

Mehr Umsatz durch einen eigenen Shop



Vom Konzept bis zur Einführung – unser Shopkonzept berücksichtigt Ihre persönlichen Wünsche. Unsere Experten helfen Ihnen bei der Planung und dem Aufbau. Aber auch nach der Eröffnung Ihres Shop unterstützen wir Sie: Wir bieten Ihnen professionelle Schulungen in den Bereichen Verkauf und Marketing an. Kurz – wir tun alles, damit Sie mit Ihrem eigenen Shop erfolgreich sind. Unser Verkaufsteam berät Sie gerne. Schicken Sie uns einfach eine E-Mail an shopteam.dach@kramp.com.



Konzept



Planung



Aufbau



Nachbetreuung



Neues Jahr, neue Möglichkeiten

Ein neues Jahr steht für neue Möglichkeiten und Herausforderungen. Ich bin mir sicher, dass wir uns gemeinsam diesen Aufgaben stellen werden, um 2014 zu einem erfolgreichen Jahr werden zu lassen. 2014 beginnt für uns zudem mit einer neuen Focus Ausgabe. Mit neuen Rubriken und mehr Seiten möchten wir Ihnen ein noch besseres Magazin präsentieren. Neu ist zum Beispiel die Rubrik „Nachhaltigkeit“. Nachhaltiges oder sozial verantwortliches Unternehmertum ist heute nicht mehr wegzudenken.

Bei sozial verantwortlichem Unternehmertum stehen drei Werte im Vordergrund: People (Menschen), Planet (Planet) und Profit (Gewinn). Idealerweise überschneiden sich diese drei Werte. Wir möchten dies gemeinsam mit unseren Lieferanten und vor allem mit Ihnen als Kunde erreichen. Denn auch Ihre Kunden erwarten von Ihnen verantwortliches Unternehmertum. Durch Zusammenarbeit können wir einander stärken. So werden Sie den Anforderungen Ihrer Kunden gerecht, ohne dabei das P von Profit aus den Augen zu verlieren. Eine Möglichkeit ist Sourcing. Wir sind stets auf der Suche nach neuen Lieferanten in Europa und außerhalb. In einer zunehmenden Anzahl Länder versuchen wir, die besten Produkte zum besten Preis zu finden. Aber nicht nur der Preis ist entscheidend. Denn wir achten auch darauf, wie die Produkte gefertigt werden.

Eddie Perdok,
CEO Kramp Gruppe

INHALT

- | | |
|---|---|
| <p>4 News
Produktneuheiten auf dem Markt</p> <p>6 Lieferantenporträt
Italienisch leistungsstark: Pumpenhersteller Battioni Pagani</p> <p>8 Im Focus
Produkt-Sourcing bei Kramp</p> <p>12 Event
Kramp aktiv in ganz Europa</p> <p>14 Highlight
Expertenserie I: Mitarbeitermanagement im Fachbetrieb</p> <p>16 It's that easy
Einfacher bestellen per EDI</p> <p>17 Soziale Medien
Facebook-Fan der ersten Stunde</p> <p>18 Beim Experten nachgefragt
Nachhaltigkeit von Verpackungen</p> <p>19 Nachhaltigkeit
Mit Kunden und Lieferanten zur Win-win-Situation</p> | <p>20 Historie
Die Anfänge von Kramp</p> <p>22 Produkttest
Gopart Mehrzweckfett: Kunden testen für Kunden</p> <p>23 Service
Datenbank beschleunigt Ersatzteilsuche</p> <p>24 Kundenporträt
Farmer's Shop in Merklingen</p> <p>26 Kramp Faces
Personalleiterin Andrea Mölders
Social Media Specialist Thorsten Niemann</p> <p>27 Academy
In fünf Tagen zum Ersatzteilprofi</p> <p>28 Pinnwand
Jubiläen, Firmenumzüge, Wissenswertes</p> <p>30 Mosaik und Gewinnspiel
Alles zur Fußball-WM 2014</p> |
|---|---|

Halten höchstem Druck Stand

Hydraulikkupplungen von Roflex sind selbst für schwerste Einsatzbedingungen geeignet und dank robuster Bauweise unempfindlich gegen Druckstöße. Konstruiert für den Einsatz an Baumaschinen und am Hammerbetrieb sind sie unter Druck ideal kuppel- und entkuppelbar. Zu finden im Webshop unter folgendem **Easylink C206977**.



NEU:

Kompatibel und flexibel: Alfabiotech

ALFAGOMMA Alfagomma hat eine neue Schlauchgeneration entwickelt: Alfabiotech. Die Schläuche sind kompatibel mit biologischen Ölen und dank minimalem Biegeradius enorm flexibel. Eine abriebfeste Außendecke aus Minetuff macht sie beständig gegen Witterungen und Ozon (MSHA-Zulassung). Zu finden im Kramp Webshop mit dem **Easylink P1636654**.

Kompakter Saubermann

Mit dem wartungsfreien Reinigungsgerät G-50-W von IBS lassen sich Teile professionell und mühelos säubern. Die stabile Konstruktion, eine ergonomische Arbeitshöhe und die leichte Bedienbarkeit unterstreichen die hohe Qualität – darauf gibt IBS drei Jahre Garantie. Erhältlich im Webshop unter der **Art.-Nr. WE2120007**.

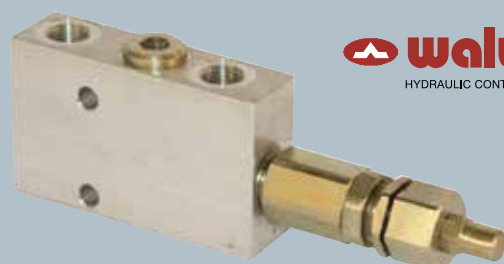


Blitzblank werden alle Teile mit Hilfe des IBS Reinigungsgeräts G 50-W.

NEU

Neue Gegenhalte-Ventile von Walvoil

Mit den einfach und doppelt wirkenden Gegenhalte-Ventilen von Walvoil bietet Kramp ein Produkt zur Geschwindigkeitsregelung, das auch als Sicherheitsventil bei Leitungsbruch für Zylinder und Motoren verwendet wird. Konzipiert für mobile Anwendungen und ideal zur Lastenkontrolle in offenen und geschlossenen Hydrauliksystemen gibt es die Ventile in drei Varianten: N1116, R1116 oder V1116. Erhältlich unter den Art.-Nr. N1116, R1116 und V1116.



NEU:**Staubschutzkappe für Kugelumplungen**

KRAMP Zugvorrichtungen an Land-, Forst-, und Bau- maschinen sind stark belastet. Bei Leerfahrten sollten Kupp- lungen daher immer abgedeckt sein. Die neuen patentierten Staub- schutzkappen haben ein integriertes Fettpolster (Spezi- al Haftfett). Über vier Bohrungen entweicht bei jedem Aufbrin- gen der Kappe etwas Fett. Für Kugelkupplung K50 mm (24 St. je VPE) und K80 mm (12 St. je VPE). Erhältlich im Webshop unter der **Art.-Nr. 924001KRP012**.

**Alles dicht – mit Hallite**

Hallite Leistungsfähige hydraulische Dichtungslösungen für die Fluidindustrie – damit überzeugt Hallite seit über 100 Jahren seine Kunden. Hallite-Dichtungen sind beispielsweise in Produktionszylindern von Kramp integriert. Ab sofort ist das hochwertige Produkt auch als Ersatzteil verfügbar. Erhältlich im Webshop unter folgendem **Easylink C05530**.



Jetzt auch als Ersatzteile im Webshop: die zuverlässigen Dichtungen von Hallite.

Schnell und problemlos lassen sich Frontladerwerkzeuge mit dem Dinktec wechseln.

**Wahre Stärke kommt von innen***Danfoss*

Nach dem VMP ist der kraftvolle VMR von Danfoss der zweite Orbitalmotor der V-Serie. Er ist mit einem Hubvolumen von 80 bis 315 cm³ sowie einem Druckbereich bis 165 bar erhältlich und ist flexibler anwendbar als der VMP. Konzipiert für Hersteller von Erntemaschinen löst der VMR Aufgaben mit mittleren Anforderungen. Zu finden im Webshop mit folgendem **Easylink: P1640387**.

**Revolutionärer Schnellwechselrahmen**

Die Erfindung eines Kramp Mitarbeiters feierte auf der Agritechnica 2013 Premiere: Der patentierte Schnellwechselrahmen der Firma Dinktec ermöglicht den zügigen Wechsel von Frontladerwerkzeugen mit Hydraulikfunktion. Durch ein integriertes Keil-gegen-Welle-System lassen sich Hydraulikleitungen verschleißfrei kuppeln, sodass der Schnellwechsler für mehrere Traktorgenerationen genutzt werden kann. Kramp bevorratet dieses Produkt exklusiv unter der Art.-Nr. **DTSW1**.

Battioni Pagani

Wachstum durch Innovation, Qualität und Engagement

Von Irland bis Südafrika, von Kanada bis Neuseeland – jeden Morgen beginnen mehr als eine halbe Million Menschen ihren Arbeitstag mit dem Bedienen einer Battioni Pagani Pumpe. Mit hundert produzierten Pumpen täglich ist das italienische Unternehmen weltweit Marktführer im Bereich Vakuumpumpen.





Die Zeichen stehen auf Erfolg: In den vergangenen drei Jahren wuchs der Pumpen-Hersteller regelmäßig im zweistelligen Bereich. Über 90 % seines Umsatzes erzielt Battioni Pagani dabei außerhalb Italiens. Basis für den Geschäftserfolg ist die gleichbleibend perfekte Qualität der Produkte. 2001 wurde eine 14.000 m² große Produktionsanlage in Betrieb genommen. Sie ist mit zwölf modernen CNC-Maschinen, zwei modernen Montagestraßen und komplett automatisierten computergesteuerten Testanlagen ausgestattet. Jede Pumpe, die vom Band rollt, trägt eine Nummer. So kann der Produktionsprozess nachverfolgt werden.

