

Das Branchenmagazin von Kramp

Focus

SEITE **3****So geht einfach:**

Lückenlos Sendungen nachverfolgen

SEITE **6****Lieferantenporträt
Sauer-Danfoss**

Fortschritt durch Feedback

SEITE **14****Highlight**Zukunft Landmaschinenhandel:
Der Markt ist in Bewegung

WIE VON ZAUBERHAND VON A NACH B: LIEFERUNG A LA KRAMP
**ABRAKADABRA – SCHON IST
DAS ERSATZTEIL DA**

Lesen Sie ab Seite 8



Unser Ziel sind zufriedene Kunden

Damit Sie Ihre Ersatzteile während der Saison auch immer dann zur Verfügung haben, wenn Sie sie brauchen, spielt sich hinter den Kulissen von Kramp einiges ab. Mit einem ausgeklügelten Logistiksystem setzen wir uns dafür ein, Ihnen als Kunde optimierte Leistungen zu bieten. Vor allem in den letzten Jahren hat Kramp investiert und sich enorm weiterentwickelt. Neben unseren Zentrallagern in Strullendorf, Tschechow (Russland), Biggleswade (UK) und Varsseveld (Niederlande) verfügen wir seit 2012 nun auch über ein neues Lager in Poitiers (Frankreich). Unsere Lager stehen virtuell miteinander in Verbindung, sodass Produkte schnell und bequem in allen Ländern verfügbar sind. Damit sind wir weniger abhängig von einem einzigen Lager. In den kommenden Jahren wollen wir unsere Lagerprozesse weiter optimieren. Denn unser Ziel ist es, auch in Zukunft Ihre Bestellungen so schnell, effizient und unkompliziert wie möglich abzuwickeln.

Eddie Perdok,
CEO Kramp Gruppe

INDEX

- 3** **So geht einfach**
Lückenlos Sendungen nachverfolgen
- 4** **News**
Produktneuheiten und Marktinformationen
- 6** **Lieferantenporträt**
Sauer-Danfoss: Fortschritt durch Feedback
- 7** **Tipps und Tricks**
Webshoptipp: Starke Riemen schnell gefunden
- 8** **Im Focus**
Wie von Zauberhand von A nach B:
Ersatzteillieferung à la Kramp
- 12** **Event**
demopark 2013: Leitmesse für die Grüne Branche
- 14** **Highlight**
Zukunft Landmaschinenhandel: Der Markt ist in Bewegung
- 16** **Kundenporträt**
Troja-Baumaschinen: Rund um die Uhr für den Kunden im Einsatz
- 18** **Kramp Faces**
Operational Purchase Manager Marco Gütthlein
Verkaufsleiter Agri Nord André Krüger
- 19** **Academy**
Neues Seminarprogramm 2013/2014
- 20** **Pinnwand**
Jubiläen, Firmenumzüge, Neueröffnungen
- 22** **Mosaik**
Europameisterschaft im Drehpflügen
- 23** **Gewinnspiel**
Bilderrätsel: Was verbirgt sich da?





Eine lückenlose Sendungsnachverfolgung garantiert, dass Sie immer wissen, wo Ihre Bestellung sich im Moment befindet. Sollte ein Artikel einmal nicht bei Ihnen ankommen, sorgen wir natürlich dafür, dass Sie Ihre neue Lieferung baldmöglichst erhalten.

Ist meine Bestellung schon unterwegs?

Lückenlos Sendungen nachverfolgen

Unser Lieferversprechen „bis 18 Uhr bestellt, bis 8 Uhr am nächsten Morgen geliefert“ realisieren wir Tag für Tag. Dennoch kann es vorkommen, dass eine Bestellung unseren Kunden aus einem bestimmten Grund am Folgetag nicht erreicht. In diesem Fall hat er die Möglichkeit, uns zu kontaktieren. Wir machen uns sofort auf die Suche nach den Gründen.

Rückmeldungen dieser Art gibt unser Kundenservice in ein System ein, in dem alle Kunden- und Lieferdaten gespeichert sind. Sie werden dort der Priorität entsprechend so schnell wie möglich verarbeitet. Alle Rückmeldungen, die zwischen 8 und 17 Uhr bei uns eintreffen, werden noch am selben Tag behandelt, sodass wir spätestens am folgenden Tag eine zufriedenstellende Lösung bieten können.

Zunächst prüfen wir, ob unser Bestandsvorrat stimmt und ob die Bestellung einwandfrei kommissioniert wurde. Lassen sich hier keine Fehler feststellen, greifen wir auf die Nachverfolgungssysteme der mit uns zusammenarbeitenden Speditionsunternehmen zurück. Anhand von vier Scanzeitpunkten können wir nachvollziehen, wo möglicherweise die Lieferkette unterbrochen wurde.

Der erste Scan erfolgt in unserem Lager, wenn die Kommissionierung abgeschlossen und das Versandetikett angebracht ist (Vorabmeldung). Ab diesem Zeitpunkt geht die Verantwortung für die Zustellung der Produkte an den entsprechenden Spediteur über. Wird die Bestellung aus dem LKW geholt, führt der Spediteur den zweiten Scan (Hubscan) durch. Die Bestellung gelangt dort in die Sortierung und dann zum Fahrer der betreffenden Route. An dieser Stelle wird die Bestellung zum dritten Mal gescannt (Ladescan). Die letzte Station ist der so genannte Abgabescan: Der Fahrer liefert die Bestellung beim Kunden ab. Diese Informationen ermöglichen es uns, die Lieferung der Produkte lückenlos nachzuvollziehen.

Kostenlose Neulieferung

In wenigen Fällen ist es möglich, dass ein Artikel falsch gepickt oder die Verpackung beim Transport versehentlich beschädigt wurde. In diesem Fall stellt der Spediteur die Ware in seiner Zentrale zurück und meldet uns umgehend den Grund für die nicht erfolgte Übergabe an den Kunden. Zum einen setzen wir unseren Kunden davon ebenfalls in Kenntnis. Zum anderen sorgen wir dafür, dass sich die Neulieferung des vermissten Artikels kosten- und frachtfrei auf den Weg macht.

..... www.kramp.com

CDN Der kanadische Traktorhersteller Versatile stellt eine neue Serie an Radtraktoren mit Leistungen von 119, 213 und 228 kW (260, 290 bzw 310 PS) vor. Kraftquelle ist ein 9-Liter-Sechszylindermotor von Cummins, als Getriebe fungiert ein 16+9 Full Power Shift-Getriebe.

F Deutz-Fahr zeigte auf der Sima die neue Serie 5. Im leichtesten Modell dieser Produktreihe ist ein 100-PS-Vierzylindermotor mit einem durchgehend variablen Getriebe kombiniert. Case IH, New Holland und Steyr bieten ihrerseits ein stufenloses Getriebe bei Vierzylindermodellen ab 110 PS.

F Massey Ferguson bietet nunmehr den stärksten Vierzylinder-Dieselmotor in einem landwirtschaftlich genutzten Traktor: Das Spitzenmodell 6616 Dyna-6 aus der neuen Produktreihe 6600 erreicht inklusive Booster eine Leistung von 136 kW (185 PS). Der 6600 ist in puncto Getriebe auch lieferbar mit Dyna-4 und dem stufenlosen Dyna-VT.

CZ Zetor bietet sein Modell Forterra HSC (mit Leistungen von 96 bis 136 PS) ab sofort an mit einem zentralen Vorderachsenantrieb, einer kabineninternen Schaltung für vier Gelenkwellendrehzahlen, einer mit dem Hubwerk gekoppelten Zapfwellenautomatik und einer Glasscheibe im Dach.

F Michelin zeigte auf der Sima mit dem Axio-Bib 850/75R42 den bis dahin größten Traktorreifen des Unternehmens. Dieser IF-Reifen (improved flexion) ist 2,32 m hoch und hat eine Tragfähigkeit von 9,5 Tonnen. Er eignet sich für Traktoren ab 350 PS.

D Auf der demopark in Eisenach zeigte Michelin zum ersten Mal die neue Reifenserie Compact Line für kleine Rad- und Teleskoplader sowie für kompakte, mobile Bagger. Nach Angaben des Reifenherstellers überzeugen diese Reifen durch eine hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber Beschädigungen.

