträge, Abendveranstaltungen und Bühnenshows in Fachkreisen als Diesel-Spezialist bekannt. Im Rahmen der GRANIT Academy ist Bernhard Preuth als Trainer für den Themenbereich Dieseltechnik tätig.

Finanzdienstleistungen für den eigenen Betriebserfolg in Anspruch nehmen.
Moderation: Joachim Mösch

„De Lage Landen", der Finanzierungs-Spezialist für den Agrarbereich, veranstaltet einen Workshop für Händler, um gemeinsam Lösungen für bestehende und künftige Herausforderungen im Verkauf zu erarbeiten. Das besondere Augenmerk wird auf den Herausforderungen und Möglichkeiten des Flottenmanagements liegen. Hier sind Sie mit Ihrem Sachverstand und Ihrer Branchenkenntnis gefragt, um durch einen intensiven Austausch Lösungsansätze zu definieren, die für Ihr künftiges Tagesgeschäft von großer Bedeutung sein werden. Diesen Workshop sollten Sie auf keinen Fall verpassen!

Joachim Mösch

Vertriebsleiter Agrartechnik-Finanzierungen von De Lage Lande

Der ausgebildete Bankkaufmann und Agraringenieur arbeitete selbst mehrere Jahre in der Landwirtschaft und war dort als Verwalter tätig, bevor er in den Finanzierungssektor wechselte. Nach mehreren Jahren im Außendienst übernahm er 2006 die Position des Keyaccount-Managers für SDF Finance.
Seit 2012 verantwortet er den Vertrieb der Agrartechnik-Finanzierungen von De Lage Landen.

Sichern – Versichern – Existenz sichern – Damit Maschinendiebstähle und Fehler im Verleihgeschäft nicht zum Verlust der Existenz führen.
Moderation: Rolf Jansen

Ein Diebstahl von der Freifläche oder ein Einbruch-Diebstahl kann existenzbedrohend sein, wenn die Maschinen nicht oder nicht richtig ver-

Landtechnische Unternehmertage

Save the date

Bitte merken Sie sich schon den Termin für den nächsten Kongress vor:
9.+10. Januar 2014

sichert sind. Auch beim Verleih von Maschinen muss man seine Risiken kennen. Hier werden besonders viele Fehler in der Praxis gemacht. Wir zeigen Ihnen an Beispielen, wie Sie Diebstähle vermeiden oder mindestens erschweren und wir zeigen Ihnen, wie Sie sicher vermieten und welche gesetzlichen Vorgaben, von der Gewerbeanmeldung bis zur Zulassung, ebenfalls zu erfüllen sind. Dazu passend stellen wir Ihnen ein neues Versicherungsprogramm vor, welches für den Land-und Baumaschinenbetrieb entwickelt wurde und die vorher aufgezeigten Risiken perfekt ohne großen Verwaltungsaufwand deckt.

Rolf Jansen

Geschäftsführer der Assekuranz Service GmbH

Jahrgang 1961. Nach der Ausbildung zum Versicherungskaufmann Aus - und Weiterbildung zum Sach- und Haftpflichtexperten bei deutschen Versicherern sowie Spezialtrainee bei einem Versicherer aus den USA. 1996 Einstieg in die Selbständigkeit als Versicherungsmakler. 2000: Gründung eines verbandseigenen Versicherungsmakler-Büros mit dem KFZ-Gewerbe in NRW. 2003 bis heute Kooperation mit der damaligen H.A.G. Hauptarbeitsgemeinschaft Landmaschinenhandel- und -handwerk in Essen, heute Bundesverband LandBauTechnik. 2006 bis 2007 eigenes Angebot von speziellen Deckungskonzepten für Umrüstungen von Dieselmotoren auf reinen Pflanzenölbetrieb, Versicherer Lloyds. Außerdem eigenes Angebot von Garantieprodukten im AfterSales-Markt - Garantieverlängerungen, Gebrauchtmaschinen-Garantie. Seit 2008 auch eigenes Angebot einer Spezialversicherung für Biogasanlagen mit einer Ertrags-Garantie für eine ausgesuchte Biogastechnologie (UDR-Fermenter). Seit 2001 Angebot einer All-Risk-Police für den Land- und Baumaschinenhandel mit deutschem Erstversicherer. Seit 2012 Angebot einer Garantie für mit speziellem additivierten Pflanzenöl betriebene Dieselmotoren - ohne Umrüstung. Kooperationspartner der HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst, Göttingen im Forschungsprojekt „Plasmagestützte Schädlingsbekämpfung im Alltag“ (Pestizidfreie Schädlingsbekämpfung), Unterstützung der HAWK Göttingen bei der Erprobung und Vermarktung eines plasmagestützten Werkzeuges zur Verkürzung der Reparaturzeiten bei der Instandsetzung von Kunststoff-Fahrzeugteilen.