Auch bei der Auswahl seiner Lieferanten schaut Battioni genau hin. Eventuell anstehende Änderungen am Zuliefer- und Produktionsprozess werden zunächst mithilfe des Battioni Quality Management Systems geprüft. Dieser sogenannte „Battioni Innovationszyklus“ (Idee, Entwurf, Simulation und Test, Rückmeldung der Kunden, Produktion) kann zwischen 36 und 48 Monaten dauern. Bevor ein neues Produkt ins Sortiment aufgenommen wird, wurde es also bereits ausführlich von Endverbrauchern getestet. So wie die Pumpe MECII: Der Öffentlichkeit vorgestellt wurde sie im Frühjahr 2011. Die Entwicklung der Pumpe begann aber bereits Anfang 2008 in Zusammenarbeit mit dem Team des Fachbereichs Industrial Engineering der Universität von Parma. Sie ist damit eines von vielen Beispielen für einen technologischen Durchbruch, die erfolgreiche gemeinsame Anstrengung bei der Produktentwicklung und für einen innovativen Entwurf.

Nachhaltigkeit im Fokus

Nachhaltigkeit hat für den italienischen Pumpen-Hersteller einen sehr hohen Stellenwert. „Unser Unternehmen verfügt über ein umfassendes Programm zum Thema Umweltschutz. Wir versuchen, möglichst wenig Chemikalien einzusetzen und auch den Energieverbrauch nach Möglichkeit niedrig zu halten. Außerdem bemühen wir uns, möglichst viel Energie wiederzuverwenden und unsere Materialien zu recyceln“, erläutert Matteo Stocchi, Geschäftsführer Sales und Marketing. Seit 2011 hat Battioni 20.000 m² Solarpaneele auf den Dächern der Fabriken, die rund 1,5 MWh Strom erzeugen. ■

Kontinuierliche Kontrollen garantieren die hohe Qualität der Pumpen.

Battioni Pagani Pompe und die Schwester-gesellschaft BP Battioni e Pagani gehören zur Pagani-Gruppe, einem Familienunternehmen, das inzwischen von der zweiten Generation geleitet wird. Der Unternehmenssitz liegt im Herzen der Po-Ebene in Sorbolo (Parma). Battioni ist einer der führenden Produzenten von Vakuumpumpen weltweit. Zirka 90 % des Gesamtumsatzes wird dabei außerhalb Italiens erzielt.



Produkt-Sourcing bei Kramp

Qualität aus dem Reich der Mitte

Spitzenprodukte zu einem günstigen Preis anbieten können: Das ist für Kramp ein wichtiger Grund, um ein sorgfältiges Sourcing zu betreiben. Auch die Produktbeschaffung und -fertigung in Fernost und Südosteuropa gehören dazu. Qualitätseinbußen gibt es dabei keine.

Schon seit einigen Jahren hat Kramp ein Büro im südöstlichen China in der Küstenstadt Ningbo. Hier arbeitet Vivian Lin mit ihrem Team. Sie pflegen einen engen Kontakt zu den unterschiedlichsten Lieferanten. „Das ist sehr wichtig, um die hohe Qualität der Teile gewährleisten zu können“, bestätigt Vivian Lin und fügt hinzu: „Wir sind stark in den Produktionsprozess involviert und können bei Bedarf schnell eingreifen, wenn etwas korrigiert werden muss.“

Bei neuen Lieferanten geht das Kramp Team in China genauso sorgfältig vor. „Wenn wir zum ersten Mal bei einem Hersteller fertigen lassen, besuchen wir zunächst die Produktionsstätte“, beschreibt Vivian Lin die Vorgehensweise. „Dabei achten wir darauf, wie gefertigt wird, und ob die Qualität unseren Standards entspricht. Außerdem sehen wir uns ganz genau die Arbeitsbedingungen für das Personal an, und schließlich spielen auch die Maßnahmen für den Umweltschutz eine entscheidende Rolle.“ →





Beim Sourcing ist die Qualitätskontrolle wichtig. Während und nach dem Produktionsprozess werden die Ersatzteile kontrolliert, um zu prüfen, ob alles den Anforderungen entspricht.

Regelmäßige Kontrollen

Nachdem Absprachen mit einem Hersteller getroffen worden sind, ist die Arbeit für das Team in China noch nicht beendet. Zwischendurch besuchen sie immer wieder die Fabriken, um die Qualität zu kontrollieren. Diese Überprüfungen werden durchgeführt, bis das Endprodukt fertig ist und auch darüber hinaus. Auf diese Weise bleibt die Qualität während des gesamten Prozesses gewährleistet. „Das gilt sowohl für Produkte, die wir für Kramp fertigen lassen, als auch für Teile, die für unsere Kunden in Produktion gehen,“ betont Vivian Lin.

Sourcing-Experte Kramp

„Die umfassende Erfahrung, die wir im Bereich Sourcing haben, ist ein großer Vorteil für unsere Kunden. Mit unserer strukturierten und kompetenten Art zu arbeiten, sorgen wir für zusätzliche Sicherheit bei unseren Kunden“, erläutert OEM Business Manager David King und führt aus: „In Asien fühlen wir uns wie zu Hause, da wir seit Jahren in China und anderen Ländern aktiv sind. So bestehen auch gute Kontakte zu Unternehmen in Vietnam und Malaysia.“ Auch in Osteuropa ist Kramp präsent. Vor Kurzem wurde erst ein Büro in der Türkei eröffnet – ein Wachstumsmarkt,

auf dem man schnell neue Kontakte knüpfen wird.

Alles aus einer Hand

Immer mehr Kunden lassen mittlerweile über Kramp spezifische Produkte fertigen. Die Ersatzteile werden dabei in unterschiedlichsten Mengen produziert. Manchmal geht es um ein paar Dutzend, aber eine Bestellung von einigen Tausend stellt auch keine Ausnahme dar. „Große Mengen benötigen Platz. Auch hier können wir

unseren Kunden helfen, indem wir den Vorrat verwalten und lagern. Wenn ein Kunde Ersatzteile oder Produkte benötigt, kann er diese bei uns bestellen. Anschließend werden sie auf die gewohnte Weise geliefert“, sagt David King.

Bevor jedoch ein Endprodukt oder Ersatzteil an den Kunden geliefert wird, hat es bereits einen Prozess durchlaufen, den komplett Kramp abwickelt. David King erläutert: „In Varsseveld sorgt ein Team dafür, dass von Anfang



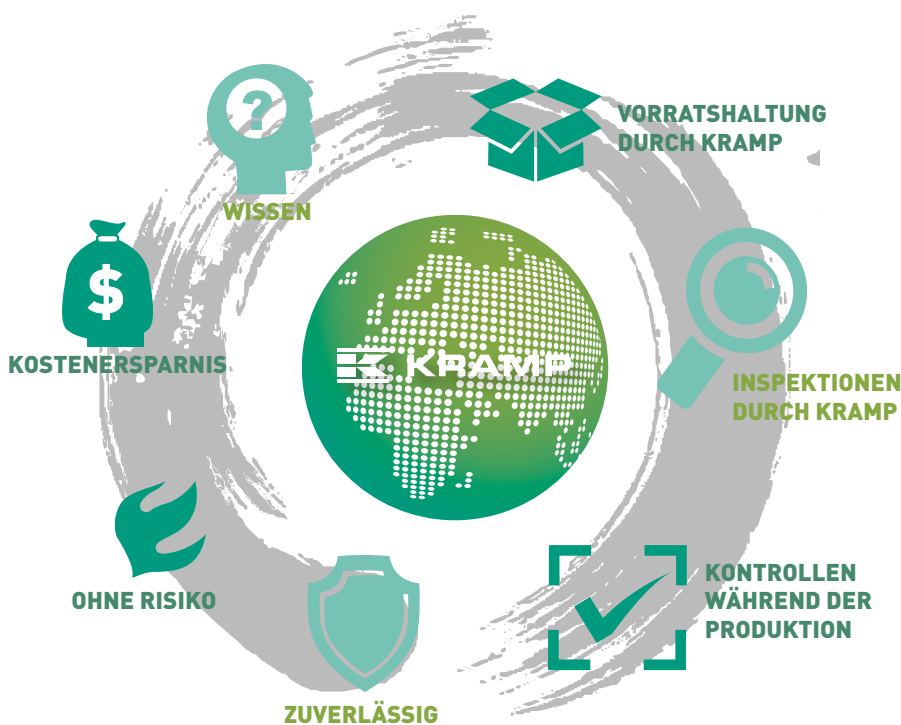
Produktsorten

- Kundenspezifische Produkte
- Ersatzteile aus Stahl
- Ersatzteile aus Aluminium
- Ersatzteile aus Gummi
- Ersatzteile aus PVC
- Ersatzteile aus Gusseisen
- Montage



Gewöhnlich geht es beim Sourcing um große Stückzahlen. Das muss kein Problem sein. Auf Wunsch lagert Kramp die Produkte für Sie.

POSTE DEIN
FEEDBACK



Sorgfältige Wahl der Produzenten

Qualität und Preis sind natürlich wichtig, aber für Kramp ist auch von Bedeutung, wie eine Fabrik ein Produkt fertigt. Vivian Lin erläutert: „Nachhaltiges Unternehmertum steht bei uns ganz oben auf der Prioritätenliste, und wir bemühen uns darum, auch unseren Lieferanten zu zeigen, dass dies wichtig ist.“ Der Eindruck, dass in China die Arbeitsumstände zu wünschen übrig lassen und dass Umweltschutz nicht von Bedeutung ist, ist oftmals falsch. Dazu Vivian Lin: „Die Situation verbessert sich schnell. Unter anderem aufgrund des Drucks von internationalen Regierungen haben viele Hersteller Maßnahmen ergriffen. Wir möchten in Zukunft gerne mit allen Produzenten über einen Supplier Code of Conduct sprechen und verhandeln. Damit treffen wir konkrete Vereinbarungen, zum Beispiel über Arbeitsbedingungen für das Personal und Umweltschutz, sowie über ein Verbot von Kinderarbeit.“

bis Ende alles problemlos verläuft. Der Kreislauf beginnt mit einer Zeichnung, dann folgt ein Testprodukt, und erst wenn dieses geprüft und für gut befunden wurde, beginnt die Produktion. Die Kramp Mitarbeiter in China überwachen anschließend die Qualität während und auch nach der Produktion. Wenn das Produkt für die Verschiffung bereit ist, übernimmt Kramp ebenfalls die Abwicklung mit der Zollbehörde. Dabei können sich Kunden jederzeit

an ihren festen Ansprechpartner wenden.“ Die gefertigten Artikel können ganz unterschiedlich sein, von kleinen technischen Ersatzteilen wie beispielsweise Schrauben, Bolzen oder Muttern über DIN- und Normteile bis zu Kettenrädern für Landwirtschaftsmaschinen und Metallteilen für Traktoren. Zudem ist es möglich, Produkte wie Kugelschreiber, Kühlboxen, Arbeitskleidung und -schuhe zu bestellen. ■