D Fendt erhielt auf der demopark eine Goldmedaille für den Rollbügel an der Serie 900. Der Bügel ist bis 22 t belastbar und wurde zusammen mit der Firma Werner entworfen. Die Rundumsicht wird durch den Bügel nicht beeinträchtigt.

USA Der XUV 855D Gator 4x4 von John Deere verfügt jetzt über eine digitale Instrumententafel, einen schweren Dynamo (55 A) und einen großen Kraftstofftank mit einem Fassungsvermögen von 27,6 l. Auch an den Bremsen und dem stufenlosen Getriebe wurden Anpassungen vorgenommen. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 52 km/h, die Geschwindigkeitsanzeige lässt sich an das Reifenmaß anpassen.

D Der 5700 RC Hybrid 65T hat eine Arbeitsbreite von 63 cm und einen 5,5-PS-Motor von B&S mit einem Hubraum von 223 cm³. Dieser neue Rasenmäher von Agria verfügt über einen Raupenantrieb, und die Fernbedienung funktioniert auf einer Entfernung von bis zu 300 m.

Nicht nur sauber, sondern rein



Mit Komponenten zur kontinuierlichen Innenreinigung von Pflanzenschutzgeräten der Marke agrotop bietet Kramp eine praxisnahe Lösung. Sie lassen sich auf allen Feldspritzen nachrüsten. Um den Einbau zu vereinfachen, gibt es verschiedene Komplett-Bausätze, passend zum jeweiligen Pflanzenschutzgerät. Zu finden sind die Produkte im Webshop unter folgenden **Artikelnummern: 11600840, 11600841 und 11600842.**



..... Weitere Informationen unter www.kramp.com

ClipLift: Schlanke Kraftpaket



Dank hydraulischer Fußpumpe lassen sich mit der Hebe- und Reinigungshilfe ClipLift Aufsitzmäher bis zu 300 kg mit nur wenigen Tritten mühelos anheben. Arbeiten am Mähwerk sind damit schnell und komfortabel erledigt. Der Clip-Lift ist erhältlich unter der **Artikelnummer 0110002** im Webshop.

..... Weitere Informationen unter www.kramp.com

Fest verschweißt

PLASSON Mit dem PE-Elektroschweißgerät Polymatic S plus lassen sich Elektroschweißfittings präzise verschweißen. Alle Daten können mit Hilfe eines speziellen Barcode-Lesers eingegeben werden. Erhältlich im Webshop unter der **Artikelnummer 2906015.**



..... Weitere Informationen unter www.kramp.com

Gute Testwerte für Gopart Sägekette



Das Kuratorium für Waldarbeit und Forsttechnik e. V. (KWF) testete im Auftrag von Kramp die Halbmeißel-Hobbykette 38LP13 von Gopart hinsichtlich Verschleißverhalten und Schnittleistung im Vergleich zu anderen Sägeketten namhafter Hersteller. Ergebnis: Die Qualität der Sägekette ist den im Vergleichstest mitgeprüften Produkten ebenbürtig. Erhältlich unter der **Artikelnummer 38LP13SB56GP** im Webshop.



..... Weitere Informationen unter www.kramp.com

CN China war im vergangenen Jahr mit einem Produktionswert von 678 Milliarden Euro der größte Maschinenproduzent der Welt. Auf dem zweiten Platz stehen die USA mit 330 Milliarden Euro, gefolgt von Japan mit 266 Milliarden und Deutschland mit 250 Milliarden.

USA Die Vereinigten Staaten waren 2008 mit einem Produktionswert von 287 Milliarden Euro noch der weltweit größte Maschinenproduzent. Chinas Produktion brachte es seinerzeit auf einen Wert von 271 Milliarden, die von Japan und Deutschland auf 223 bzw. 242 Milliarden Euro.

F Die französische Exel Group übernimmt, das Einverständnis der Wettbewerbsbehörde vorausgesetzt, den deutschen Rübenroderproduzenten Holmer. Im vergangenen Jahr hatte Exel bereits Agrifac übernommen. Unter dem Dach von Exel befinden sich weiterhin die Rodermarken Herriau, Matrot und Moreau sowie Spritzmaschinenmarken Berthoud, Evrard, Hardi und Tecnomat.

F Exel verzeichnete 2012 einen Umsatz von 525 Millionen Euro. Der Umsatz von Holmer betrug im vergangenen Jahr 114 Millionen Euro. Mit der Übernahme von Holmer ist Exel laut Unternehmensleiter Gueric Ballu nun der weltweit größte Mitspieler im Marktsegment der Rübenroder.

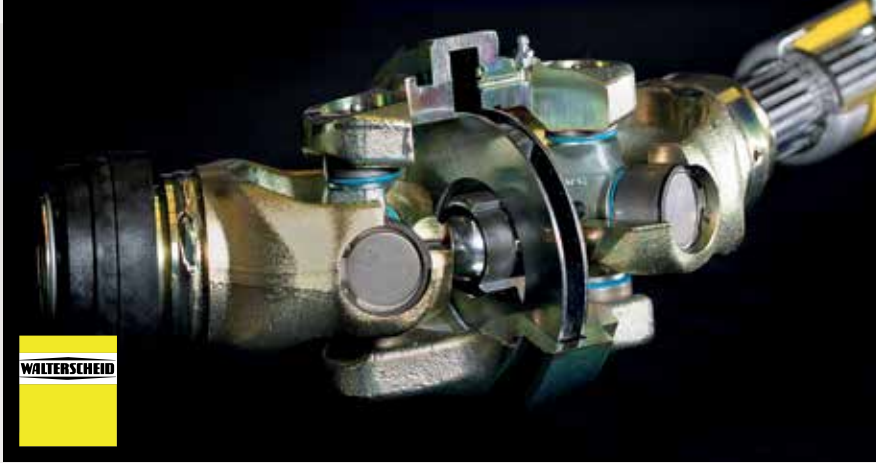
D Der deutsche Markt für Kompakttraktoren bis 29 kW/40 PS verzeichnete zum ersten Mal seit vielen Jahren einen Rückgang. Die Anzahl der Verkäufe ging von 6.149 im Jahre 2011 auf 4.787 im vergangenen Jahr zurück; das entspricht einem Rückgang von 22 %. In der Klasse von 41 bis 60 PS hingegen zogen die Verkäufe um 7 % auf 2.704 Stück an.

NL Der Zusammenschluss Agrotechnik befürwortet nach der Annullierung der Horti Fair eine neue Messe für Zulieferung und Technik im Gartenbau im Jahre 2014. Der Zusammenschluss ist der Meinung, dass sich die Niederlande international mit einer zusammenhängenden Messe für den gesamten Sektor präsentieren müssen.

NL Landwirtschaftliche Traktoren erhalten in den Niederlanden in absehbarer Zeit ein Kennzeichen. Das hat das niederländische Abgeordnetenhaus, die Tweede Kamer, nach einem Antrag von Attje Kuiken, Parlamentarierin der sozialdemokratischen PvdA, beschlossen. Die Kennzeichnung führe laut Kuiken zu mehr Verkehrssicherheit.

NL 11,5 % der niederländischen Ackerbauern wollen dieses Jahr in einen neuen Traktor investieren. Letztes Jahr lag dieser Anteil bei 9,3 %. Dabei geben 7,1 % einem Neufahrzeug den Vorzug. Im vergangenen Jahr lag dieser Wert noch bei 6,3 % der Befragten.

EU Westeuropäische Landwirte und Landmaschinenführer kauften im vergangenen Jahr beinahe 147.000 neue Traktoren. Das sind 2 % weniger als 2011. Am stärksten gingen die Verkäufe in Belgien zurück (minus 19,3 %), gefolgt von Italien (minus 17,5 %), Luxemburg (minus 15,8 %), Schweden (minus 15,6 %), Portugal (minus 15,2 %) und Spanien (minus 13,8 %).



Neue Weitwinkelgelenk-Generation

Konzipiert für harte Einsätze: die Power Drive Weitwinkelgelenkwelle von Walterscheid mit dem neuen Gelenk P 675 für Ladewagen und Großpackpressen. Gut erreichbare Schmierrippel, verlängerte Wartungsintervalle, höhere Lebensdauer sowie enorm hohe Funktionssicherheit sind nur einige Vorteile, mit denen die Power Drive überzeugt. Im Webshop sind die Produkte unter den **Suchbegriffen PWE bzw. PWZ** zu finden.