Strategisch konsequente Führung im Landtechnik-Fachbetrieb. Moderation: Wolfgang Kutschenreiter

Landwirtschaft, Landtechnikhandel- und Industrie befinden sich in einem beschleunigten Strukturwandel, in dem vor allem die Erwartungen an die Führung des Landtechnik-Fachbetriebes enorm hoch sind. Wolfgang Kutschenreiter und Dieter Dänzer versuchen im Workshop Hintergründe des Strukturwandels auszuleuchten, aktuelle Auswirkungen auf den Landtechnikvertrieb zu besprechen und Handlungsoptionen aufzuspüren, die zu einer konsequent strategischen betrieblichen Ausrichtung in die Zukunft führen.

Wolfgang Kutschenreiter

Strategieberater und Berichterstatter der Landtechnik-Branche

Landtechnische Unternehmertage

Wolfgang Kutschenreiter hat nach Landwirtschaftslehre und mehreren Jahren Praxis als Lehrverwalter in Deutschland, Schweden und England seine Ausbildung als Agraringenieur an der heutigen Fachhochschule Soest abgeschlossen. Nach einer kaufmännischen Zusatzausbildung bei John Deere folgten Jahre im John Deere Export, zuletzt als Territory Manager in europäischen Regionen. Weitere Herausforderungen in der Mitgestaltung der Branche waren Positionen als General Manager der Case Europe B.V in Amstelveen, als Geschäftsführer der Fiatagri Deutschland GmbH mit Zweigbetrieben in den Niederlanden und Österreich, und nach Abschluss der aktiven Berufszeit die Mitarbeit an richtungweisenden Projekten als Strategieberater und Berichterstatter der Branche.

Impressum

VERLAG & HERAUSGEBER
Deutscher Landwirtschaftsverlag GmbH
Lothstraße 29, 80797 München;
Postfach 40 05 80, 80705 München
Telefon 089-12705-1
e-mail: dlv.muenchen@dlv.de
Internet: http://www.dlv.de
Telefax Lothstraße 29: 089-12705-354,
Telefax Anzeigen: 089-12705-264,
-354, -459
Postbank München
Kto. 646 565-804, BLZ 700 100 80

GESCHÄFTSFÜHRUNG
Amos Kotte

REDAKTION
Dieter Dänzer (Chefredakteur u. verantwortl. für den Inhalt, dd),
Telefon 0931-27997-22,
Monika Kraft M.A. (CvD, mk),
Telefon 0931-27997-11
Johannes Hädicke (jh)
Telefon 0931-27997-44,
Markus Messerer (mm),
Telefon 0931-27997-66
Frederik Masur (fm),
Telefon 0931-27997-50
Tammo Glärser (tg),
Telefon 0931-27997-25
Technikbörse: Stefan Doseth (sd),
Telefon 0931-27997-33

REDAKTIONSBÜRO NORD
Jörg Rath-Kampe (rk),
Rengershäuser Landstraße 2,
37574 Einbeck,
Telefon 05562-930758,
Fax 05562-930757
Mobil: 0171-4164924
e-mail: joerg.rath-kampe@dlv.de

ANSCHRIFT DER REDAKTION
Werner-von-Siemens-Straße 55a,
97076 Würzburg,
Telefon 0931-27997-0,
Fax 0931-27997-77
Redaktionsassistenz:
Olga Uryvskaya,
Telefon 0931-27997-88

INTERNET
http://www.agrartechnikonline.de
e-mail: agrartechnik@dlv.de

ERSCHEINUNGSWEISE
AGRARTECHNIK: 12 x im Jahr
AGRARTECHNIK*business:* 14-tägig (24 x p.a.)

GESAMTLEITUNG MARKETING & VERKAUF
Thomas Herrmann

MEDIABERATUNG
Geschäftsanzeigen:
Thorsten Krull (Leitung Agrartechnik-Medien),
Telefon 089-12705-271
e-mail: thorsten.krull@dlv.de
Madeleine Ehrt,
Telefon 089-12705-437
e-mail: madeleine.ehrt@dlv.de

VERANTW. FÜR DEN ANZEIGENTEIL
Hermann Meßmer,
Telefon 089-12705-250

ANZEIGENPREISLISTE
Es gilt Nr. 64 vom 01.01.2013

ANSCHRIFT MARKETING & VERKAUF
siehe Verlagsanschrift

VERTRIEB
Oliver Märten
(Gesamtleitung Marketing/Vertrieb)
Annika Hoof
(Leitung Marketing/Vertrieb/Agrar/Forst), Telefon 0511-67806-204,
Fax 0511-67806-200,
e-mail: annika.hoof@dlv.de
Gerichtsstand und Erfüllungsort ist München.