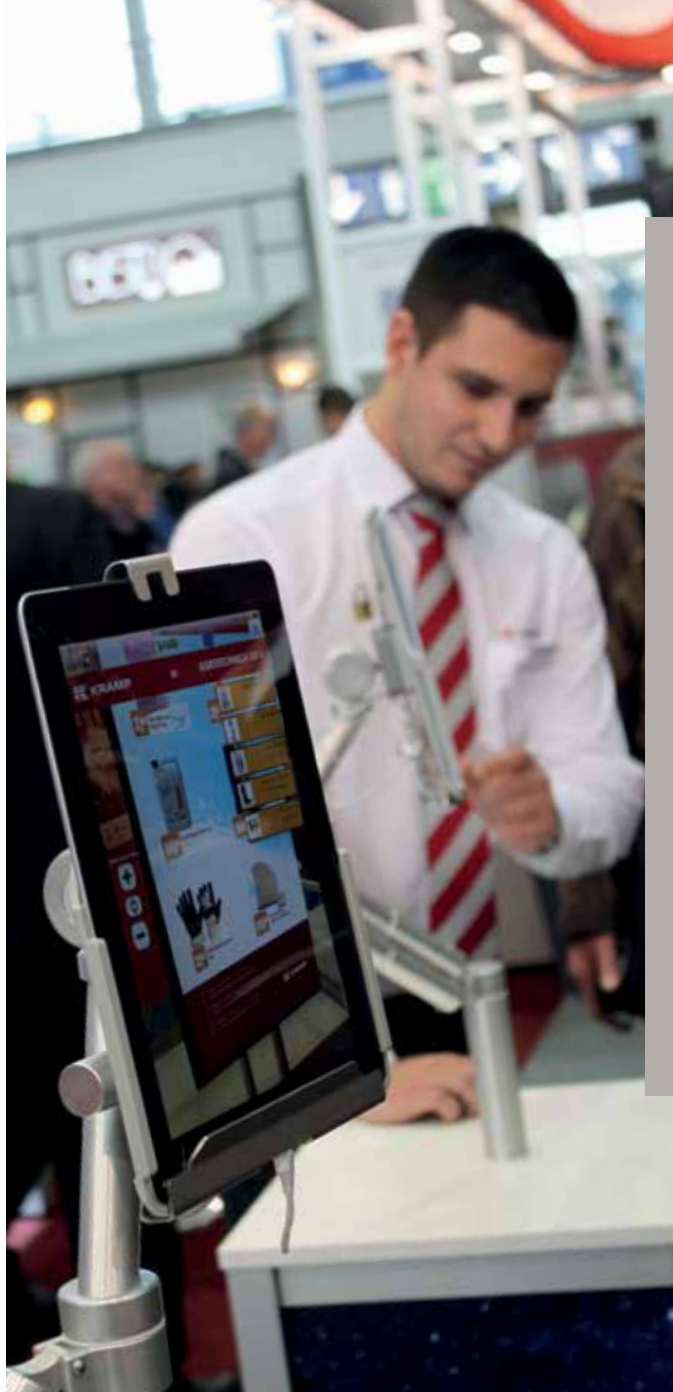
Kramp aktiv in ganz Europa

Entdecken und Begegnen

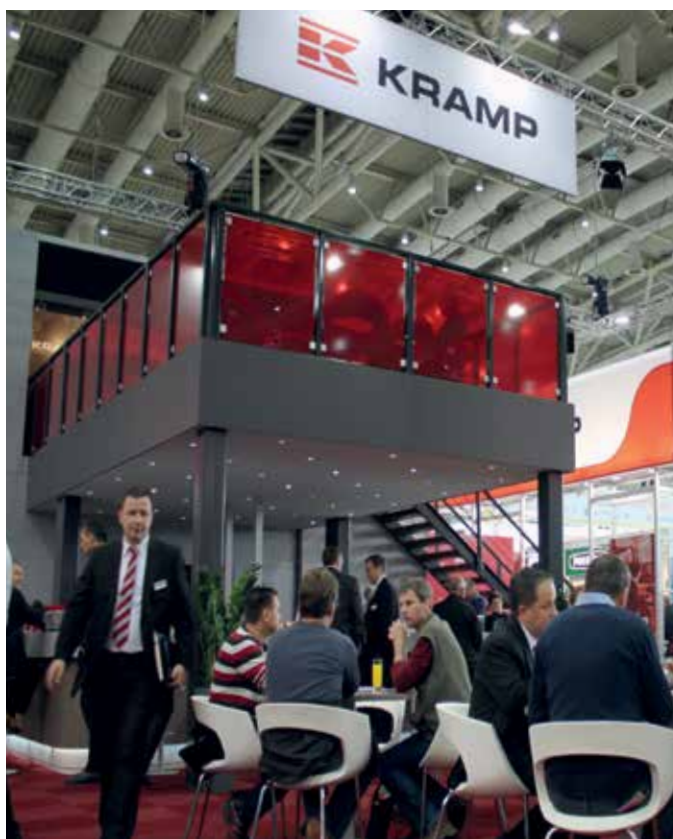
Im Laufe eines Jahres präsentiert sich Kramp auf unterschiedlichsten Veranstaltungen in ganz Europa. Von sehr großen Messen wie der Agritechnica 2013 bis hin zu kleineren Veranstaltungen wie dem Salon Vert in Frankreich.

Daneben laden wir unsere Kunden auch immer wieder gerne zu Besuchen in einer unserer Kramp Niederlassungen ein. So fand zum Beispiel im vergangenen Jahr in Varsseveld erstmals der OEM-Engineering-Tag statt – mit großem Erfolg. Veranstaltungen dieser Art möchten wir im Jahr 2014 ausweiten.

Messen bieten zahlreichen Besuchern die Möglichkeit, die neuesten Techniken persönlich kennenzulernen. Zudem sind diese Veranstaltungen eine ideale Gelegenheit für Kunden und Unternehmen, miteinander in Kontakt zu kommen und bestehende Beziehungen zu vertiefen. ■



Der Stand von Kramp ist auf Messen in ganz Europa Anlaufstelle für zahlreiche Besucher.



FOTOS GIBT'S BEI
[google.com/+kramp](https://www.google.com/+kramp)



Auf folgenden Messen finden Sie uns:

Frankreich

Im März, April und November sind wir zu Gast bei den Customer Forums in Frankreich, im September auf dem Salon Vert und bei Univert.

Spanien

In Spanien ist Kramp während der dritten Septemberwoche auf der Epagri zu finden. Eine Woche später sind wir bei der Espace Emeraude aktiv. In der zweiten Oktoberwoche steht Planet M auf dem Programm.

Italien

Die EIMA International ist in Italien eine bekannte und wichtige Messe im Bereich Landtechnik und Ackerbau: Wir sind dabei. Zu den Messe-Themen zählen auch Gartenbau und Pflege von Grünanlagen. Die EIMA International öffnet vom 12. bis 16. November in Bologna bereits zum 41. Mal ihre Tore.

Deutschland

Jetzt schon vormerken: Vom 7. bis 9. November 2014 findet in Strullendorf die Hausmesse Kramp Open statt. Mehr dazu im kommenden Focus.

Und hier sind wir bereits gewesen:

Obwohl dieses Jahr erst drei Monate alt ist, gab es schon zahlreiche wichtige Aktivitäten. Der Start in die Messesaison begann im Januar noch relativ ruhig mit der Scar in Frankreich. Bereits im Februar standen dann mehrere Veranstaltungen auf dem Programm: In Belgien fand der Kramp OEM-Engineering-Tag statt.

In Spanien konnten Kunden uns während der zweiten Februarwoche auf der FIMA besuchen. Mit mehr als tausend Ausstellern auf über 133.000 m² war die Messe ein großer Erfolg. Gut 200.000 Besucher aus 60 Ländern kamen nach Zaragoza, um sich über die Neuheiten zu informieren.



Der OEM-Engineering-Tag wird jetzt nicht nur in den Niederlanden, sondern auch in Belgien veranstaltet.

WAS KOSTET DIESE LANDMASCHINE?

**BEWERTEN SIE
MIT LECTURA
ONLINE**



valuation.lectura.de



Mitarbeitermanagement im Fachbetrieb – Teil 1

Ungenutzte Ressourcen ausschöpfen

Nachwuchs rekrutieren und gute Mitarbeiter halten – angesichts der demografischen Entwicklung sind das auch in der Landmaschinen- und Motorgerätebranche zwei der größten Herausforderungen. In unserer vierteiligen Focus Serie gibt

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte vom Bundesverband LandBauTechnik Anregungen und Tipps rund ums Mitarbeitermanagement.

Taufrisch kommt die Botschaft nicht daher: Mitarbeitermanagement wird in Zukunft in jedem Betrieb Chefaufgabe. Gehört hat man das schon, man ahnt auch, worum es geht: Angesichts sinkender Geburtenzahlen stehen wir in Handel und Handwerk vor zwei Problemen. Einerseits müssen wir versuchen, den Nachwuchs sicherzustellen – und zwar den qualifizierten. Andererseits müssen wir die – in aller Regel bestens ausgebildeten Mitarbeiter – halten.



Starke Typen sind gefragt

Die erste Aufgabe haben wir bereits angegangen. Zwar verfügt unsere kleine Branche nicht über die Marketingetats von Porsche oder Mercedes, doch immerhin ist es erstmals gelungen, dass Hersteller, Dienstleister, Handel und Handwerk in der Landmaschinen- und Motorgerätebranche nachwuchswerbetechnisch an einem Strang ziehen, seit es dafür die „starken Typen“ als übergreifende Marke gibt. Die zweite Runde der Kampagne läuft bereits. Die jungen Leute sollen nun dort abgeholt werden, wo sie aktiv sind: in den Online-Kanälen. Parallel kann sich jeder unter www.starke-typen.info mit Materialien für das Ausbildungsmarketing eindecken.