..... Weitere Informationen unter www.kramp.com

Warten und Schmieren



Mobile Akku-Fettpresse von Milwaukee: mühelos lassen sich mit ihr Fahrzeuge und andere Maschinen abschmieren. Mit einer einzigen Akkula-dung können bis zu sieben Kartuschen verarbeitet werden. Im Webshop unter der **Art.-Nr. M12GG30** zu finden.

..... Weitere Informationen unter www.kramp.com



Agrifab auf einen Blick

Anhänger, Düngerstreuer oder Kehrmaschine – dieses Poster zeigt alle gängigen Agrifab-Produkte auf einen Blick. Zu jedem abgebildeten Artikel sind die wichtigsten technischen Informationen zu finden. Auf Anfrage schicken wir Ihnen das Poster gerne zu.

..... Weitere Informationen unter www.kramp.com



Ganz cool bleiben



Zur Kühlung von Hydrauliköl-Kreisläufen bei Landmaschinen und in der Mobilhydraulik hat Emmegi die innovative „Serie Mobile“ entwickelt. Ob bei Neufahrzeugen oder als Ersatz- / Austausch Kühler bei Gebrauchtfahrzeugen und Geräten – die Serie Mobile überzeugt durch Qualität und Leistung. Korrosion wird auf ein Minimum reduziert. Im Webshop zu finden unter dem Suchbegriff **„Öl-Kühler Emmegi“**.



..... Weitere Informationen unter www.kramp.com



Sauer-Danfoss

Fortschritt durch Feedback



Ziehen, schieben, antreiben, heben, befördern – diese Leistungen werden von modernen Maschinen heute erwartet. Mit Mobilhydraulik der Spitzenklasse ermöglicht es Sauer-Danfoss Anwendern auf der ganzen Welt, Maschinenfunktionen zielgenau anzusteuern. Bereits seit mehr als 50 Jahren liefert das dänische Unternehmen bewegliche Komponenten für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche.

Sauer-Danfoss kennt die Bedürfnisse des Landwirtschaftsmarktes und entwickelt intelligente Lösungen, die das umfangreiche Wissen aus den Bereichen Hydraulik, Elektronik und Fahrzeugsteuerung vereinen. Produkte, die den Namen Sauer-Danfoss tragen, müssen den anspruchsvollen Prozessen und Kontrollen Stand halten. Bei der Entwicklung von Hydrauliklösungen und elektronischen Regelsystemen arbeitet das Unternehmen eng mit seinen Geschäftspartnern zusammen. Auf diese Weise können die Produkte optimal auf die Wünsche der Anwender abgestimmt werden. Sind individuelle Konzepte gefragt, verfügt Sauer-Danfoss über jahrzehntelange Erfahrung und fundierte Kenntnisse in diversen Anwendungsbereichen.

Seit 2009 ist Kramp offizieller Vertriebspartner des Hydraulikspezialisten und kann seinen Kunden damit ein hochwertiges Sortiment dieser A-Marke anbieten. Vertieft wurde die Zusammenarbeit im vergangenen Jahr: seit 2012 ist Kramp nun auch einer der ausgewählten zertifizierten Sales- und Service-Partner von Sauer-Danfoss. Hans Freriks, Kramp Produktmanager Hydraulik, schätzt die Synergien dieser Partnerschaft: „Mit Sauer-Danfoss haben wir jetzt auch für den deutschen Hydraulikmarkt eine der führenden Marken in unserem Sortiment.“



← Sauer-Danfoss bietet unter anderem hochwertige Marken von Kolbenpumpen und Motoren wie die H1-Serie und die Serie 90 oder PVG-Proportionalventile. Beispiele für elektronische Produkte sind das PLUS+1™ Konzept, Displays, Regelkomponenten sowie Orbitalmotoren.

Kundenzufriedenheit fängt beim Zuhören an. So unterschiedlich wie die Produkte, so unterschiedlich sind auch die speziellen Anforderungen der Kunden. Die technischen Spezialisten von Sauer-Danfoss sind damit bestens vertraut, da sie bei der Konzeption ihrer Produkte das Feedback der Anwender einbeziehen. Durch Kundenbefragungen erhalten sie Informationen darüber, wie Produkte weiter verbessert werden können. Gemeinsam mit dem Kunden werden Maschinen optimiert und unter realen Bedingungen getestet. Alle Neuentwicklungen werden mittels modernster Technik berechnet, simuliert, erstellt und getestet. Der Anwender erhält so ein Ergebnis, das er auf andere Weise nicht erzielt hätte. Dies ist einer der Gründe, weshalb Sauer-Danfoss weltweit ein interessanter Partner für Originalhersteller ist.

Globale Wurzeln

Entstanden ist das Unternehmen aus drei Pionier-Betrieben: Sundstrand in den USA, Sauer Getriebe in Deutschland und Danfoss Fluid Power in Dänemark. Im Laufe der Jahre bildeten Sauer und Sundstrand ein Joint-Venture. Im Jahr 2000 fusionierte dieses Unternehmen mit Danfoss Fluid Power zum heutigen Sauer-Danfoss.

Immer in Kontakt

Um seine führende Markstellung zu sichern, denkt Sauer-Danfoss zukunftsorientiert. Und ist immer dort, wo der Anwender kompetente Unterstützung braucht. Bei Sauer-Danfoss selbst beschreibt man es so: „Auf diese Weise schaffen wir uns eine Umgebung, die einen dauerhaften Lernprozess fördert. Wir arbeiten weiter an der nächsten Generation digitaler Hydraulik – in dem Bewusstsein, dass unsere Kerntechnologie unseren Kunden bis weit in die Zukunft von Nutzen sein wird.“

..... Weitere Informationen finden Sie unter www.sauer-danfoss.de

Webshoptipp

Starke Riemen schnell gefunden

„Hightech-Maschinen erfordern Hightech-Antriebstechnik“ – unter diesem Motto hat sich Optibelt auch im Marktsegment Landtechnik einen Namen gemacht. In unserem Webshop sind die hochwertigen Keilriemen der Optibelt Agro Power Serie seit kurzem erhältlich. Und so finden Sie die Top-Produkte in unserem Webshop: Wählen Sie auf der Startseite zwischen den Rubriken Erntemaschinentechnik oder Antriebstechnik.



Im Bereich Erntemaschinentechnik klicken Sie auf den Button „Suche nach Hersteller / Typ“. Wählen Sie einen Hersteller (z. B. Deutz-Fahr) und klicken Sie dann auf „Mähdrescher Keilriemen“. Angezeigt wird eine Auswahl an für den jeweiligen Hersteller verfügbaren Optibelt Keilriemen.

