

SONDERDRUCK
aus Ausgabe April/2021

AT

AGRAR TECHNIK

ERFOLG. MACHEN.



Professionell verkaufen:

Einblick in die Vertriebsarbeit

dlv

überreicht durch:

RIESS-Landtechnik e.K. ■ Inhaber: Andreas Rieß ■ Kirtorfer Straße 10 ■ 35315 Homberg (Ohm) – Maulbach



Kompetenz vor Ort

Händlerreportage | Einer der kleineren Claas A-Händler ist Riess-Landtechnik in Mittelhessen. Doch der 27-Mann-Betrieb beweist regelmäßig, dass er Großes auf die Beine stellen kann. Wie sich der Landmaschinenfachbetrieb mit einem Standort auf die wachsenden Anforderungen einstellt, erläuterte Inhaber Andreas Rieß beim Besuch der *AGRARTECHNIK*.

Eigentlich hätte Andreas Rieß 2020 groß das 100-jährige Bestehen seines Betriebes feiern wollen. Doch natürlich kam da die Corona-Pandemie dazwischen. 2023 ist die Feier nun geplant – passend zum Jubiläum 20 Jahre Claas-Traktoren A-Händler. Dann soll es wieder ähnliche Veranstaltungen geben, wie der Betrieb mit 27 Mitarbeitern sie alle paar Jahre in Eigenregie auf die Beine stellt. Zuletzt kamen zum Gründabend 2019 über 1.500 Besucher. 30 Maschinenspanne wurden in Aktion präsentiert. „Sehr arbeitsintensiv“, erläutert Andreas Rieß. Doch aus mehreren Gründen lohnenswert: für Kundenbindung, Bekanntheitsgrad und Image. Nicht nur die eigenen Mitarbeiter, auch viele Helfer sind



Andreas Rieß hat Riess-Landtechnik 2011 von seinem Vater übernommen.

dabei. Andreas Rieß plaudert ein wenig aus dem Nähkästchen, wie man dann zu so vielen Maschinen, die technisch das Neueste zeigen, kommt. Neben der Mitwirkung einzelner Lohnunternehmer vereinbart er durchaus auch mit dem Kunden bereits beim Kauf der Maschine, dass sie diese – samt Fahrer – zur Verfügung stellen. „Das geht nur mit persönlicher Kundenbindung“, betont er. Durch die Veranstaltung wiederum erreicht er seine Kunden. Dafür führt er keine klassische Hausausstellung durch. Regelmäßig ist Riess-Landtechnik auf regionalen Messen vertreten, etwa alle zwei Jahre auf der Hela (Hessischen Landwirtschaftsmesse).

„Wir sind in der Region verwurzelt“, erläutert Andreas Rieß. Im Vogelsbergkreis

in der Mitte Hessens gelegen erreicht er von Homberg aus mit Claas und Horsch Landwirte im Radius von rund 30 bis 50 Kilometern, vereinzelt auch Kunden im Rhein-Main-Gebiet, weil man früher Renault-Händler war. Riess-Landtechnik hat viele kleinere Kunden, Gemischtbetriebe mit einer Fläche von 30 bis 100 Hektar, wenige haben über 500 Hektar. In der Region dominiert Ackerbau und Grünland, es gibt kaum Sonderkulturen. Dazu kommen Schweine-, Milchvieh- und Mutterkuhhaltung. Lohnunternehmer gibt es im Umkreis einige wenige Große und einige, die das im Nebenerwerb betreiben.

Seit 2003 arbeitet der 42-Jährige im Familienunternehmen mit. Zuvor hat er Kfz-Betriebswirt gelernt. Zudem ist er Landmaschinenmechaniker-Meister. Seit 2011 fungiert Andreas Rieß als Inhaber. Sein Vater Berthold arbeitet noch zeitweise mit. Die Werkstatt liegt mitten im Ort – dort, wo der Firmengründer Heinrich Rieß 1927 eine Schmiede gebaut hat. Auf dem Gelände befinden sich zwei Werkstatthallen und das Verwaltungsgebäude. Vier weitere Hallen liegen etwas außerhalb, wo unter anderem die Gebrauchtmachines stehen. So ist das Unternehmen nach und nach am Ort gewachsen. Und Andreas Rieß plant noch eine Erweiterung.