Der Erfolg ist nicht aus der Welt zu diskutieren: Der Mechaniker für Land- und Baumaschinentechnik ist einer der ganz wenigen Berufe in Deutschland, dessen Zahlen steigen. Während die Wirtschaft, das Handwerk insgesamt, die großen Brüder aus Metall und Kfz über sinkende Ausbildungs- und Gesellenprüfungszahlen lamentieren, kommt die kleine Land- und Baumaschinenbranche an dieser Stelle mit z. T. zweistelligen Pluswerten um die Ecke! Es tut sich etwas. Unser Beruf hat die breiteste thematische Aufstellung: Man lernt eben nicht nur, Teile auszutauschen, sondern hat eine breite Palette an späteren Einsatzmöglichkeiten. Das eröffnet Chancen in verschiedenen Branchen und auch in den Betrieben. Rekordverdächtig niedrige Abbrecherquoten belegen dies.

Klischees ausräumen

Und: Unsere Branche hat darüber hinaus noch erhebliche ungenutzte Ressourcen. Gerade 0,6 % beträgt der Anteil Mädchen unter allen Auszubildenden, lediglich 0,5 % gar der von Jugendlichen ohne deutschen Pass. Bei diesem Frauenanteil muss man sich fragen, wie das kommt. Als Antwort kommen meist Klischees: Man müsse eigene Sozialräume für Mädchen anbauen, Mädchen seien zu schwach, ein Getriebe anzuheben und ähnliche Diskussionskiller. Wer sich damit zufrieden gibt, okay. Aber zielführend ist das nicht. Fragen Sie einmal Kollegen, die Mädchen ausbilden oder bereits beschäftigen, nach deren Erfahrungen. Fragen Sie nach dem innerbetrieblichen Klima, fragen Sie danach, wie Kunden reagiert haben, fragen Sie nach Freundlichkeit, Höflichkeit, Pünktlichkeit. Und fragen Sie ihre Werkstattjungs, wie häufig die noch Getriebe durch die Gegend tragen – man wird laut lachen. Wer heute Arbeitsschutz ernst nimmt, weiß wie wichtig jegliche technische Hilfsmittel sind, die den Körper



**Unser Beruf hat die
breiteste thematische
Aufstellung.“**

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte

entlasten. Dies gehört heute einfach zu einem zukunftsfähigen Mitarbeitermanagement.

Attraktiv und überzeugend

Womit wir wieder beim Thema wären: Mitarbeitermanagement. „Fühlen sich die Mitarbeiter nicht wohl im eigenen Unternehmen, werden alle nach außen gerichteten Maßnahmen zwecklos“, sagte Prof. Hans-Joachim Flocke, von der FOM Hochschule für Ökonomie & Management, auf den Landtechnischen Unternehmertagen 2013 und zitierte damit eine wissenschaftliche Studie seines Hauses: „Die Stimmung im Unternehmen hat entscheidenden Einfluss auf die Möglichkeit, qualifizierten Nachwuchs zu gewinnen.“ Stimmt es intern nicht, brauche ich gar nicht erst schön zu tun. „Employer branding“ heißt das auf Neudeutsch, also etwa „den Mitarbeiter als Botschafter des eigenen Unternehmens ausbauen“, ihn als authentischen Vertreter des eigenen Unternehmens sehen und entsprechend „zufriedensieren“. Wie also mache ich meine Mitarbeiter zufrieden? Sie als Drückeberger sehen, die mir nur mein hart erarbeitetes Geld wegnehmen wollen, ist sicher kein vielversprechender Ansatz; ebenso wie man sich von einseitig hierarchischem Gedankengut befreien sollte. Nein: Mitarbeiter wollen leisten! Davon ausgehend muss sich der Unternehmer fragen, wie er ein Umfeld schafft, in dem ein Optimum an Leistungsbereitschaft gedeihen kann. ■



Mich überzeugt, dass die Lagerfächer auf den Lieferscheinen angegeben werden, wenn die Ware bei uns eintrifft.“

*Bernardus Visser, Lagerleiter,
Van Ackeren Landtechnik GmbH in Rees*

Einfacher bestellen mit EDI

Direkter Austausch wichtiger Daten

Erstklassige Kundenorientierung, nachhaltiger Service, schnelle Verfügbarkeit – mit diesen Schlagworten lassen sich die Kernkompetenzen der Van Ackeren Landtechnik im nordrhein-westfälischen Rees beschreiben. Seit vielen Jahrzehnten ist das Unternehmen ein kompetenter Ansprechpartner für seine Kunden im Bereich Landtechnik.

Sämtliche Aufträge und Warenbewegungen des Unternehmens hat Bernardus Visser, Lagerleiter, im Blick. Mit Hilfe des Warenwirtschaftssystems Orbis verwaltet er diese. Für die Übertragung seiner Artikelbestellungen nutzt Bernardus Visser seit verganginem Jahr die clevere Schnittstellenlösung EDI.

Vor EDI war es für den Lagerleiter eine zeitraubende und arbeitsintensive Aufgabe, den Shop-Vorrat aufzufüllen. „Ich habe täglich alle Regale kontrolliert und notiert, was aufgefüllt werden musste“, berichtet Bernardus Visser. Die komplette Bestellung musste von Hand eingegeben und noch einmal kontrolliert werden. „Das Aktualisieren des Shops war damit fast schon eine Vollzeitbeschäftigung“, so der Lagerleiter.

Dank EDI gelingt es, auf einfache Weise die Daten aus dem eigenen Warenwirtschaftssystem direkt an Kramp zu übertragen. „Der Austausch von Produktinformationen, Preisen oder Artikelnummern geht schnell und effizient von der Hand. Besonders überzeugt hat mich, dass die Lagerfächer auf den Lieferscheinen angegeben werden, wenn die Ware bei uns eintrifft – ein toller Vorteil! Generell ist EDI eine gute Alternative zur Bestellung über den Kramp Webshop“, sagt Bernardus Visser. Zukünftig könnte sich der Lagerleiter sogar vorstellen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine oder Rechnungen im EDI-Format zu erstellen. „Wir sind für jeden Optimierungsvorschlag offen“, so Bernardus Visser. ■

Facebook-Fan der ersten Stunde

Aktiv an allen Fronten

Ob Facebook, YouTube oder Twitter: Vor dem Niederländer Henk Hissink ist kein Social Media-Kanal sicher. Vor allem nicht, wenn es um seine Leidenschaft für Kramp geht. Henk Hissink sitzt beim Facebook-Auftritt von Kramp Benelux seit der ersten Stunde in der ersten Reihe. Kein Puzzle, keine Aktion gehen an ihm unbeantwortet vorüber. In Rekordzeit postet der emsige Niederländer eine Antwort um die andere.

Die Focus-Redaktion schließt Wetten ab: Hinter dem Nutzerprofil steckt sicher ein junger Mann, im Besitz der neuesten Smartphone-Generation, bereit immer und überall zu posten. Wir staunen nicht schlecht, als sich zeigt, dass Henk Hissink ein aktiver Mittvierziger ist, der ausschließlich seinen PC für die sozialen Medien nutzt. „Ich finde es wichtig, dass Unternehmen wie Kramp bei Social Media aktiv sind. Dadurch verringert sich die Hemmschwelle, mit Kramp Kontakt aufzunehmen. Man sieht, dass dort Menschen wie du und ich arbeiten und lernt das Unternehmen von einer anderen Seite kennen“, erklärt Hissink.

Seiner Meinung nach sollten Unternehmen Kunden nicht nur über Preise oder Aktionen an sich binden, sondern auch den persönlichen Kontakt pflegen. Über Facebook bietet Kramp seinen Kunden die Möglichkeit, interaktiv zu agieren, Fragen zu stellen und Einblicke zu gewinnen. Das inspiriert. Henk Hissink hat schon die ein oder andere Idee, wie Kramp seinen Kunden so neue Impulse bieten kann: „Es wäre schön, wenn es auf YouTube einen Film gäbe, der den gesamten Bestellprozess zeigt. Das könnte viele interessieren.“ Seit November 2013 können auch Facebook-Fans aus Deutschland, Österreich und der Schweiz Kramp unter www.facebook.de/KrampGmbH folgen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare!



Poste dein Feedback
facebook.com
/KrampGmbH



Videos ansehen
youtube.com
/krampgroep

Bleib bestens informiert
twitter.com
/KrampGroup



Fotos gibt's bei
google.com
/+kramp

Nachhaltigkeit von Verpackungen

Oft ein falsches Bild

Verpackungen haben oftmals einen schlechten Ruf, denn sie landen als Müll am Straßenrand, sind umweltschädlich und letztlich nur ein Wegwerfartikel. Aber sie haben auch eine andere, nachhaltige Seite: Sie schützen Produkte, machen sie haltbar und transportfähig und sind in vielen Fällen recycelbar. In dieser ersten Ausgabe von „Beim Experten nachgefragt“ kommt Léon Arends, Verpackungsexperte von Kramp, zu Wort.

Ist der schlechte Ruf von Verpackungen gerechtfertigt?

Nein, und es ist schade, dass viele ein so falsches Bild von Verpackungen haben. Wir wenden europäische Richtlinien an, und das bedeutet, dass Verpackungen drei Anforderungen erfüllen müssen: Sie müssen in einem Verhältnis zum Produkt stehen. Beispielsweise dürfen kleine Stifte nicht in großen Schachteln verpackt werden. Sie müssen weitgehend recycelbar sein und dürfen keine Schwermetalle wie Chrom und Blei enthalten. Bei Kramp achten wir streng darauf, dass unsere Verpackungen diese Anforderungen erfüllen. Am liebsten gehen wir aber noch einen Schritt weiter. Diese Anforderungen haben wir in unseren „Nachhaltigkeits-Leitlinien“ aufgenommen.

Für Verpackungen aus Papier kann Altpapier verwendet werden. Gibt es Alternativen für Plastik?