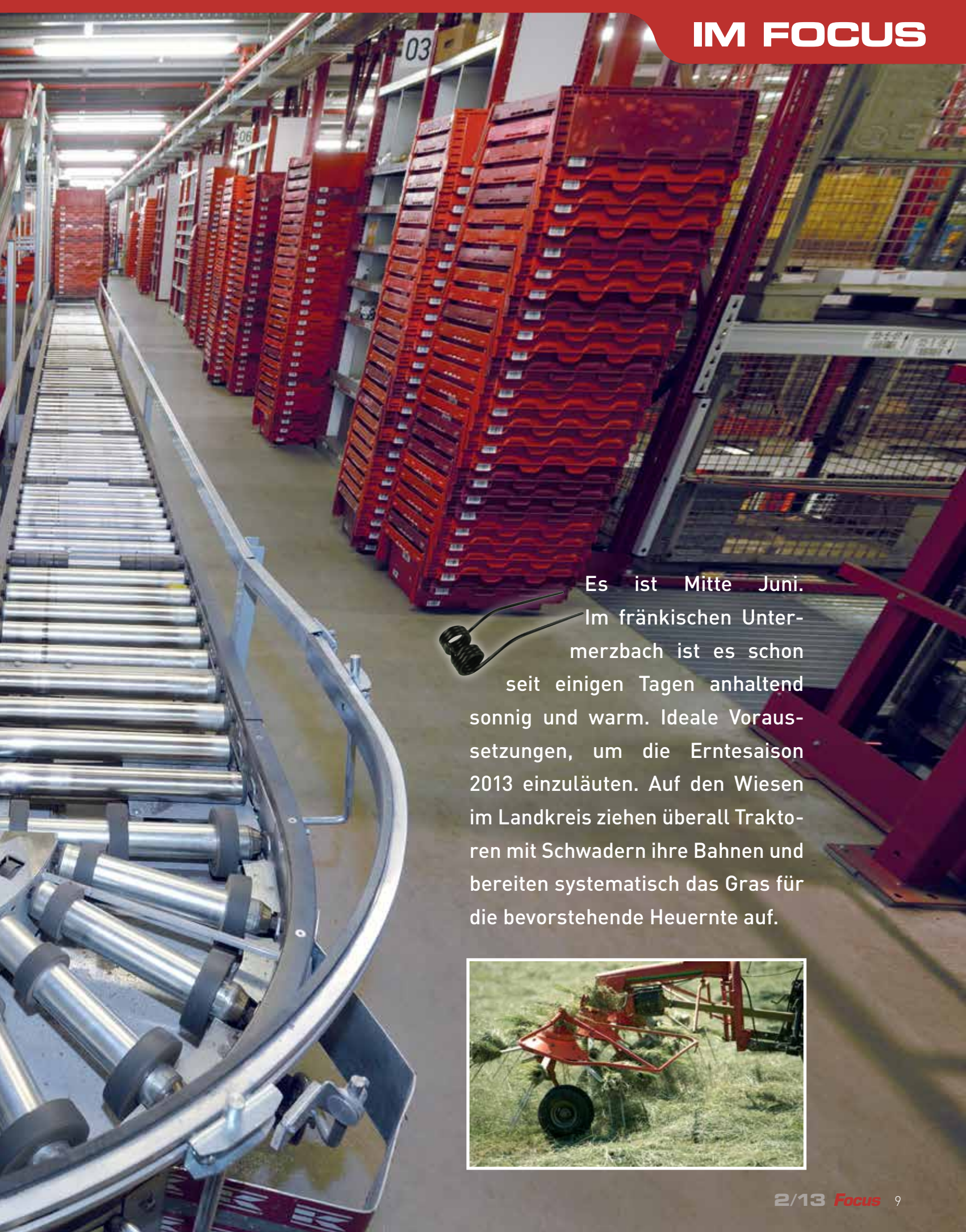
Im Bereich Antriebstechnik klicken Sie auf den Menüpunkt „Riemen und Riemenscheiben“ >> „Agrarriemen“. Sie finden auf der folgenden Seite eine große Auswahl an Optibelt Agrarriemen passend für die verschiedenen Hersteller.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, über den Optibelt Produktfinder nach einem gewünschten Artikel zu suchen.

..... www.kramp.com

Wie von Zauberhand von A nach B: Ersatzteillieferung à la Kramp

Abrakadabra – schon ist das Ersatzteil da



Es ist Mitte Juni. Im fränkischen Untermerzbach ist es schon seit einigen Tagen anhaltend sonnig und warm. Ideale Voraussetzungen, um die Erntesaison 2013 einzuläuten. Auf den Wiesen im Landkreis ziehen überall Traktoren mit Schwadern ihre Bahnen und bereiten systematisch das Gras für die bevorstehende Heuernte auf.



Auch Lohnunternehmer Karl-Ludwig Grell nutzt die Zeit. Seine Dienstleistungen sind bei zahlreichen Landwirten gefragt ist. Aus diesem Grund muss die Funktionalität seiner Maschinen punktgenau stimmen. Routinemäßig kontrolliert er täglich den Zustand des Schwaders. An diesem Nachmittag stellt er fest, dass durch die starke Beanspruchung unter anderem einige der Zinken abgebrochen sind. Mit der Artikelnummer in der Tasche macht er sich gegen 17 Uhr auf den Weg zum Landtechnikhändler in der benachbarten Gemeinde...



Basis ist der Lieferant

In den Laderaum des Speditionslasters fährt der Gabelstapler die letzte Palette. Der DHL-Fahrer schließt die Ladeklappe, steigt in seine Kabine, lässt den Motor an und fährt vom Betriebsgelände des Fella Fertigungswerks im mittelfränkischen Feucht. Sein Ziel ist das Kramp Zentrallager in Strullendorf bei Bamberg. Auf den Paletten befinden sich unter anderem 18 Kartons in verschiedenen Größen mit Schwaderzinken. Jetzt während der Saison sind diese Artikel stark gefragt und werden serienmäßig bei Fella produziert...



Genauere saisonale Vorbereitung

Um den Kunden für die bevorstehende Saison einen ausreichend hohen Bestand an Ersatzteilen bieten zu können, sind die Kalkulationsfähigkeiten der Mitarbeiter in der Disposition von Kramp gefragt. Thomas Kolb ist Operational Purchaser für den Bereich Maschinenteile/Erntetechnik. Aus Erfahrung weiß er, dass Schwaderzinken unterschiedlicher Marken während der Heuernte stark frequentierte Verschleiß- und Umschlagsartikel

sind. Über ein spezielles Order-System gibt Thomas Kolb unter anderem 600 Schwaderzinken der Marke Fella ein. Seine Bestellung wird direkt an den Hersteller übermittelt...



Zwischenstation im Palettenlager

Ein Speditionslaster biegt in die Siemensstraße in Strullendorf ein. Nach knapp zwei Stunden Fahrt erreicht er das Kramp Zentrallager. An Bord befinden sich mehrere Paletten mit Fella Artikeln, unter anderem 600 Schwaderzinken. Das Team im Wareneingang entlädt den Ladewagen und kontrolliert anhand Packliste bzw. Lieferschein, ob die angegebene Anzahl der Packstücke stimmt. Die nach Lagerbereich sortierten Paletten transportiert er zu einem Zwischenlagerplatz. Ein geschulter Mitarbeiter geht mit der mobilen Arbeitsplatzstation, die über WLAN mit dem Lagerverwaltungssystem verbunden ist, zu den Paletten. Nachdem die Ware ausgepackt und identifiziert wurde (100-Prozent-Kontrolle) folgt der nächste Kernprozess. Der Gabelstapler holt die bearbeitete Palette und fährt sie zu dem vom Lagersystem zugeteilten Platz: das Palettenlager des Hochregallagers mit 16 Metern Höhe. Durch das Scannen des Labels bestätigt der Mitarbeiter dem System, dass die Artikel jetzt eingelagert und verfügbar sind...



Bestellen ohne Umwege

Karl-Ludwig Grell erreicht gegen 17.10 Uhr den Landtechnik-Betrieb und gibt den Zettel mit der Artikelnummer für die Schwaderzinken weiter. „Davon brauch´ ich fünf Stück“, lässt Karl-Ludwig Grell den Mitarbeiter wissen. „Alles klar, wir machen morgen früh um 8 Uhr auf. Da kannst du sie abholen.“ Kurzer Handschlag. Karl-Ludwig Grell bedankt

KENNZAHLEN

- Flächendeckende Ersatzteilversorgung durch fünf Zentrallager in Europa. Bestellt ein Kunde aus Österreich einen Artikel, der in Strullendorf nicht vorrätig ist, können wir uns den betreffenden Artikel schnell aus Varsseveld (Niederlande) oder Poitiers (Frankreich) schicken lassen.
- Alle Zentrallager zusammen haben eine Gesamtfläche von 72.000 m².
- Täglich werden im Lager Strullendorf durchschnittlich 25 LKWs entladen.
- Als Gesamtanbieter und technischer Spezialist ist Kramp strategischer Partner für Betriebe im Bereich Landtechnik, Forst und Garten, Bau sowie Industrie. Unser breites und tiefes Sortiment umfasst 500.000 Artikel, darunter neben Originalteilen auch A-Marken und eigene Marken.
- An hochfrequentierten Tagen werden in Europa rund 70.000 Auftragspositionen kommissioniert.

sich und verlässt den Laden. Neben einer Reihe anderer Bestellungen gibt der Mitarbeiter im Kramp Webshop fünf Fella Schwaderzinken ein. Mit einem Mausklick versendet er die Bestellung...



Auf digitalem Weg zu Kramp

Nur wenig später erreicht der Auftrag unser Warenwirtschaftssystem. Es generiert daraus eine Bestell-Linie für das Lagerverwaltungssystem. Diese Informationen



1

Die angelieferten Artikel werden vom Team im Wareneingang entladen und bzgl. Vollständigkeit überprüft.