Über Traktoren zum Gesamtprogramm

Riess-Landtechnik ist eher ein kleinerer Claas A-Händler, aber es gebe noch Kleinere als ihn, merkt der Geschäftsführer an. Und er betont: „Wir sind der einzige Händler in Deutschland, der über Traktoren zum Claas-Programm gekommen ist.“ Der Betrieb war Renault-Traktoren-Händler von 1963 bis 2003, als Claas in Renault-Agriculture einstieg. Also seit 1963 Traktoren aus LeMans, wie der 42-Jährige anmerkt. Der Marktanteil mit Claas Traktoren im Gebiet liege seit 2003 immer zwischen 20 und 30 Prozent, teilweise über 30 Prozent. Bereits zu Renault-Zeiten seien es schon über 20 Prozent gewesen.

Nachdem Riess-Landtechnik seit 1985 das Krone Erntetechnikprogramm anbot, wurden nun lange Claas-Traktoren sowie Krone Erntetechnik verkauft. 2012 beendeten die RWZ Köln und Claas die Zusammenarbeit in der Region. So übernahm Riess-Landtechnik das gesamte Claas Produktprogramm und beendete die gute Zusammenarbeit mit Krone.

Ein weiterer großer Wechsel erfolgte 2019: von Lemken zu Horsch, wo ein Gebiet frei wurde. Im Nachhinein fühlt sich Andreas Rieß in seiner Entscheidung bestätigt, nachdem Lemken im vergangenen Jahr bekannt gab, die Produktion von konventi-

CHRONOLOGIE

1920

Betriebsgründung

1927

Neuer Standort im Ort

1958

Porsche-Diesel-Traktoren-Händler

1963

Renault-Traktoren-Händler

1985

Krone-Händler

1995

Lemken-Händler

2003

Claas-Traktoren A-Händler

2013

Wechsel von Krone zum Gesamtprogramm Claas

2019

Wechsel von Lemken zu Horsch

ionellen Feldspritzen einzustellen. „Mit Horsch erleben wir gerade eine große Dynamik“, erzählt Andreas Rieß. 2020 wurde auch ein großer Pflanzenschutz-Prüfstand gekauft.

Warenwirtschaftssystem eingeführt

Als wichtige Entwicklung sieht Inhaber Andreas Rieß die Umstellung des Warenwirtschaftssystems auf die Software COS Arista. Im Zuge dessen habe man umfassend digitalisiert: Kunden- und Maschinenakten, Lagererfassung und Zeiterfassung. „Es war ein großer Kraftakt, aber es zahlt sich jetzt aus“, merkt der Geschäftsführer an. Wichtig ist das Programm auch für den Verkauf von Gebrauchtmachines. Aus Arista werden die Maschinendaten und Fotos auf die Unternehmenshomepage gestellt und über Farmpartner-tec in Gebrauchtmachinesbörsen.

„Während Corona hat uns das sehr geholfen“, erläutert Andreas Rieß. Er legt Wert darauf, dass die Maschinen gut bebildet und einheitlich beschrieben sind. „Wir haben viel verkauft – auch überregional – ohne dass die Käufer hier waren.“ Wichtig für das Vertrauen der Kunden sei dabei allgemein ein guter Internetauftritt. Für die Aufbereitung der Gebrauchtmachines gibt es einen eigenen Mitarbeiter, zudem eine weitere Arbeitskraft für die Reinigungsarbeiten an den Gebrauchtmachines. Die Gebrauchtmachines sind zuvor teilweise auch Miet-



Riess-Landtechnik ist ein Familienbetrieb: Zum Team gehören auch Andreas Rieß' Ehefrau Christina sowie der Seniorchef Berthold Rieß mit seiner Frau Gabriele. Auch die Kinder sind schon dabei. Das Foto entstand vor Corona.