GRAFIK
Otterbach Medien KG GmbH & Co.

TECHNISCHE HERSTELLUNG
Bosch-Druck GmbH, Landshut

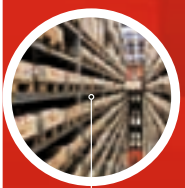
BEZUGSPREIS
Bundesrepublik Deutschland:
Jahresabonnement
€ 109,00 inkl. 7 Prozent (€ 7,10) MwSt.,
Abonnement Ausland: jährlich € 122,50
Dieser Preis beinhaltet den Bezug vom AGRARTECHNIK-Magazin mit abwechselnd BAUMATECHNIK und MOTORGERÄTE inklusive AGRARTECHNIK*business und* AGRARTECHNIK*online-news.*

GRANIT
QUALITY PARTS

DER PARTNER DES FACHHANDELS

UNSER ZIEL: DIE STEIGERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER WERKSTÄTTEN UND DIE ZUKUNFTSSICHERUNG DER FACHBETRIEBE VOR ORT.

UNSER ANGEBOT: VIEL MEHR ALS NUR ERSATZTEILE!

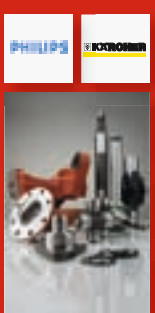


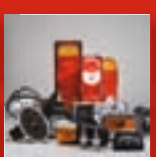
Eine Lagerfläche von über 50.000 Quadratmetern macht unser Logistikzentrum zu dem größten Zentralersatzteillager Europas in der Branche. Wir halten ständig 150.000 Positionen am Lager vorrätig.

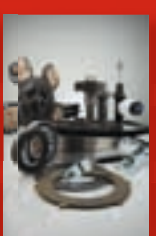
Das GRANIT Service-Center bietet umfassende technische Dienstleistungen, Informationen und Schulungen, um die GRANIT Partner auch bei besonders speziellen Herausforderungen zu unterstützen.

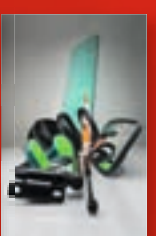
Unsere Partner setzen auf das maßgeschneiderte GRANIT Shop-System, um ihre Ware optisch ansprechend zu präsentieren. GRANIT unterstützt sie dabei von der Planung bis zur Einrichtung der Regale vor Ort.

Mit 12.500 Seiten in 11 Hauptkatalogen in 9 Sprachen sind wir mit unseren Katalogen die Nummer 1 in Europa. In den Katalogen finden unsere Partner 150.000 technisch hochwertig illustrierte Produkte.









GRANIT PARTS – Wilhelm Fricke GmbH
Tel. 04281-712-712 - Fax 04281-712-700
info@granit-parts.com

www.granit-parts.com

Die neue Serie 7

Ändern Sie Ihre Vorstellung von Effizienz, Kraft und Ergonomie.

Die Leidenschaft für Design nimmt in der Landwirtschaft immer weiter zu. Aus dieser Leidenschaft heraus wurde die neue Serie 7 von DEUTZ-FAHR geboren – innovative Traktoren mit modernem Giugiaro-Design und bis ins Detail auf Produktivität und Wirtschaftlichkeit ausgerichtet. Die neue MaxiVision-Kabine als Schaltzentrale mit perfekter Ergonomie bietet dem Fahrer ein Maximum an Komfort und ermöglicht eine einfache und bequeme Bedienung der Maschine. Die bis zu 264 PS starken TIER-4i-Motoren von DEUTZ mit SCR-Technologie und die neuen stufenlosen TTV-Getriebe mit maximaler Leistung und minimalem Dieselverbrauch garantieren Kraft, Sparsamkeit und einen rundum wirtschaftlichen Einsatz.
Die neue Serie 7 von DEUTZ-FAHR. Eleganz und Effizienz vereint.

DEUTZ-FAHR empfiehlt die Verwendung von Original-Ersatzteilen und -Schmierstoffen

DEUTZ-FAHR LUBRICANTS

DEUTZ-FAHR ist eine Marke von SAME DEUTZ-FAHR
www.deutz-fahr.com/7series

DEUTZ FAHR