2

Das System legt für jeden Artikel einen Lagerplatz fest. Per Scan wird die Einlagerung bestätigt.



3

Dem Kundenauftrag entsprechend wird die Ware kommissioniert und für den Versand vorbereitet.



4 Die Artikel machen sich in der roten Box über das Rollband auf den Weg zum Packkreisel.



5 Per Speditionsleister setzen die bestellten Produkte ihre Reise über Nacht fort.



6 Fast Endstation: noch vor 8 Uhr am nächsten Morgen kann sich der Fachhändler über die Lieferung freuen.

werden wiederum mit dem Barcode auf der roten Box zusammengeführt. Scanner entlang der Rollenbahn sorgen dafür, dass der Behälter automatisch zu den richtigen Stellen im Fachbodenregal geleitet wird. Einer der Kommissionierer nimmt die Box vom Band und scannt diese. Das Display des Handscanners zeigt ihm den Lagerplatz im betreffenden Regal sowie

die gewünschte Menge an. Aus dem großen Karton am Lagerplatz 37-22-05-1 holt er die fünf Schwaderzinken der Marke Fella und legt sie in den Kommissionierbehälter. Mit einem Klick auf „Bestätigen“ drückt der MDE-Scanner ein Artikellabel. Es wird auf einem der Zinken angebracht, der mit den anderen vier seine Reise in der roten Mehrweg-Box fortsetzt.

Die vorsortierten Racks werden entladen. Für die darin liegenden Versandbehälter geht die Reise im Sprinter weiter...



Ein neuer Arbeitstag

Eine Lampe nach der anderen leuchtet auf und erhellt den Betriebshof in der Morgendämmerung. Während der Saison beginnen die Arbeitstage im Landmaschinenhandel etwas früher. Gegen halb acht macht ein Mitarbeiter aus dem Lager sich auf den Weg zum Nachtdepot auf dem Gelände. Wie gewohnt stehen die bei Kramp bestellten Artikel schon bereit. Er bringt die rote Box zum Verkaufstresen: „Wolfgang, Herr Grell kommt gegen acht und holt seine Schwaderzinken ab. Sie sind hier im Versandbehälter.“ Er läuft zurück, um die übrigen angelieferten Artikel aus dem Depot zu holen. Ein neuer Arbeitstag hat begonnen.

Egal, ob Sie einen Schwaderzinken oder ein anderes Ersatzteil aus unserem Sortiment benötigen: Bei Kramp ist die schnellste Art der Ersatzteillieferung keine Zauberei. Wir bestellen saisonal vorausschauend bei unseren Lieferanten. So garantieren wir, dass Sie alle Artikel, die Sie bis 18 Uhr ordern, bis zum nächsten Morgen um 8 Uhr erhalten und Kunden wie Karl-Ludwig Grell immer auf Sie zählen können, wenn es auf jede Minute ankommt.

..... www.kramp.com

QUALITÄTSKONTROLLE

Wir können zwar nicht zaubern. Dennoch arbeiten wir mit allen Tricks und Kniffen der Logistikkunst, damit Sie über Ihre Ersatzteile immer dann verfügen, wenn Sie sie brauchen:

- Kontrollen per Stichprobe
- Verwendung von Prüflisten
- Im Laufband integrierte Waagen, die das Gewicht der Behälter kontrollieren
- Zusammenarbeit mit erfahrenen Packern und Fahrern
- Guter Informationsfluss
- Intensive Fehleranalyse (Einzelfall oder strukturell bedingt?)
- Prozesse regelmäßig überprüfen und ggf. optimieren

Inzwischen hat die Spätschicht die Frühschicht abgelöst. Über das Band erreicht die rote Box den Packkreisel. Zusammen mit allen übrigen Bestellungen wird der Auftrag mit den fünf Schwaderzinken für den Nachttransport vorbereitet. Die Mitarbeiter drücken für die Box ein Versandlabel aus und sortieren sie in nach Touren aufgeteilte Racks. Endstation im Lager. In einem letzten Schritt werden sämtliche Racks in den Lkw

unseres Transportdienstleisters TNT innight verladen und zu einem der verschiedenen TNT-Stützpunkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz transportiert. Hier machen die Schwaderzinken ein letztes Mal Zwischenstation.



Erlebnisreiche Freilandschau in Eisenach

demopark 2013: Leitmesse für die Grüne Branche

Das Flugplatzgelände in Eisenach bietet exzellente Voraussetzungen für eine Fachaussstellung im Garten- und Landschaftsbau. Auf großzügigen 25 Hektar lassen sich eine Vielzahl der modernen Geräte und Maschinen in Aktion zeigen. Die Nähe zur Technik, der Praxisbezug und der Erlebnischarakter haben auch die demopark 2013 wieder zu einem einzigartigen Messeereignis gemacht.





↑ Ein hochkarätiges Aussteller-Aufgebot sowie interessante Sonderthemen machten die demopark zum Anziehungspunkt.



↑ Bei der demopark gibt es Technik zum Anfassen: Hier durfte probiert, gefahren und getestet werden.



Über 400 Aussteller haben zwischen 23. und 25. Juni auf der demopark 2013 ihre Neuheiten in den Bereichen Platz- und Grünflächenpflege, Garten- und Landschaftsbau, Sportplatzbau und Golfplatzpflege präsentiert. Viele von ihnen luden zur Probefahrt im Gelände und zum Ausprobieren der neuen Techniken ein – für die Gäste eine hoch geschätzte Abwechslung beim Messerundgang. Das vielfältige Programm sowie informative Sonderschauen zu den Themen Rasen, Baum-Energie und Innovation lockten dieses Jahr rund 35.000 Fachbesucher nach Thüringen.

Effizienztreiber Elektronik

In technologischer Hinsicht rücken zurzeit verstärkt elektronische Steuerungs- und Automatisierungslösungen in den Branchenfokus. Vor Investition in die neue Technik prüfen Profikunden heute sehr genau deren Leistungsfähigkeit, Präzision und Ressourceneffizienz. Diesem Bedarf hat die demopark 2013 unter anderem dadurch Rechnung getragen, dass sie Ende Juni wieder alle Premium-Anbieter der Branche nach Eisenach holen konnte. Zu einer Vielzahl von ihnen steht Kramp in enger Geschäftsbeziehung – Grund genug, selbst vor Ort zu sein und gemeinsam mit den Partnern Stärke zu zeigen.

Hautnahe Erlebnisse

Kramp war auf der demopark 2013 erstmals mit einem eigenen, 120 Quadratmeter großen Stand vertreten. Auch hier drehte sich alles um Praxisbezug und Kundennähe. Ralf Neubauer und Bernhard Schwietering waren mit ihren Teams von Forst und Garten sowie Baumaschinen vor Ort. Mitgebracht hatten sie das begehbare Kramp Hydro-Mobil, den Milwaukee-Truck und einen rund ein Kubikmeter großen Granitblock, an dem die Besucher die Leistungsfähigkeit der Profiwerkzeuge austesten konnten. Auch Produktvielfalt, Funktionalität und Anwendung des Webshops standen im Mittelpunkt des Interesses der Gäste auf dem Messestand. Ein Partyzelt mit Thüringer Spezialitäten trug zur kommunikativen Stimmung bei. Viele Kunden blieben auf ein Gespräch bei Kramp, interessierten sich für das vielfältige Angebot und staunten über die breitgefächerte Leistungspalette. Die häufigste Frage, die Verkaufsleiter Ralf Neubauer hörte, war: „Wie, das habt Ihr auch?“

Zunehmend internationaler

Beachtlich ist der starke Internationalisierungstrend, der die demopark inzwischen zum etablierten europäischen Treffpunkt von Gartenbauprofis gemacht hat. Mit 75 Ausstellern aus 16 ausländischen Nationen ist die internationale Beteiligung seit der letzten Messe im Jahr 2011 um vier Prozent gestiegen. Diese Entwicklung ließ die Veranstalter gerade vor dem Hintergrund des relativ schwachen Branchenjahrs 2012 eine positive Bilanz ziehen.