Zwei Werkstatthallen von Riess-Landtechnik liegen im Ortskern von Maulbach, einem Gemeindeteil von Homberg im hessischen Vogelsbergkreis. Vor 94 Jahren stand dort die Schmiede des Unternehmensgründers Heinrich Rieß.

maschinen. Bei seinen Kunden sind junge Gebrauchte sehr beliebt.

Wichtiges Mietgeschäft

Neben dem Gebrauchtmaschinengeschäft sieht Andreas Rieß auch die Vermietung stark im Kommen. Um die zehn Traktoren, dazu Bodenbearbeitungs- und Grünlandmaschinen, Teleskoplader, Mähdreher und einen Vorführhächsler habe man immer zur Verfügung. Diese seien auch wichtig für den Service. Wenn man eine Ersatzmaschine anbieten könne, nehme das auch den Druck aus der Werkstatt, in der zwei Meister, ein Servicetechniker, sieben Gesellen ein Auszubildender und zwei Hilfsarbeiter beschäftigt sind. Durch gute Planung Sorge der Werkstattmeister für ganzjährige Auslastung. „Wir machen Top-Service“, betont Andreas

Rieß. Dazu gibt es sechs Kundendienstfahrzeuge. „Viele werben mit 24-Stunden-Service – wir nicht“, stellt Andreas Rieß fest. Das heiße natürlich nicht, dass außerhalb der Öffnungszeiten keiner erreichbar sei. Es gebe natürlich Notdienste, aber man werbe nicht mit Service rund um die Uhr. Die Landwirte schätzten guten Service, aber man müsse den Kunden kommunizieren, dass eine Reparatur am Sonntag eben auch ihren Preis habe. Manchmal reiche der Montag dann doch.

Wachstumschancen sieht Andreas Rieß beim Thema Ersatzteil-Versand. Der Direktversand nehme zu. „Da besitzen wir Kompetenz“, betont er. Vor Ort habe man einen umfangreichen Bestand an Originalersatzteilen. Die Landwirte würden inzwischen einfachere Reparaturen selbst durchführen – und für aufwendigere Ange-

legenheiten stehen die Mitarbeiter von Rieß dann bereit.

Für Herausforderungen aufgestellt

Als gelernter Kfz-Betriebswirt hat er die Nachbarbranche beobachtet, die manche Entwicklung in der Landtechnik oft vorweggenommen habe. Daher geht er davon aus, dass das Thema Miete und Leasing in Zukunft noch mehr kommen wird. Er wirkt nun im Programm „First Claas Rental“ mit und ist einer der offiziellen Standorte in Deutschland. Doch das Vermietgeschäft bringt auch neue Herausforderungen mit sich. Andreas Rieß legt Wert darauf, dass die Fachkenntnisse im Bereich Miete, Leasing und Finanzierung im eigenen Betrieb liegen. Auch in anderen Bereichen war es nötig, spezialisierte Mitarbeiter zu haben. „Kunden und Lieferanten verlangen immer

Beim Claas Grünlandabend 2019 waren 30 Maschinen gleichzeitig im Einsatz. Riess-Landtechnik hat die große Veranstaltung in Eigenregie organisiert und Angebote für ein breites Publikum geplant.





Auch Besitzer von Renault-Oldtimer-Traktoren gehören zu den Kunden von Riess-Landtechnik. Vor allem Andreas Rieß' Vater Berthold beschäftigt sich noch mit diesen.