Viele wissen nicht, dass der Rohstoff für Plastik ein Reststoff der Kraftstoffproduktion ist. Leider bleibt da noch das alte CO₂, das wir verwenden. Doch es gibt Neuentwicklungen im Bereich Biokunststoffe, die ich als Verpackungstechnologe aufmerksam verfolge. Außerdem ist auch Plastik größtenteils recycelbar. Zurzeit untersuchen wir, ob wir unsere Blisterverpackungen nicht aus Polyester anstatt PVC herstellen können. Polyester lässt sich sehr gut recyceln. Das beste Beispiel dafür sind Getränkeflaschen oder Fleecepullis.

Gibt es weitere Entwicklungen im Umweltschutz?

Ja, sicher. So wurde in der Vergangenheit hochwertiges Papier als Füllmaterial verwendet. Das war Verschwendung. Wir nutzen jetzt Papier, das zu 100 % aus Recycling stammt. Ein anderes Beispiel sind unsere roten Kramp Boxen, die in vielen Ländern eingesetzt werden. Zudem achtet Kramp seit langem auf konsequente Mülltrennung.

Können Kunden auch Vorschläge einreichen?

Sehr gerne! Wir nehmen uns jeden Vorschlag zu Herzen. Momentan beschäftigen wir uns mit einer wiederverschließbaren Verpackung für Befestigungsmaterial. Einer unserer Kunden gab den Anstoß dazu.

Welche Rolle spielen Verpackungen bzgl. Nachhaltigkeit?

Wir beschäftigen uns ständig mit People, Planet, Profit, und zwar gemeinsam mit unseren Kunden und Lieferanten. Als innovatives Unternehmen möchten wir bei neuen Entwicklungen vorne mitspielen. Verpackungen sind die ideale Visitenkarte. ■

Léon Arends ist Experte für den Bereich Verpackungen. „Wir versuchen stets, eine nachhaltige Lösung zu finden.“

IMMER BESTENS INFORMIERT
#asktheexpert



Mit Kunden und Lieferanten zur Win-win-Situation

Kramp setzt auf Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit. Das mag für viele nach Trend oder Modeerscheinung klingen. Trotzdem ist die Entscheidung, nach diesem Prinzip zu arbeiten, ein logischer Schritt. Außerdem ist Nachhaltigkeit viel mehr als das bloße Beachten von Umweltaspekten.

Natürlich spielt die Sorge um unsere Umwelt eine große Rolle, aber nachhaltiges Unternehmertum geht darüber hinaus. Einfach formuliert besteht nachhaltiges Unternehmertum (oder sozial verantwortliches Unternehmertum) aus den drei P: People, Planet, Profit. Wenn diese drei P sich überschneiden, entsteht ein ideales Szenario.

Kramp hat sich bewusst für nachhaltiges Unternehmertum entschieden. Vieles tun wir bereits auf nachhaltige Art und Weise, doch jetzt geht es darum, Verbesserungsmöglichkeiten zu formulieren und die Zusammenarbeit mit

Lieferanten im gemeinsamen Gespräch zu optimieren. „Dabei kann es um den Austausch von Informationen, das Nachdenken über Verpackungen oder die Straffung der Produktion gehen. Lauter Dinge, mit denen eine Win-win-Situation erreicht wird“, erläutert Gerrit Cazemier.

Gerrit Cazemier beschäftigt sich als Category Manager intensiv mit nachhaltigem Unternehmertum bei Kramp. Er nennt ein Beispiel: „Nehmen wir die Art und Weise, wie Produkte verpackt werden. Wenn wir hier etwas verbessern, können wir Verpackungsmaterial einsparen und benötigen beim Trans-

port weniger Platz, was wiederum zu niedrigeren Kosten führt. Letztendlich ergibt sich dadurch dann ein Preisvorteil für die Lieferanten und Kunden. Und weil es um Einsparungen beim Transport geht, profitiert davon auch die Umwelt.“

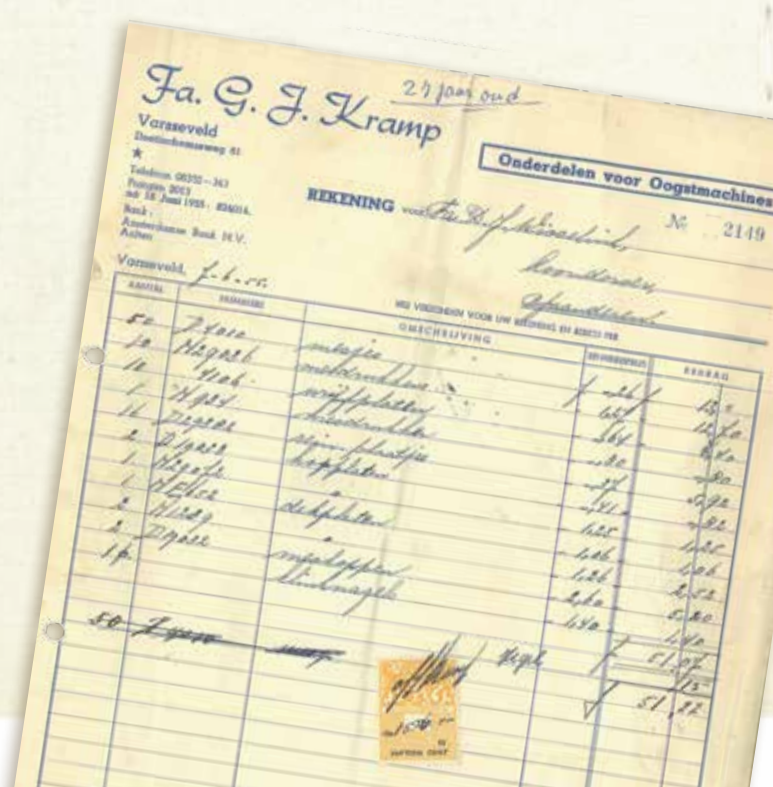
Für Cazemier hat sich in der Gesellschaft bereits einiges verändert, die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten nimmt zu. Dabei agieren wir noch auf einem relativ konservativen Markt. Wenn man hingegen die Endverbraucher betrachtet, sieht man, dass diese bereits seit Jahren nachhaltig arbeiten. Landwirte müssen alleine schon wegen der Gesetzgebung auf Dinge wie Düngemittel achten. Zudem hat sich der biologische Landbau stark entwickelt. „In dieser Hinsicht können wir noch dazulernen. Wir sind schließlich auf einem Markt aktiv, der vor allem reaktiv funktioniert und Änderungen erst dann durchführt, wenn neue Bestimmungen in Kraft treten. Hier könnten wir stärker proaktiv arbeiten“, so Gerrit Cazemier. Kramp hat einen „Supplier Code of Conduct“ formuliert und arbeitet mit einigen Lieferanten an einer Best Practice. Auf diesem Weg versuchen wir, Absprachen mit Lieferanten zu treffen und dabei die drei P zu beachten. Das heißt, unser Personal und die Umwelt im Auge zu behalten, ohne dabei das Profitstreben zu vergessen. In den kommenden Focus-Ausgaben erfahren Sie mehr über nachhaltiges Unternehmertum. ■

Die Anfänge von Kramp

Vom Schlosser zum Pionier

Jm Jahr 1917 kam auf dem Hof der Familie Kramp in Varsseveld der kleine Johan zur Welt. Er war das fünfte und jüngste Kind der Familie. Eins war schnell klar: Eine Zukunft als Landwirt war ihm nicht beschieden. Auch Johans Vater wusste nicht, welchen Beruf sein Sohn einmal ergreifen könnte: „Was aus Johan einmal werden soll, das weiß ich nicht. Er taugt einfach zu nichts.“ Johan selbst war sich sicher: Er wollte Schlosser werden.

Als Johan mit 14 Jahren von der Schule kam, setzte er sein Vorhaben in die Tat um und stieg als Fahrradschlosser in das Berufsleben ein – allerdings ohne Lohn. Sein Vater war damit nicht einverstanden und sah sich deshalb nach einer anderen Arbeitsstelle für ihn um. Zwischen Varsseveld und Terborg gab es einen Landmaschinenbetrieb, und dort klopfte Vater Kramp an – mit Erfolg. Johan konnte dort als Schlosser anfangen. Als der zweite Weltkrieg ausbrach, verschlechterten sich die Bedingungen zunehmend. Johan blieb zu Hause und dachte darüber nach, wie es weitergehen sollte.





An seiner ersten Arbeitsstelle begann Johan Kramp als Fahrradmechaniker, bevor er dort mehr und mehr auch mit Traktoren und Landmaschinen arbeitete.



Wohin mit all den Waren? Um seine Platzprobleme zu lösen, mietete Johan Kramp die Garage dieses Hotels in Varsseveld.



Mit diesem Volkswagen Bulli war Johan Kramp nach Geschäftsschluss unterwegs, um seine Lieferanten zu besuchen und sein Lager aufzufüllen.



Unversehens ergab sich eine neue Chance. Im Jahr 1951 erfuhr der damals 34 Jahre alte Johan Kramp, dass die Firma Reesink in Zutphen den Handel mit Ersatzteilen für Mähmaschinen einstellen wollte. Sofort machte er sich auf den Weg

und sah sich die Bestände an. Rund heraus fragte er nach dem Preis: „Was wollen Sie dafür haben?“ Statt einer Antwort bekam er die Gegenfrage gestellt: „Sagen Sie mir lieber, was Sie mir dafür geben wollen.“ Johan Kramp bot ihm 6.600 Gulden an. „Wie kommen Sie denn auf den Betrag?“, fragte ihn sein Gegenüber. „Ganz einfach“, sagte Kramp, „mehr habe ich nicht.“ Damit war der Kauf abgeschlossen und Johan Kramp Eigentümer eines kompletten Bestands an Ersatzteilen für Mähbalken. Wo aber sollte er damit hin? Er entschloss sich zum Bau seines ersten eigenen Lagers.

Johan Kramp arbeitete Tag und Nacht. Er hatte inzwischen geheiratet und musste eine Familie ernähren. Seine Frau unterstützte ihn tatkräftig. Erst nach ein paar Jahren kam mit Hendrik Essink der erste Mitarbeiter zu Kramp. Die Kunden erkannten schnell: Kramp hat nicht nur Ersatzteile, sondern auch Kompetenz zu bieten. Schon Mitte der Fünfzigerjahre wurde der erste Katalog herausgebracht – ergänzt durch technische Zeichnungen sowie Erläuterungen. Diese Zusatzinformation machte das Bestellen schon damals einfach.