..... Weitere Informationen unter www.demopark.de

Zukunft Landmaschinenhandel

Der Markt ist in Bewegung

Die Agrarbranche verändert sich. Nichts ist mehr so, wie es einmal war, denn die Zukunft der Landwirtschaft hat längst begonnen. Sie ist gekennzeichnet von wachsenden, kapitalintensiven Betriebsstrukturen, freien Märkten und volatilen Preisen für Agrarrohstoffe. Das hat unmittelbare Konsequenzen für den Landmaschinenhandel.

Der Verband LandBauTechnik hat deshalb im März 2013 das Forum „Unsere Zukunft Landmaschinenhandel“ vorgestellt, eine Initiative, die dauerhaft Impulse für die Entwicklung und die Zukunft des Landmaschinenhandels geben soll. Denn in den nächsten zehn bis 15 Jahren wird der Landmaschinenhandel noch stärker als bislang mit strukturellen Veränderungen konfrontiert werden. Zum einen hält der Konzentrationsprozess in der Landwirtschaft an. Immer weniger Betriebe müssen dann auf knapper werdenden Flächen immer mehr Menschen ernähren. Zum anderen ist die Aufgabe, nachwachsende Rohstoffe zu produzieren, als fester Bestandteil einer ehrgeizigen nationalen Klimaschutzstrategie hinzugekommen. Extreme Wetterereignisse lassen erahnen, was der befürchtete Klimawandel für die Landwirtschaft noch bereit hält. Das Jahr 2013 mit seinem kalten Frühjahr und dem sintflutartigen Dauerregen im Mai haben dies eindrucksvoll deutlich gemacht. Agrarforschung, Industrie und Praxis stehen hier vor ganz großen Herausforderungen. Nicht zuletzt soll dieses ganze Aufgabenpaket unter der strengen Maßgabe von Nachhaltigkeitsaspekten umgesetzt werden.

Die Landwirte reagieren auf Veränderungen mit mehr Produktivität. Zunehmend wird Arbeit durch Kapital ersetzt, damit einher gehen technischer Fortschritt und weiter wachsende Betriebsgrößen. Getragen wird diese Investitionsfreude von den derzeit günstigen Preisen für Agrarprodukte. Die Landwirte nutzen die guten Investitionsbedingungen konsequent für ihre Betriebsentwicklung und bereiten sich auch darauf vor, dass preisstützende Maßnahmen wie die Milchquotenregelung oder die Zuckermarktordnung auslaufen. Gerade junge Landwirte prüfen zudem sehr genau, welche Einsparpotentiale, etwa durch Bewirtschaftungskoooperationen oder High Tech-Bewirtschaftungsmethoden zu realisieren sind.

Dem Landmaschinenhandel eröffnen sich hier beste Chancen, jenen Entwicklungen aktiv und zeitgemäß zu begegnen: mit professionellem Management, kundenorientierten Service- und Beratungskonzepten, starken Vertriebsallianzen, mit neuen Geschäftsmodellen und hohem technischen Know-how. Beispielsweise unterstützt Kramp den Handel mit einem modernen Shop-Konzept bei der Planung, dem Aufbau und bei der Sortimentsbetreuung. So ist ein eigener Shop nicht nur Aushängeschild des Händlers, sondern zugleich auch ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung. In Sachen technisches Know-how wiederum bieten wir zum einen über unsere Produktspezialisten, zum anderen mit der Kramp Academy gezielt Mög-



lichkeiten, mit den Entwicklungen der Branche Schritt zu halten und immer auf dem neuesten Wissensstand zu sein. Nicht zuletzt ist die schnelle und umfassende Verfügbarkeit von Ersatzteilen ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal für die Händler vor Ort.

Die Investitionen in Geräte für den Ackerbau fallen nach Aussage des europäischen Landmaschinenverbandes CEMA weiterhin hoch aus. Nach einer Steigerung der europäischen Verkaufszahlen um fünf Prozent im Jahr 2012 rechnen die Hersteller von Bodenbearbeitungsgeräten sowie Saat-, Dünge- und Pflanzenschutztechnik mit einer insgesamt stabilen Nachfrage in diesem Jahr.

Die überraschendste Entwicklung im Markt war im vergangenen Jahr die enorme Steigerung der Absatzzahlen für Pflüge um mehr als 20 Prozent. Im Allgemeinen zeigt sich laut CEMA ein Trend zu tieferer Bodenbearbeitung. Auf der anderen Seite wird den Minimalverfahren wie der Streifenbearbeitung eine stärkere Verbreitung vorausgesagt. Die CEMA repräsentiert mehr als 4.500 Hersteller mit einem Gesamtumsatz von rund 28 Mrd. Euro.

..... www.kramp.com



↑ **Klimawandel, Temperaturveränderungen und unfruchtbare Böden** – mit diesen Herausforderungen sieht sich die Landtechnik in Zukunft konfrontiert. An nachhaltigen Lösungen wird bereits jetzt unter Hochdruck gearbeitet.

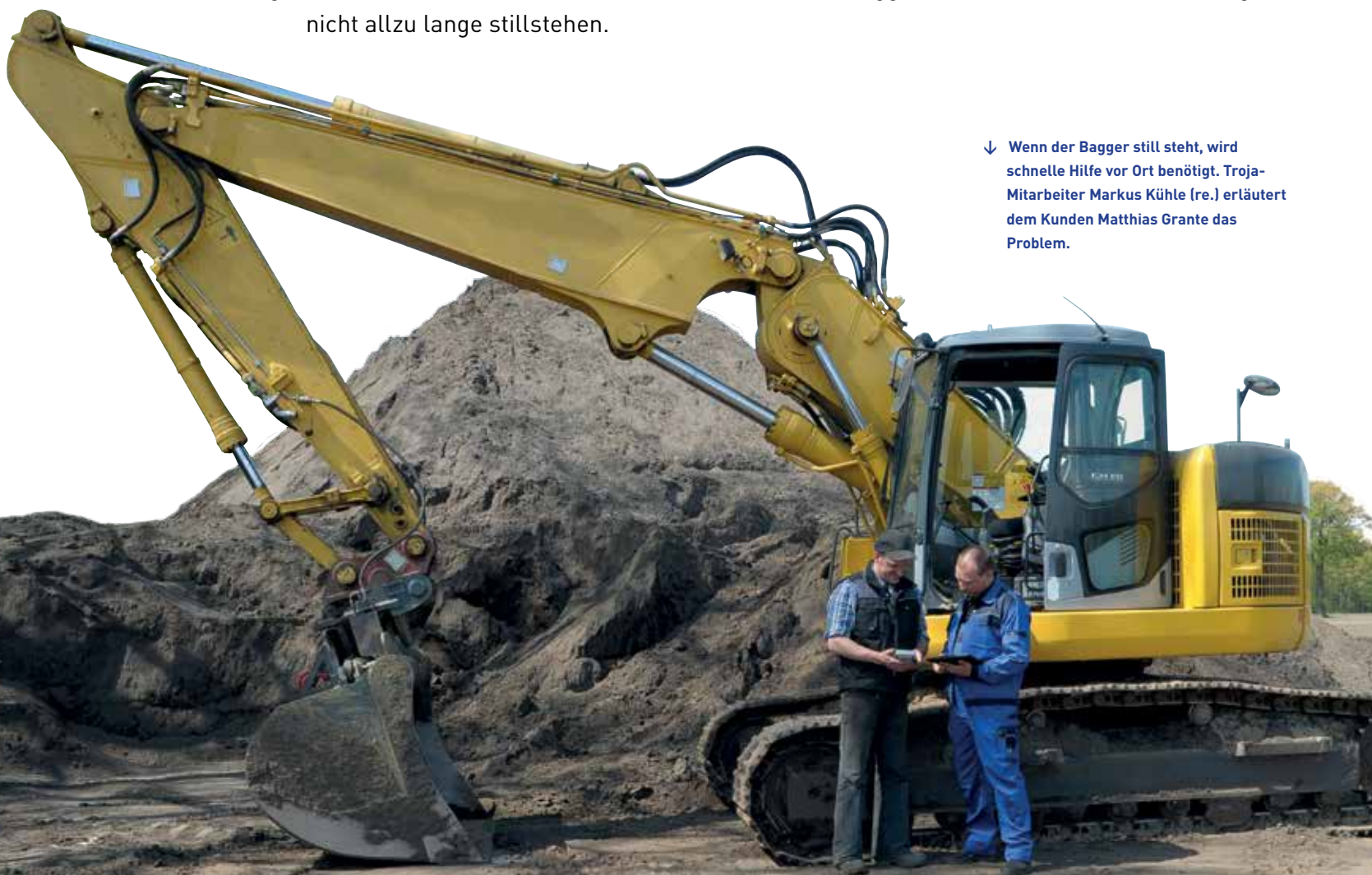


Troja Baumaschinen

Rund um die Uhr für den Kunden im Einsatz

Sachverstand, Flexibilität und Schnelligkeit – das sind die Kernkompetenzen von Troja Baumaschinen im ostwestfälischen Delbrück. Mit seinem Ersatzteilservice betreut das Unternehmen einen stetig wachsenden Kundenkreis – wenn nötig rund um die Uhr und auch am Wochenende – damit Bagger und Baumaschinen in der Region nicht allzu lange stillstehen.