RIESS-LANDTECHNIK

HOMBERG (OHM)
in Mittelhessen



Gründungsjahr: 1920

Mitarbeiter gesamt: 27

**Azubis Werkstatt/
Kaufmännisch:** 1/1

Hauptfabrikate: Claas, Horsch,
Kaweco,
Samson

mehr vom Händler“, erläutert der Inhaber. Man sei zwar ein „kleiner“ Händler, aber müsse „groß“ genug sein, um auf diese Anforderungen zu reagieren. Hier setzte und setzt Andreas Rieß auf ein „gesundes“ Wachstum. Mit den Kompetenzen im eigenen Haus und an einem Standort will Riess-Landtechnik in Zukunft attraktiv für Kunden und Lieferanten bleiben. Mit Blick auf 2021 bleibt weiter das Thema Corona aktuell.

Zum einen wirken sich die Einschränkungen intern aus: Um diese Zeit wären normalerweise Mitarbeiter auf Schulungen beim Lieferanten vor Ort, was durch momentane Onlineschulungen nur bedingt kompensiert werden könne. Bei der Geschäftsentwicklung „hat uns Corona 2020 noch nicht so betroffen“, erklärt Andreas Rieß. Der Umsatz wurde vergangenes Jahr

sogar umfangreich gesteigert. Lieferprobleme hatten sich nicht ausgewirkt, da man viel Maschinen und Material vorbestellt hatte. Im zweiten Corona-Jahr wird dies eine weitere Herausforderung.

nathalie.zapf@dlv.de

» Zusätzliche Informationen finden Sie in unserer digitalen Ausgabe unter: www.digitalmagazin.de





Vorne dabei sein

Claas Traktorengeschäft | Rund 2.000 Traktoren konnte Claas im Jahr 2020 in Deutschland verkaufen.

Mit technischen Highlights wie Cemos für Traktoren und Terra Trac–Laufwerken am Axion 900 sollen mehr Kunden für die Marke gewonnen werden. Das Unternehmen ist mit viel Dynamik unterwegs und treibt viele Dinge voran, wir haben nachgefragt.

Seit Claas 2003 mit der Übernahme von Renault Agriculture in die Schlepperproduktion eingestiegen ist, hat das Unternehmen die Baureihen mehrfach überarbeitet, das Angebotsspektrum stark erweitert und viele technische Highlights gerade für den oberen Leistungsbereich entwickelt und in die Praxis gebracht. Das Traktorenprogramm bietet derzeit mit über 50 Modellen zwischen 75 und 530 PS eine Auswahl, die vom Schmalspurtraktor bis hin zum universell einsetzbaren vierrad gelenkten Großtraktor und Trägerfahrzeug mit drehbarer Kabine reicht.

Die Zulassungszahlen in Deutschland lagen seit 2003 zwischen 2.000 und 3.000 Traktoren pro



An einem guten Verhältnis zu unseren Vertriebspartnern müssen wir täglich arbeiten.

Dr. Benjamin Schutte

Geschäftsführers der deutschen Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG)

Jahr. Die Marktanteile erreichten dabei 6,2 bis 8,3 Prozent. Mit 1992 Traktoren im vergangenen Jahr und einem Marktanteil von 6,2 Prozent ist also durchaus noch Luft nach oben.

AGRARTECHNIK hat sich mit Thomas Spiering, Senior Vice President Region Middle Europe, Dr. Benjamin Schutte, Geschäftsführer Vertrieb und Sprecher der deutschen Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG) und Friedrich Rüter, Verkaufsleiter Traktoren Deutschland über den Marktverlauf, das Image der Claas-Traktoren im Markt, die Zusammenarbeit mit dem Handel und die Alleinstellungsmerkmale durch technische Highlights unterhalten.

Wie sieht es derzeit an den Produktionsstandorten bei Claas aus? Wie macht sich die Covid19-Pandemie bemerkbar?