Das Wachstum des Ersatzteilgeschäfts wurde durch den Vormarsch des Traktors und die zunehmende Mechanisierung der Landwirtschaft gefördert. Die Nachfrage nach Traktoren und landwirtschaftlichen Maschinen stieg, und das kam dem Pionier Johan Kramp zugute. Das Lager musste mehrfach vergrößert werden. Langsam, aber sicher wuchs der junge Betrieb zu einem vielversprechenden Unternehmen heran.





Gopart Mehrzweckfett

Kunden testen für Kunden

Das **Gopart Mehrzweck 30400GP** ist als zuverlässiges Schmiermittel für Kraftfahrzeuge, Baumaschinen und landwirtschaftliche Geräte beliebt. Kunden aus Deutschland, den Niederlanden, England und Frankreich haben das Produkt aus unserem Webshop auf Herz und Nieren geprüft. Lesen Sie in unserem Test, wie das Schmierfett abgeschnitten hat.

Technische Daten

- wasserbeständig, lithiumverseiftes Mehrzweckfett auf Mineralölbasis
- geeignet für die Schmierung von Wälz- und Gleitlagern
- Tropfpunkt bei ca. 190° C.
- Temperaturbereich -35° C bis +120° C



30400GP

 **Ergebnis**



Qualität und Anwendbarkeit

Temperaturbeständigkeit

Lebensdauer und Belastbarkeit

Passend für gängige Fettpressen

Würden Sie das Produkt weiterempfehlen?



Adrie Provoost

Gebr. Westrate BV (NL)

Ein zuverlässiges Produkt mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Im Großen und Ganzen ist die Temperaturbeständigkeit des Fetts in Ordnung.

Bei der Schmierung von Wälzlagern hat es sich sehr gut bewährt.

Ich habe nur eine Fettpresse ausprobiert.

Natürlich, wir bieten das Fett in unserem Shop zum Verkauf an.



Tom Bigwood

Bigwoods (UK)

Ich würde die Note gut für das Schmierfett vergeben.

Das Fett ist meiner Erfahrung nach auch für tiefe Temperaturen geeignet.

Lange haltbar, schmiert auch bei höheren Belastungen.

Ja, das Fett ist auch kompatibel für andere Fettpressen.

Ein Fett, das man seinen Kunden durchaus empfehlen kann.



Charlie Gentilleau

Charlie Loisirs Motorculture (F)

Hohe Qualität und Beständigkeit zum überzeugenden Preis.

Es funktioniert prima auch bei unterschiedlichen Temperaturen.

Ich finde die Lebensdauer zu dem Preis ok.

Sowohl meine Kunden als auch ich hatten keinerlei Probleme mit dem Produkt.

Für den täglichen Einsatz ein empfehlenswertes Produkt.



Carsten Gangelhoff

Johannes Terhart GmBH (D)

Mit Qualität und Anwendbarkeit sind wir zufrieden.

Bei hohen Temperaturen im Sommer wird das Fett schnell dünnflüssig.

Das Fett ist auch bei größerer Belastung einsetzbar.

Ein klarer Pluspunkt: Es ist universell in allen Fettpressen nutzbar.

Ausgehend von unseren Erfahrungen würde ich das Fett empfehlen.

Kramp Datenbank beschleunigt Ersatzteilsuche

Macht den Schlepper schneller fit

Sie suchen Ersatzteile für einen bestimmten Schleppertyp? In unserem Kramp Webshop werden Sie garantiert fündig. In den vergangenen Monaten haben unsere Experten intensiv an der Entwicklung einer Datenbank gearbeitet, die Sie ab sofort für die Suche nach dem gewünschten Schlepper-Ersatzteil nutzen können.



Teile im Webshop

John Deere: 3.500 Produkte

Case: 3.000 Produkte

New Holland: 2.500 Produkte

Mit der Datenbank haben Sie direkten Zugriff auf ein umfassendes Sortiment an Ersatzteilen zahlreicher namhafter Traktormarken. Sie erhalten alles aus einer Hand und sparen auf diese Weise nicht nur Zeit, sondern auch Frachtkosten.

Bei Kramp beschäftigt sich ein neunköpfiges Team mit dem Projekt „Schlepper-Ersatzteile per Datenbank“. Andy Sapwell, Projektleiter und OEM Database Manager, ist davon überzeugt, dass sich die Bestellung von Ersatzteilen durch die Datenbank vereinfacht: „Unser Ziel ist, es unseren Kunden möglichst einfach zu machen. Alle Ersatzteile finden sich in einem einzigen Webshop. Sie benötigen beispielsweise eine Pumpe

mit einer bestimmten Typennummer für einen Traktor. Wenn Sie nach diesem Ersatzteil suchen und dazu den Namen oder die ursprüngliche Ersatzteilnummer eingeben, finden Sie das Originalteil oder eine passende Alternative.“

Schon jetzt sind alle Ersatzteile für die Schleppermarken John Deere, Case, New Holland und Steyr per Datenbank verfügbar. Weitere renommierte Marken kommen in Kürze hinzu. „Wir möchten aber nicht nur ein komplettes Portfolio für Schlepper anbieten. Auch Ersatzteile für Erntemaschinen sowie Forst und Garten sollen zukünftig in die Datenbank integriert werden“, erklärt Andy Sapwell. ■





Farmer`s Shop in Merklingen

Mekka für Unimog-Fans

Weit sichtbar ragt der Kirchturm über die Dächer Merklingens auf der Schwäbischen Alb rund 20 Kilometer nordwestlich von Ulm. Doch bekannt ist Merklingen nicht für seinen Kirchturm, sondern für die Backspezialität Nudla. Aber nicht nur. Die schwäbische Gemeinde ist auch Anlaufstelle für Anhänger des Alleskönners Unimog.

Schuld daran ist Hans Baumann. Er ist selbst ein überzeugter Fan der Allradfahrzeuge und handelt mit Unimogs aller Baureihen und Leistungsklassen. Bereits seit 1986. Seine Kunden sind professionelle Nutzer aus der Land- und Forstwirtschaft, aber auch aus der Kommunalwirtschaft. Ergänzt wird das Angebot durch einen Agrarhandel und den Farmer`s Shop. Den managt Bianca Baumann. Heute ist „Bauern-Sonntag“, Nieselregen statt Schnee. Auf den Feldern ist Winterruhe, für die Waldarbeit ist das Wetter zu schlecht und in den Kommunalbetrieben stehen die Winterdienstfahrzeuge bereit. Anders sieht es im Farmer`s Shop aus. Da ist heu-

te Highlife. Am Tresen nimmt Bianca Baumann gerade die Bestellung für einen Dichtungs-Satz für eine Schlepperhydraulik entgegen. Einige Meter weiter berät Karin Zeifang eine Kundin: Das Pferd von Petra Schaufler hat geschwollene Gelenke. Karin Zeifang empfiehlt die Teufelskralle, entzündungshemmend und schmerzstillend. Zeitgleich suchen Unimog-Fans im Shop nach Ersatzteilen für ihre alten Schätze oder Sammler-Modelle. So wie Christoph Ruhland, er hat für seinen Unimog 403, Baujahr 1967 eine Motorschalldämmung gesucht und gefunden. Mit einem Unimog 401, Westfalia-Froschaug 1:18 in der Hand, geht Jan Allgöwer zur Kasse. Marianne Goggele

holt währenddessen einen Scheinwerfer für den U 400, Baujahr 2005, aus dem Lager, das nicht viel kleiner ist als der Shop. Der Scheinwerfer wird gleich abgeholt.

Schon die Kleinsten sind Experten

Es ist was los im Farmer`s Shop! Auf 300 Quadratmetern Verkaufsfläche finden sich über 3.000 Artikel. Das Besondere: Hier bekommt man all das, was es für die Erwachsenen gibt, auch in „Kindergrößen“. Und während die jährliche Spielzeugmesse in Nürnberg jeweils nur einige Tag läuft, ist in Baumanns Farmer`s-Shop ganzjährig Spielzeugmesse. Vertreten sind so

ziemlich alle Marken wie Schuco, Weise Toys, epoche, Märklin für die Modell-Sammler sowie Unimogs in Kindergrößen von Bruder, Siku oder Rolly Toys. Und auch die kleinen Kunden sind schon echte Experten: Vor einem der Gokarts von Berg diskutieren Julian und Luca, beide elf, ernsthaft über die Vorzüge. Der neunjährige Niklas hat sich hingegen schon entschieden, er marschiert mit zwei Metallbaukästen von Tronico und Lego entschlossen auf die Kasse zu. Das gibt sein Budget zwar nicht ganz her, aber auch seine Mutter scheint bei ihrer Suche erfolgreich gewesen zu sein. Beste Voraussetzungen also für eine Budgetaufstockung. Zwei potenzielle Gokart-Fahrer fragen Bianca Baumann nach einer möglichen Testfahrt. Sie gibt grünes Licht: „Hier drin aber nur Schritttempo und draußen auf dem Hof die Augen auf!“

Für die Kunden nur das Beste

Dort steht ein ganzes Spalier von Unimogs und Anbaugeräten. An einigen der Geräte machen sich zwei Herren mit Fotoapparat, Maßband und Notizblock zu schaffen. Das Team von Schuco vermisst den Schneepflug und den Salzstreuer für den Unimog 1600. Als Modell wurde der Unimog bereits vor einigen Jahren auf der Spielzeugmesse präsentiert. Schneepflug und Salzstreuer sollen nun folgen. Vorher wird Maß genommen – am Original und wie bereits beim Unimog auf dem Hof von Baumanns. Und auch drinnen kehrt an diesem Tag nur selten Ruhe ein: Sobald alle Shop-Besucher versorgt sind und einer aus dem dreiköpfigen Team abkömmlich ist, nutzt er die Zeit, um im Lager die Online-Bestellungen versandfertig zu verpacken oder Kunden zu benachrichtigen, deren Ware im Farmer`s-Shop zur Abholung bereit liegt. Schließlich sollen auch sie nicht lange auf die ersehnten Pakete warten. ■

„Bei uns ist das ganze Jahr über Spielzeugmesse.“

Hans Baumann



Früh übt sich, wer ein Experte werden möchte. Der Farmer's Shop ist ein Paradies für den landwirtschaftlichen Nachwuchs.