↓ Wenn der Bagger still steht, wird schnelle Hilfe vor Ort benötigt. Troja-Mitarbeiter Markus Kühle (re.) erläutert dem Kunden Matthias Grante das Problem.



Das sind hohe Ansprüche für ein kleines Unternehmen. Christoph Troja sieht's gelassen. Der agile Enddreißiger blickt selbst auf eine ausreichend lange berufliche Erfahrung zurück und wird von drei gut ausgebildeten Mitarbeitern unterstützt. Für die Einsätze vor Ort stehen zwei Servicewagen zur Verfügung, in deren Inneren sich einiges an Spezialtechnik verbirgt.

Damit montags wieder alles brummt

Das wichtigste Standbein von Troja Baumaschinen ist der Hydraulikservice. „Damit mache ich rund 40 Prozent meines Gesamtumsatzes“, schätzt Christoph Troja. Seine Kunden sind überwiegend ortsansässige Industriebetriebe, Straßenbau- und Baufirmen sowie Garten- und Landschaftsbaubetriebe. Für diese Klientel hält Christoph Troja einen 24-Stunden-Service bereit, die Montagen und Reparaturen werden in der Regel vor Ort beim Kunden durchgeführt.

Eine weitere Spezialität des Servicebetriebes ist die Spindel- und Schweißtechnik. „Ein mobiles Bohrgerät ist dafür ein absolutes Muss“, erläutert Christoph Troja. „Die Instandsetzung ausgeschlagener Bohrungen ist ohne diese Technik sehr aufwändig und mit hohen Ausfallzeiten verbunden. Mit dem Bohrgerät lässt sich der Schaden häufig in der Hälfte der Zeit beheben. Auch diese Arbeiten werden meist am Wochenende durchgeführt, so dass die Maschinen zu Wochenbeginn wieder zur Verfügung stehen.“

Zertifizierte Sachkunde und Qualität

Christoph Troja hat zudem die Sachkundigenprüfung für UVV-Prüfungen abgelegt und ist somit berechtigt, die Prüfung von Baumaschinen, Staplern, stationären und mobilen Hubarbeitsbühnen, LKW-Kränen bis 15 Meter und Hydraulikleitungen durchzuführen.

← **Markus Kühle montiert eine Baggersteuerung direkt vor Ort.**

← **Mit dem „Scan-to-Mobile“-System sind auch die Reparaturkosten schnell ermittelt.**

← **Fehlende Ersatzteile werden über den EAN-Code direkt im Servicewagen eingescannt und bestellt.**

Zum Serviceangebot zählen darüber hinaus der Servicebereich Klimatechnik inklusive Klimasachkundenachweis, die Instandsetzung von Aggregaten und Hydraulikzylindern sowie der gesamte Reparaturbereich inklusive Ersatzteilbeschaffung für alle Marken.

Damit die Konditionen für die Kunden stimmen

Als Partner im Hintergrund hat sich Christoph Troja für die Firma



Ich bekomme meine Mitarbeiter jedes Mal noch qualifizierter zurück.

Kramp entschieden. „Das erspart mir eine teure Bevorratung von Ersatzteilen“, erläutert Troja. „Und meine Kunden profitieren von den günstigeren Einkaufskonditionen, die solch ein Partner hat“. Kramp und Troja arbeiten bereits seit 2005 erfolgreich zusammen. Während dieser Jahre ist Christoph Troja zum innovativen Testkunden avanciert, der allen Neuentwicklungen sehr offen gegenüber steht. Troja sieht viele Vorteile darin, bereits in einem sehr frühen Stadium eingebunden zu sein. „So kann ich meine eigenen Anregungen einbringen, mit der IT-Abteilung bei Kramp praxisnahe Verbesserungsvorschläge erläutern und schon sehr früh an innovativen Techniken teilhaben, die mir helfen, meine eigenen Betriebsabläufe zu optimieren und meine Service-Angebote zu verbessern. Alles in allem führt das auch zu einem gewissen Wettbewerbsvorteil auf einem hart umkämpften Markt.“

Hat das Papier bald ausgedient?

Ein aktuelles Beispiel ist die Weiterentwicklung von „Scan-to-Order“ zu „Scan-to-Mobile“. Ergänzend steht Troja jetzt ein einfach zu bedienendes Scangerät zur Verfügung, mit dem die Barcodes auf den Regaletiketten eingelesen werden können. Das große Display des iPads bietet viele Möglichkeiten für eine papierlose Korrespondenz. „Besonders schätze ich an diesem System, dass ich schon vor Ort beim Kunden ein auf dem iPad gut lesbares Angebot erstellen kann. Der Kunde weiß sofort, welche Kosten auf ihn zu kommen, er kann das Angebot bestätigen, und ich sofort bestellen. Zusammen mit dem Nachtversand-Service sind dringend benötigte Ersatzteile jetzt noch schneller beim Kunden.“

Für Christoph Troja sieht so die Zukunft eines effektiven Warenwirtschaftssystems aus. „Eine transparente Auftragsabwicklung, die lückenlose Bestandskontrolle, wesentlich geringerer Aufwand für Bestellungen und das Ausmerzen von Fehlerquellen – eben das Büro ohne Papier.“

Persönliche Qualifizierung ist unverzichtbar

Trotz aller Software - für Christoph Troja steht nach wie vor der Mensch und dessen Sachverstand im Vordergrund. Deshalb legt er großen Wert auf die eigene Weiterbildung und die seiner Mitarbeiter und nutzt regelmäßig das Angebot der Kramp Academy. „Das sind zwei Tage, die sich immer lohnen“, stellt er fest. „Ich bekomme meine Mitarbeiter jedes Mal noch qualifizierter zurück“.

..... Weitere Informationen finden Sie unter www.troja-baumaschinen.de



STECKBRIEF

Name: Marco Güthlein

Alter: 31

Start bei Kramp: Dezember 2010 als Disponent im Bereich Asien, Shop und Werkstatt

Heute tätig als: Operational Purchase Manager seit Dezember 2012

Dein Highlight bei Kramp: Im November 2012 war ich eine Woche zu Gast in unserem Einkaufsbüro in China. Dort konnte ich sehr gute Einblicke in die Arbeitsprozesse unserer asiatischen Kollegen und ihre Kultur gewinnen.

Motto: Let's work together!

Hobbies: Schwimmen, Laufen und Fitness sind meine Leidenschaft. Ich finde, dass gerade Ausdauersport ein wichtiger Faktor ist, um einen Ausgleich zur sitzenden Tätigkeit zu haben und auch mit Stress-Situationen gelassener umzugehen. Wenn ich körperlich fit bin, fühle ich mich auch leistungsfähiger.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Eine Familie zu gründen und ein hübsches Haus für Frau und Familie nach den eigenen Vorstellungen zu bauen, ist schon einer meiner Träume, die ich in naher Zukunft verwirklichen will. Zudem würde ich gerne die Welt sehen und verschiedene Länder mit ihren unterschiedlichen Kulturen kennenlernen. Vor allem Südamerika und Asien sind Orte, die immer eine Reise wert sind.

STECKBRIEF

Name: André Sascha Krüger

Alter: 32

Tätig als: Verkaufsleiter Agri Nord seit November 2012

Hobbies: Ob Snowboarden im Winter oder Wakeboarden bei Sonnenschein – in Kombination mit meinem facettenreichen Job sind diese temporeichen Sportarten ideal. Beim Reparieren und Aufbereiten von Pkw's und Fahrzeugen aller Art kann ich wiederum gut abschalten.