Dr. Benjamin Schutte: Die Teile- und Maschinenverfügbarkeit ist momentan sehr viel besser als im Frühjahr 2020. Damals sind Lieferketten zusammengebrochen, so dass die Produktionswerke kurzzeitig schließen mussten. Das ist gerade bei Saison-Maschinen wie der Erntetechnik fatal. Denn dadurch war auch der Frühkauf von Maschinen stark beeinträchtigt. Immerhin lief unser Ersatzteilgeschäft äußerst leistungsfähig auf sehr hohem Niveau weiter.

2021 ist die Situation eine ganz andere. Die Lieferketten stehen, die Produktion läuft und wir merken,

dass die Nachfrage anzieht. Problematisch sind die ansteigenden Preise bei Stahl, bei anderen Rohstoffen und auch bei Transportunternehmen.

Thomas Spiering: Ja, es läuft gut in diesem Jahr. Dennoch stellt die Verfügbarkeit wahrscheinlich den kritischen Erfolgsfaktor in diesem Jahr dar. Wenngleich wir auf eine große Zahl von Zulieferern aus ganz Europa setzen, bemerken wir die zunehmenden Engpässe bei unseren Lieferanten, und die kleiner werdenden Zwischenpuffer. Gleichzeitig gibt es bei Zulieferteilen teilweise deutliche Preiserhöhungen.

Dr. Benjamin Schutte: Durch die mittlerweile gut eingeführte digitale Zusammenarbeit geht vieles schneller. Alle gehen viel cooler und entspannter mit der Situation um. Die Organisation hat sich auf die Veränderungen eingestellt, ist pragmatischer geworden. Das Problem, was ich allerdings sehe, ist der Verlust von Kreativität, weil das Zwischenmenschliche bei digitalen Meetings und Trainings fehlt.

Einfacher geworden ist es beispielsweise 270 oder 280 Mitarbeiter in Informationsrunden zusammenzubekommen. Das geht auf digitalem Weg recht einfach. Auch der Handel nutzt Videokonferenzen mittlerweile häufig. So bekommen wir allgemeine Informationen schnell in die Breite.

Friedrich Rütter: Über Skype, Microsoft Teams oder Zoom halten wir den Kontakt zu unseren Kunden. Auch spezifische Fragen lassen sich über Videokonferenzen diskutieren. Diese Wege haben sich bewährt und auch nach Beendigung der Krise wird es in unseren Abläufen nachhaltige Änderungen geben.

Sind Sie mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2020 zufrieden? Konnten Sie trotz der Covid19- Einschränkungen die Maschinen zu Ihren Kunden bringen?

Dr. Benjamin Schutte: Wir dürfen nicht klagen. Die Landtechnik Branche ist privilegiert und darf Umsatz machen. Wir sind zufrieden mit dem Absatz unserer Maschinen und auch in den Service-Werkstätten läuft das Geschäft.

Thomas Spiering: Claas konnte 2020 einen Rekordumsatz von über vier Milliarden Euro einfahren. In 2021



1 Thomas Spiering, Senior Vice President Region Middle Europe.

2 Dr. Benjamin Schutte, Geschäftsführer Vertrieb und Sprecher der deutschen Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG).

3 Friedrich Rütter, Verkaufsleiter Traktoren Deutschland.

erleben wir aktuell eine sehr positive Konjunktur in der Landtechnik, geprägt durch hohe Agrarrohstoffpreise, eine ordentliche Ernte 2020 und nationale Subventionsprogramme, welche in einzelnen Ländern zu Verzerrungen des Nachfrageverhaltens führen. Wie nachhaltig sind diese? Wieviel Sonderkonjunktur erleben wir gerade? In Österreich gibt es beispielsweise ein Förderprogramm für Stage V Maschinen, welches zu vorverlagerten Kaufentscheidungen führt.

Zum Traktorengeschäft. Anfang 2020 sah es bei Claas im Händlerzufriedenheitsbarometer nicht so gut aus. Dieses Jahr gab es von den Händlern bessere Bewertungen. Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen?