Bei Baumanns bleibt kein Wunsch offen: Das Angebot an Unimogs ist breit gefächert, auch An- und Umbauten sind kein Problem.

POSTE DEIN
FEEDBACK 





Andrea Mölders - HR



STECKBRIEF

Name: Andrea Mölders

Alter: 42

Start bei Kramp: April 2007 als Personalreferentin DACH

Heute tätig als: HR-Managerin Deutschland, Österreich und Schweiz sowie Süd- und Osteuropa

Hobbies: Ich koche gerne für andere, bin begeisterte Hobby-Gärtnerin und halte mich mit Pilates fit.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft:

Die Ziele unseres Unternehmens sind vielseitig und anspruchsvoll. Ich sehe meine Aufgabe vor allem darin, die Anforderungen des HR-Bereichs mit diesen Zielsetzungen in Einklang zu bringen. Natürlich spielt hier die Zufriedenheit der Mitarbeiter eine erhebliche Rolle. Sie sind der Motor des Unternehmens. Privat widme ich jede freie Minute meiner Familie. Da ich beruflich viel unterwegs bin, steht in der Freizeit mein Sohn an erster Stelle.

Dein Highlight bei Kramp:

Grundsätzlich finde ich die offene Unternehmenskultur sehr angenehm. Aufgeschlossen gegenüber unterschiedlichen Kulturen und Mentalitäten zu sein – das macht für mich Kramp aus. Ob Italien, Polen oder Deutschland, die Hilfsbereitschaft geht weit über die Grenzen hinaus.

Ein Wunsch für die Zukunft:

Wir wollen den Bereich HR weiter optimieren. Nur wenn sich die Mitarbeiter wohl fühlen, erreichen wir unsere Ziele. Verbesserungsvorschläge sind dabei sehr hilfreich. Man muss genau zuhören und sollte sich nicht allein auf die Ergebnisse von Mitarbeiterbefragungen verlassen. ■



Thorsten Niemann - Marketing mit Schwerpunkt Social Media

STECKBRIEF

Name: Thorsten Niemann

Alter: 27

Tätig als: Im Februar 2013 startete ich als Praktikant im Kramp Marketing. Seit 1. Januar 2014 bringe ich meine Ideen vor allem im Bereich Social Media ein.

Hobbies: In meiner Freizeit treibe ich gerne Sport – bevorzugt Fußball. Aber auch reisen gehört zu meinen Leidenschaften.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft:

Zum einen würde ich gerne die Kontinente bereisen. Da ich zudem selbst sehr sportaffin bin, würde ich mich freuen, in naher Zukunft meinen Kinder bei ihren sportlichen Aktivitäten zusehen zu können. Beruflich fokussiere ich mich darauf, alle Herausforderungen zu meistern und mich auch persönlich weiterzuentwickeln.

Motto: Charlie Chaplin hat einst gesagt: „Ein Tag ohne Lächeln ist ein verlorener Tag.“ Dieses Motto teile ich absolut. Ich bin ein spontaner, lebensfroher Mensch, der versucht, negativen Gedanken nicht zu viel Spielraum einzuräumen.

Dein Highlight bei Kramp:

Die Agritechnica 2013 in Hannover hat mich sehr beeindruckt. Von der Planung bis zur Umsetzung konnte ich alle Prozesse miterleben und meinen Teil beitragen. Alle Mitarbeiter haben gemeinsam an einem Strang gezogen, sodass die Messe ein voller Erfolg wurde.

Welche(n) Kollegin/Kollegen sollen wir in der nächsten Ausgabe des Focus interviewen?

Ich könnte mir einen der Focus-Redakteure gut vorstellen. Ich finde es interessant zu erfahren, wer sich hinter den Textern verbirgt. ■

Neu: Seminar Elektro-Hydraulik

Technik für große Kräfte und Lasten

Elektrik oder Hydraulik – das ist hier die Frage? Im neuen Seminar der Kramp Academy werden beide Bereiche in einem Kurs behandelt. Und das aus gutem Grund, denn in vielen Branchen und Maschinen kommen elektro-hydraulische Systeme zum Einsatz.

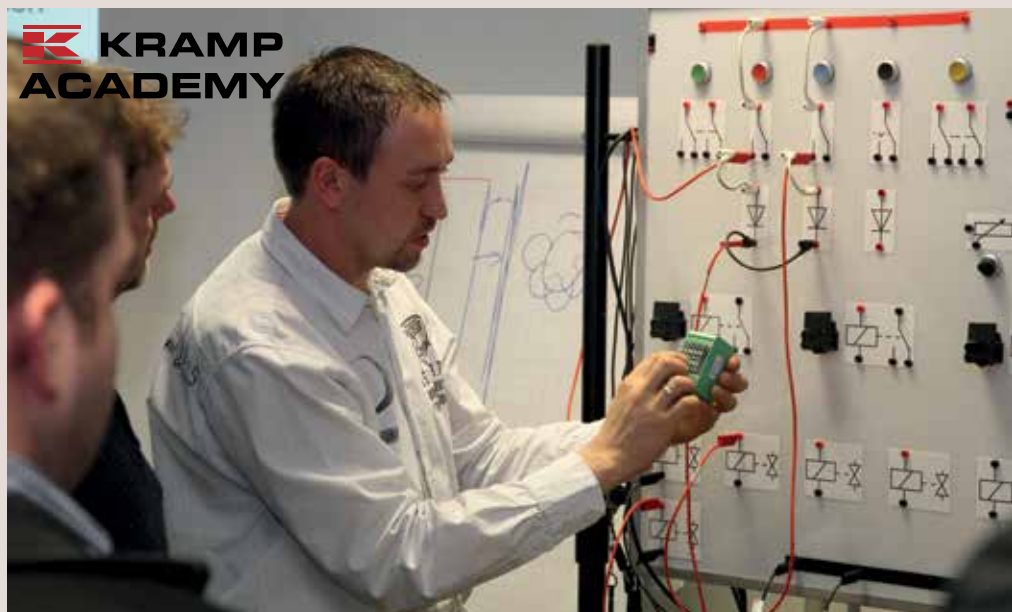
Die Praxis zeigt, dass viele Kunden Schwierigkeiten haben, an einer Hydraulikanlage die passende Elektrik einzubinden, wenn es bei Maschinen ans Nachrüsten, Warten, Instandhalten oder um die Fehlererkennung geht. „Zudem kennen sich die meisten nur mit einem der beiden Bereiche aus und trauen sich nicht wirklich an den anderen ran. Hier setzt das neue Seminar an“, erklärt Seminarleiter Marco Lehmann, der bei Kramp auch als Fachberater im Außendienst tätig ist.

Funktion von Komponenten

Im Theorie-Teil, in dem unter anderem Aufbau und Funktion grundlegender Komponenten erläutert werden, stellen die Teilnehmer dann fest, dass es viele Gemeinsamkeiten zwischen elektrischen und hydraulischen Systemen gibt. „Im Bereich der Elektrik wird die Energie zum Beispiel mittels Generator oder Solarpanel erzeugt, in der Hydraulik erledigt das eine Zahnrad-, Hand- oder Axialkolbenpumpe. Dieses Prinzip lässt sich auf andere Funktionen wie etwa Speichern, Schalten oder Bewegen übertragen. Für ein bestimmtes Elektrik-Bauteil gibt es immer auch ein entsprechendes Äquivalent in Hydrauliksystemen und umgekehrt“, so Marco Lehmann. Kennt man die Bauteile, ist der nächste Schritt die Fehlererkennung in elektro-hydraulischen Systemen. Dies muss nicht aufwändig oder schwierig sein, denn auch hier gibt es die entsprechenden Messge-

räte. „Nach dem Seminar können die Teilnehmer sehr gut beurteilen, welches Messgerät ihnen bei einem Problem weiterhilft“, sagt Marco Lehmann. Zum informativen Theorie-Teil gehören nicht nur Themen wie das Lesen und Interpretieren von Basisschaltplänen,

wichtige Bestandteile. Die Schulung richtet sich an Facharbeiter, Monteur, Servicetechniker und Meister. Alle drei bisherigen Termine waren sehr gut besucht, sodass das Seminar auch kommende Saison wieder angeboten wird. Wer sich bereits vorab infor-



Trainer Marco Lehmann erläutert an der von ihm entwickelten Schulungswand den Aufbau von Schaltungen.

Informationen über Schütze und Relais sowie den Aufbau einfacher Relaissteuerungen, sondern auch Grundlagen der Proportionalhydraulik. Darüber hinaus profitieren die Teilnehmer von praktischen Übungen. So sind das Zeichnen eines Schaltplans anhand genormter Schaltzeichen und der Aufbau der Schaltung an einer eigens von Marco Lehmann entwickelten Schulungswand

mieren will, findet Details zum Zweitages-Kurs unter www.kramp.com. Für Fragen steht Ihnen Schulungskordinatorin Klothilde Hübner gerne zur Verfügung. ■



Elf Freunde müsst ihr sein

Sportlich frisch wirken die Fußballer des FC Eintracht Erlach nicht nur wegen ihrer neuen von Kramp gesponserten Trikots: Neun fitte Kramp Mitarbeiter unterstützen mit geballter Wadenkraft den B-Klasse Verein in der Strullendorfer Nachbargemeinde.

Mehr Produkte auf Vorrat

Ein kleiner Schritt für die Menschheit, ein großer Schritt für Kramp: Wir erweitern unsere Lagerkapazitäten um rund 2.000 Quadratmeter Fläche. Damit stehen uns ca. 4.500 neue Palettenplätze zur Verfügung, in denen wir unsere Produkte für Sie auf Vorrat halten und sofort verschicken können. Aktuelle Bilder zu diesem Thema gibt es unter www.google.de/+Kramp



Inhouse-Schulungen im Trend

In gewohnter Umgebung Fachkenntnisse vertiefen: Inhouse-Schulungen werden immer beliebter. Um diesen Trend zu belegen, schickte uns Kramp Kunde Betram Hauf aus Immenstadt ein Bild von der Inhouse-Schulung zum Thema „Befähigte Person zur Prüfung von Forstkranen“ zu, die er Ende 2013 in seiner Niederlassung zusammen mit Kramp veranstaltet hatte.