Dr. Benjamin Schutte: Im Traktorengeschäft gibt es bei Claas einige Änderungen. Zum 01.04. wird der neue Konzernleiter für den Bereich Traktoren, Herr Dr. von Hoyningen-Huene seinen Dienst, antreten. In Deutschland ist Friedrich Rütter seit neun Monaten Verkaufsleiter für Traktoren in Deutschland.

Im Rahmen des Claas Forth Projektes wurde die Traktorenproduktion im französischen Le Mans auf den neuesten Stand gebracht.

Im Januar 2020 haben wir schlechte Bewertungen im Händler Zufriedenheitsbarometer bekommen und haben einiges an Verbesserungspotenzial identifiziert. Es war eine Herausforderung – für den Claas Konzern und die Vertriebsgesellschaft. Im Juni haben wir die Maßnahmen an die Händler ausgerollt und in den letzten Monaten schon viele Veränderungen erreicht. Das zeigt auch das gute Abschneiden im Händlerzufriedenheitsbarometer 2021.

Friedrich Rütter: Die Händler haben uns einen Schuss vor den Bug gegeben. Wir haben viele Gespräche geführt und die Stimmung ist aktuell gut. Wir müssen alles gemeinschaftlich nach vorne bringen. Mit verschiedenen Themen gehen wir an unsere Kunden heran. Zum einen wollen wir die Beliebtheit unserer Traktoren bei den Landwirten und Lohnunternehmern wie auch den Fahrern steigern. Wir wollen vermehrt Flottenkunden ansprechen, die bereits Häcksler oder Mähdröser von uns in ihrem Bestand haben. Und wir werden die Betreuung des Fahrers und Anwenders durch Schulungen gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern ausbauen.

Vor 20 Jahren kamen die ersten stufenlosen Getriebe auf den Markt. Sie haben sich im Markt durchgesetzt. Claas führt jetzt Cemos für Traktoren ein – wieder ein Meilenstein. Der Fahrer wird geschult – das System Traktor plus Anbaugerät wird verbessert.





Außerdem wollen wir die Profitabilität bei unseren Vertriebspartnern verbessern. Wo gibt es Schwachstellen im After Sales-Bereich? Welche Full-Service-Verträge können wir anbieten? Wie viele Maschinen kommen regelmäßig in die Werkstatt? Was müssen wir an der Garantievergütung ändern? Ziel ist es, das Geschäft für unsere Vertriebspartner zu vereinfachen. Wir sind dazu in ständigem Kontakt und Austausch mit unseren Partnern.

Sind Sie zufrieden mit dem Image der Claas-Traktoren draußen bei den Kunden?

Dr. Benjamin Schutte: Wir haben das Image unserer Traktoren stetig verbessert und werden es weiter verbessern. Bei den professionellen Kunden gehören wir mittlerweile zu den Top 3 Traktorenmarken. Ist eine Neuanschaffung geplant, sollte Claas mit im Gespräch sein. Das ist noch nicht durchgängig der Fall, aber wir arbeiten daran. In Ostdeutschland beispielsweise ist Claas bei ziemlich jedem Geschäft dabei.

Thomas Spiering: An der Wahrnehmung der Traktoren Marke Claas arbeiten wir. Ein Beschleuniger ist zum Beispiel das selbstlernende und dialogbasierend arbeitende Fahrerassistenz- und Maschinenoptimierungssystem Cemos für Traktoren, hier sind wir aktuell Technologieführer im Markt. Ein anderer Punkt ist die Traktorenfertigung in Le Mans. Dort haben wir in den letzten drei Jahren 40 Millionen Euro investiert und die Traktorenmontage neu gedacht. Mit den dort eingesetzten AGVs (Automated Guided Vehicles) lassen sich zukünftig bis zu 75 Traktoren am Tag produzieren. Auch qualitativ ha-

ben wir einen Sprung nach vorn gemacht. Hier hat uns die enge Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern – im Rahmen einen kontinuierlichen Verbesserungsprozesses – sehr geholfen.