Königlicher Sitzkomfort

Der Gewinner unseres Preisausschreibens zum Start unserer Facebook-Seite Anfang November erhielt seinen modernen Traktorsitz aus der nagelneuen Grammer-Designreihe noch rechtzeitig zum Weihnachtsfest. Ob David Garthoff von der Rademacher OHG Land- und Industrietechnik ihn selbst nutzt oder weiterverschenkt, wollte er nicht verraten.



Zufriedene Kunden

Kramp freut sich über das positive Ergebnis seiner Kundenzufriedenheitsumfrage mit rund 3.000 Teilnehmern. Der Großteil aller Befragten ist mit unserem Service zufrieden – und zwar länderübergreifend.

Neben diesem positiven Ergebnis liefert die Umfrage wichtige Informationen, auf deren Grundlage Kramp das Angebot für seine Kunden in Zukunft weiter verbessern kann.

Natürlich hat sich das Mitmachen auch für die Kunden gelohnt. Unter allen Teilnehmern der Umfrage wurden fünf iPads verlost. Folgende Kunden können sich über ein neues Tablet freuen:

1. **Abemec B.V. Steenbergen** NL
2. **Karl-Ernst Horn** DE
3. **EURL Patrick Comte** FR
4. **Morris Corfield Ltd** GB
5. **Latrago B.V.** NL



Wo die Monsterbagger toben

Wenn die Temperaturen steigen, öffnet auch der Monsterbaggerpark in Rattelsdorf bei Bamberg wieder seine Pforten. Einen ganzen Tag lang baggern oder Traktor fahren – kleine Baggerfans kommen hier ebenso auf ihre Kosten wie große. Sie wollten schon immer eine Zeitreise durch die Baumaschinengeschichte machen? Dann ist das Monsterparkmuseum mit mehr als 150 historischen Baumaschinen genau das Richtige. Weitere Informationen unter www.monsterpark.de.

Ein eigener Shop

Individuell gestaltete Shops sind das Aushängeschild eines Landtechnikhändlers. Am Verkaufstresen lassen sich Informations- und Beratungsgespräche mit den Kunden ausführlich und konzentriert führen. Folgende Händler nutzten deshalb in jüngster Zeit das Kramp Shop-Konzept und können ihre Kunden nun im eigenen Shop empfangen:

- **ZG Waldshut-Tiengen**
- **Bäuerlein, Traisdorf**
- **Degner, Hof (Agricenter)**

- **Schwarzmayr, Auroolz Münster**
- **Herrmann, Steinfeld (Agricenter)**
- **ATS, Auw**
- **ZG Müllheim**
- **ZG Teningen**
- **ZG Haltingen**
- **Wirth, Wertingen (Agricenter)**

Getreide im Unterricht

Praxisnahe Wissensvermittlung macht den Unterricht spannender. Der Verein information.medien.agrar (i.m.a.) unterstützt deshalb Lehrkräfte und Interessierte mit dem neuen Experimentierkoffer „Getreide im Unterricht“. Er hilft, Wissenswertes rund um das Getreide ansprechend und experimentell zu vermitteln. Im Koffer finden sich unter anderem eine Mini-Getreidetheke mit verschiedenen Getreideproben, eine Mahl- und Siebstation sowie diverse Spiele. Weitere Informationen unter www.ima-agrar.de.



Oldtimertreffen

Der Oldtimerclub Bohlenbergerfeld e.V. veranstaltet vom 26.04. bis 27.04.2014 das zwanzigste Oldtimertreffen für Traktoren und Nutzfahrzeuge. Im vergangenen Jahr kamen fast 600 historische Fahrzeuge am Veranstaltungswochenende zusammen. Diverse Attraktionen, ein Teilemarkt sowie zahlreiche Vorführungen runden die Ausstellung in Bohlenbergerfeld ab. Interessierte können sich noch bis zum 1. April unter www.oc-bfeld.de zur Teilnahme anmelden.

Brasilien im Blick

Weltmeisterliche Agrarwirtschaft



Zertifizierter Rasen

Ja wo laufen Sie denn?

Besser gefragt: **Worauf** laufen Sie denn? Auch beim Profifußball gilt: Rasen ist nicht gleich Rasen. Immer attraktiver wird Kunstrasen, denn in vielen Gebieten kann aufgrund des Klimas nicht das ganze Jahr über im Freien auf natürlichem Rasen gespielt werden. Der Zustand würde das nicht erlauben. Seit 2001 kümmert sich der Weltfußballverband FIFA um die Qualitätssicherung von Kunstrasen. Das Gütesiegel FIFA RECOMMENDED verspricht u. a. ausgezeichnete Qualität, höchsten Spielkomfort sowie regelmäßige Kontrollen durch die oberste Fußballinstanz. Bei der U-17-Weltmeisterschaft 2003 in Finnland feierte der Kunstrasen FIFA-Premiere. Seitdem wurden weltweit über 100 künstliche Fußballfelder gemäß dem FIFA-Qualitätskonzept angelegt und zertifiziert.

Brasilien ist nicht nur das größte Land Südamerikas, sondern hat auch in vielen Bereichen der Agrarwirtschaft die Nase weit vorn. Dafür sorgen 388 Millionen Hektar fruchtbarer, landwirtschaftlich nutzbarer Boden und regelmäßige Regenfälle.

In ein paar Wochen blicken Fußballfans weltweit gebannt nach Brasilien. Vom 12. Juni bis 13. Juli 2014 kicken Neymar, Messi, Lahm & Co. um die internationale Fußballkrone. Vor allem die Gastgeber wollen im eigenen Land natürlich wieder Weltmeister werden. Fünfmal haben sie das bereits geschafft und führen damit die internationale Rangliste an.

Aber nicht nur beim Kick ums runde Leder liegt Brasilien vorne. Das fünftgrößte Land der Erde hat auch eine Vormachtstellung im Agrarsektor. Als Exporteur von Soja, Zucker, Rind- und Geflügelfleisch, Kaffee sowie Fruchtsäften steht das Land weltweit an erster Stelle. Und auch bei Agrarerzeugnissen wie Mais, Tabak und Schweinefleisch nimmt Brasilien eine Führungsposition ein. Weitere wichtige Produkte sind Reis, frische Früchte, Kakao, Nüsse, Esskastanien und Fische. In Zukunft erhebt Brasilien zudem Ansprüche als einer der Hauptproduktions-Standorte für Baumwolle und Biotreibstoff aus Zuckerrohr und Pflanzenöl.

EU ist Hauptabnehmer

Der brasilianische Agrarsektor trägt zirka 33 % zum Bruttonettoprodukt bei und stellt rund 42 % aller Exporte. Ungefähr 37 % der Bevölkerung arbeiten in dieser Branche. Zum Vergleich: In der Europäischen Union (EU) sind nur etwa 5 % aller Erwerbstätigen im Agrarsektor tätig und in Deutschland sogar nur 1,6 %.

Wichtigster Abnehmer für brasilianische Agrarprodukte ist die EU mit einem Anteil von 41 %. Mittlerweile ist auch eine steigende Nachfrage aus China und Russland zu verzeichnen. ■



Fußball-Samba am Zuckerhut



Ab 12. Juni rollt der Ball in Brasilien bei der 20. Fußball-WM. Unsere Nationalmannschaft wird dabei in einem neuen Trikot spielen, entworfen von adidas.

Passend zur WM 2014 verlosen wir eine adidas Geschenkkarte* mit einem Guthaben von 250 Euro.

Um am Gewinnspiel teilzunehmen,



müssen Sie einfach nur die fünf Fehler im unteren linken Bild finden.

Wir wünschen Ihnen viel Glück.

Schicken Sie uns die Lösung an folgende Adresse:

Kramp GmbH

Kramp Focus/Stichwort: Bilderrätsel

Siemensstraße 1 • 96129 Strullendorf

E-Mail: focus.de@kramp.com

Bitte geben Sie Ihre Kundennummer an!

Gewinner mal zwei

Herzlichen Glückwunsch!

Gewinnerin unseres Rätsels in Focus-Ausgabe 03/13 ist **Sylvia Rodehorst von der GMA Geräte- u. Maschinen GmbH** in Hermansburg. Sie fand alle Unterschiede auf unserem Dirndlfoto.

Auch **Svenia Kahle von der LEVG Hankensbüttel Groß Oesingen eG** entging kein Fehler im Suchbild der Focus Agritechnica Sonderausgabe. Sie durfte Silvester in Berlin feiern.



*Die adidas Geschenkkarte kann nur in dem Land eingelöst werden, in dem sie gekauft wurde. Eine Liste der beteiligten adidas Einzelhandelsgeschäfte finden Sie im Internet unter www.adidas.de/deutschland-fussball. **Einsendeschluss ist der 12. Mai 2014** (Datum des Poststempels). Unter allen Einsendungen entscheidet das Los. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Barauszahlung ist nicht möglich. Die Mitarbeiter der Firma Kramp sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Die Veröffentlichung der Gewinner erfolgt zeitversetzt in einer der nächsten Focus-Ausgaben.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Kramp GmbH Strullendorf
Siemensstraße 1
96129 Strullendorf

Redaktion und Grafik:

Marketing Kramp
E-mail: focus.de@kramp.com
www.kramp.com

Foto's: Aboutpixel.de (15), adidas (1), Alfagomma (1), Battioni & Pagani (3), Bayerisch Jungbauernschaft (1), Beckschulte (1), chrome (1), Danfoss (2), Dinktec (1), facebook (1), Farmers Shop (3), Fendt (3), firefox (1), google+ (1), Hallite (3), HayBoss(2), IBS (1), IMA-agrar (1), Internet Explorer (1), Kramp (24), Monsterpark (1), Roflex (4), safari (1), Shutterstock.com (17), Jorg Hackemann / Shutterstock.com (1), starke typen.de (1), twitter (1), walvoil (1), youtube (1)



A man with short brown hair and a beard, wearing a grey V-neck sweater over a light blue collared shirt, is smiling and looking towards the camera. He is holding a black handheld scanner in his hands. The background is a warehouse or workshop with various tools and equipment hanging on the walls and shelves.

Scan-to-Mobile

Ersatzteile komfortabel bestellt

Mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft! Mit Scan-to-Mobile gehören Fehler durch die manuelle Eingabe langer Artikelnummern oder durch unleserliche Notizen der Vergangenheit an. Mehr Informationen unter www.kramp.com

It's that easy.