Dr. Benjamin Schutte: Das Portfolio bei den Traktoren hat sich verschoben hin zu größeren Maschinen. Die Segmente über 100 PS werden immer wichtiger. Dort haben wir das Ziel, in den meisten Segmenten einen Marktanteil von 15 Prozent zu erreichen. Das Händlernetz ist darauf eingestellt. Seit Mitte 2020 geht der Trend bei den Zulassungszahlen merklich nach oben. Der Arion 400 erreicht beispielsweise in ganz Europa gute Marktanteile. Bei den Traktoren über 400 PS setzen wir einen eigenen Fokus auf professionelle Landwirte und Lohnunternehmen.

Friedrich Rüter: Wir haben in Deutschland im vergangenen Jahr 1.000 Traktoren über 200 PS verkauft, die verkaufte Leistung verschiebt sich kontinuierlich nach oben. Die in Le Mans gebauten Traktoren haben heute im Durchschnitt rund 200 PS. Die bislang meistverkaufte Maschine im Jahr 2021 war der Axion 870 mit 295 PS.

Zum Händlernetz in Deutschland: Wie ist Claas aufgestellt? Wie viele Händler braucht eine Marke in Deutschland?

Dr. Benjamin Schutte: Claas hat einen tollen Mix an Partnern: kleinere Betriebe, Genossenschaften, große private Händler und eigene Beteiligungen. Die Interessen von Hersteller und Vertriebspartner sind manchmal gegenläufig, aber nur gemeinsam mit unseren Händlern kommen wir zum Erfolg. Deshalb ist

1 Der Axion 870 mit 217 kW (295 PS) ist 2021 bislang das meistverkaufte Traktorenmodell bei Claas.

2 Die Baureihe Arion 400 Stage V wird komplett überarbeitet. Neues Spitzenmodell ist der Arion 470 mit einer Maximalleistung von 114 kW (155 PS).



Schön wäre es, beim Remote-Service auch die Außendienstfahrzeuge mit anzeigen zu können.

Thomas Spiering
Vice President
Region
Middle Europe

Kommunikation sehr wichtig und wir sind nach Möglichkeit viel draußen bei unseren Vertriebspartnern. An einem guten Verhältnis müssen wir täglich arbeiten.

Die Marktdurchdringung von Claas ist gut. Wir bekommen gutes Feedback und sehen eine hohe Kundenzufriedenheit. Aktuell haben wir 46 Partner in Deutschland – eine gute und stabile Situation. Wenn in einem Partnerbetrieb eine Nachfolge ansteht, kann es natürlich zu Konsolidierungen kommen. Nicht immer steht ein Nachfolger bereit. Es ist nicht so, dass immer nur die Hersteller zu größeren Einheiten treiben.

Da wir nicht nur als Hersteller, sondern in einzelnen Regionen auch als Händler auftreten, verstehen wir beide Seiten gut. Es ist eine super Konstellation, die uns eine gewisse Demut lehrt, auch die Zwänge des Händlers zu verstehen.

Versteht sich Claas immer noch als Familienunternehmen?

Dr. Benjamin Schutte: Wir sind mit viel Dynamik unterwegs und treiben viele Dinge voran. Der gesamte Konzern, das gesamte Unternehmen, will weiter nach vorne. Wir verstehen uns weiterhin als Familienunternehmen, auch mit vier Milliarden Euro Umsatz, und sind Inhaber-geführt. Das unterscheidet Claas von anderen in der Branche. Diesen Spirit wollen wir erhalten – für uns, für unsere Händler und für unsere Kunden. ■

joerg.rath-kampe@dlv.de

» Weitere Fragen und Antworten in unserer digitalen Ausgabe:
www.digitalmagazin.de