Vorbild: Der Lebensgefährte meiner Mutter ist für mich ein beeindruckender Mensch. Fleiß und Arbeit nahmen in seinem Leben immer einen zentralen Stellenwert ein. Dadurch hat er viel erreicht. Er nutzt die Zeit, um etwas Bleibendes zu schaffen. Zudem schätze ich seine Eigenschaften wie Offenheit, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Mein Wunsch ist es, die Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln und zu motivieren. Grundsätzlich finde ich es wichtig, dass man selbst immer versucht, sein Bestes zu geben. Privat habe ich mir vorgenommen, mit meiner Lebensgefährtin ein Haus zu bauen und eine Familie zu gründen.

Welche(n) Kollegin / Kollegen sollen wir in der nächsten Ausgabe des Focus interviewen und welche Frage sollte sie/er beantworten?

Ich könnte mir gut Kramp Vertriebsdirektor Christoph Serini vorstellen. Für mich persönlich ist auch er ein Vorbild und bringt alle Voraussetzungen mit, die ein guter und vertrauensvoller Vorgesetzter haben sollte.



↑ **André Sascha Krüger**
Verkaufsleiter Agri Nord



Neues Seminarprogramm 2013/2014

Immer umfassend informiert

Die Kramp Academy ist unser Weg, Wissen mit Ihnen zu teilen und Sie auf Ihrem Fachgebiet noch erfolgreicher zu machen. Information ist bei Kramp keine Verschluss-Sache, sondern ein gemeinsames Projekt. Unser letztes Schulungspaket hat so viel Zuspruch von Ihnen bekommen, dass wir jetzt noch einen Schritt weitergehen: 2013/2014 wird das Academy-Programm so umfangreich wie nie zuvor.

33 Themen, 123 Seminare und rund 1.000 Zertifikate – das sind die Rekordzahlen aus dem letzten Schulungsjahr der Kramp Academy. Die gute Resonanz hat uns angespornt, unser Angebot in der nächsten Saison noch einmal zu steigern und Wissen für alle relevanten Situationen zu vermitteln, mit denen unsere Fachhändler aktuell zu tun haben. Das neue Seminarprogramm 2013/2014 umfasst knapp 50 Themen. Sie reichen von der Befähigten Person über Schulungen in Motoren und Elektro-Hydraulik bis hin zu logistischen und kaufmännischen Themen, wie beispielsweise der Ersatzteilbewertung oder dem Händlermanagement.

Neuheiten in Vertrieb und Geschäftsführung

Im Programm stehen beliebte „Evergreens“ ebenso wie etwa 15 neue Angebote, die dem technischen Fortschritt unserer Branche und dem Bedarf Rechnung tragen, den Sie uns gemeldet haben. Zu den Neuheiten zählen zum Beispiel das Händlermanagement und das Ersatzteilmanagement. Für diese Themen konnten wir zwei Fachreferenten gewinnen, die langjährige Erfahrung im internationalen Bau- und Landmaschinen-geschäft mitbringen: Dieter Obendorfer und Detlef Pollok. Zu sechs Terminen an jeweils zwei Tagen bekommen Fachhändler von ihnen zahlreiche Impulse und umfangreiche Hintergrundinformation vermittelt, wie sie ihre internen Abläufe verbessern, die Profitabilität in ihren Geschäfts-bereichen steigern und dadurch ihre Marktposition stärken können.

Bedarfsgerechte Angebote – Motorenschulung für Frauen

In der Kramp Academy wird das Wissen nicht akademisch, sondern immer praxisbezogen vermittelt. Ziel unserer Schulungen ist, dass die frisch erworbenen Kenntnisse sofort in die tägliche Arbeit übernommen werden können. Genau so halten wir es auch mit den Fortbildungsthe-men und bieten Basisseminare zu Qualifikationen an, die in der Branche standardmäßig voraus-

gesetzt werden. Im Rahmen unserer Auffrischkurse können bereits erreichte Zertifikate aktualisiert und erneuert werden. Ihr Bedarf ist unser Auftrag. Ein anschauliches Beispiel dafür ist eine Neuheit im Academy-Programm 2013/2014: eine Motorenschulung exklusiv für Frauen. Sie richtet sich an Mitarbeiterinnen, die im Service, im Verkauf und in der Reparaturannahme tätig sind. Vermittelt werden Grundkenntnisse rund um Motoren, Öle und Kraftstoffe. Die Teilnehmerinnen erlernen die Handgriffe in Service und Wartung, und nicht zuletzt gibt es jede Menge Praxistipps, die bei der Ersatzteilsuche und der kompetenten Kundenberatung helfen.

Den kompletten Überblick und alle Details zu den Seminaren finden Sie in Kürze im Angebot der Kramp Academy unter www.kramp.com.





Rieder Messe

Auf der Rieder Messe vom 04. bis 08.09.2013 bietet sich Unternehmen aus der Landtechnikbranche die perfekte Plattform, ihre Produkte und Dienstleistungen einem interessierten Publikum vorzustellen. Die vielseitige Ausstellung zeigt nicht nur interessante Tier- und Sonderschauen, sondern auch ein praxisorientiertes Rahmenprogramm. Nähere Informationen unter www.riedermesse.at.



25 Jahre Krengel Landtechnik

2013 ist für Krengel Landtechnik in Sundern-Stockum ein besonderes Jahr: das Unternehmen feiert sein 25-jähriges Bestehen. Im Jahr 1988 wagte Firmengründer Josef Krengel den Schritt in die Selbständigkeit – mit Erfolg. Heute kann die Firma eine hervorragende Bilanz ziehen: 2 Unternehmensstandorte, 17 Mitarbeiter, 12 Auszubildende und 300 verkaufte Valtra Schlepper!

ZG Raiffeisen Karlsruhe zu Gast bei Kramp

Ende April waren im Rahmen einer Jahrestagung der Ersatzteilverantwortlichen zahlreiche Mitarbeiter der ZG Raiffeisen aus Karlsruhe zu Gast bei Kramp im Zentrallager Strullendorf. Während einer Führung hatten die Teilnehmer Gelegenheit, Räumlichkeiten von Verwaltung und Lager zu besichtigen. Sie gewannen interessante Einblicke, welche Wege ein Produkt von der Bestellung bis zur Lieferung zurücklegt.



Durchstarten mit eigenem Shop

Händler, die sich für einen eigenen Shop entscheiden, vertrauen auf die Jahre lange Erfahrung von Kramp in diesem Bereich. Von der Planung bis zum Aufbau standen wir folgenden Händlern beratend zur Seite:

- Ballmer SA in La Chaux-de-Fonds / CH
- H. & R. Tschiemer in Düdingen
- ZG Raiffeisen in Donaueschingen
- Wimberger in Frontenhausen
- Hans Ayrle in Dillingen

ZG Raiffeisen Donaueschingen

Einladende Atmosphäre, übersichtliche Einrichtung und eine attraktive Produktrange – so präsentiert sich der neue Shop der ZG Raiffeisen in Donaueschingen.



Hauf: modern und attraktiv

Mit dem Neubau einer Filiale in Immenstadt ist es der Firma Hauf gelungen, das vielfältige Angebot an einem Standort noch besser zu bündeln und zugleich zielgruppenspezifisch zu präsentieren. Kramp unterstützte Hauf bei der Planung und Gestaltung des neuen Shops mit unterschiedlichsten Modulen – von Forst, über Spielzeug bis zu Weidezaun und Fahrzeugteilen. In der 900 qm großen Meister-Werkstatt bietet Hauf fachmännische Gartengeräte- und Landmaschinen-Reparatur, Oldtimer-Restoration, Zweiradservice und Hydraulik Service an.



INTERNATIONALE PRESSE BEI KRAMP

Jede Menge Impressionen konnten aus Osteuropa angereiste Journalisten bei einem Pressetrip Ende April im Kramp Zentrallager Strullendorf sammeln. Die für renommierte Agrarmagazine tätigen Pressevertreter aus Ungarn, Polen, Tschechien und der Slowakei waren der Einladung von Kramp nachgekommen, um sich von den Abläufen der Logistik an Ort und Stelle ein Bild zu machen. Ein anschließender Besuch bei unserem Kunden Nicklas Landtechnik in Schirradorf rundete die Veranstaltung ab.

Ferien(s)paß für die Kleinsten

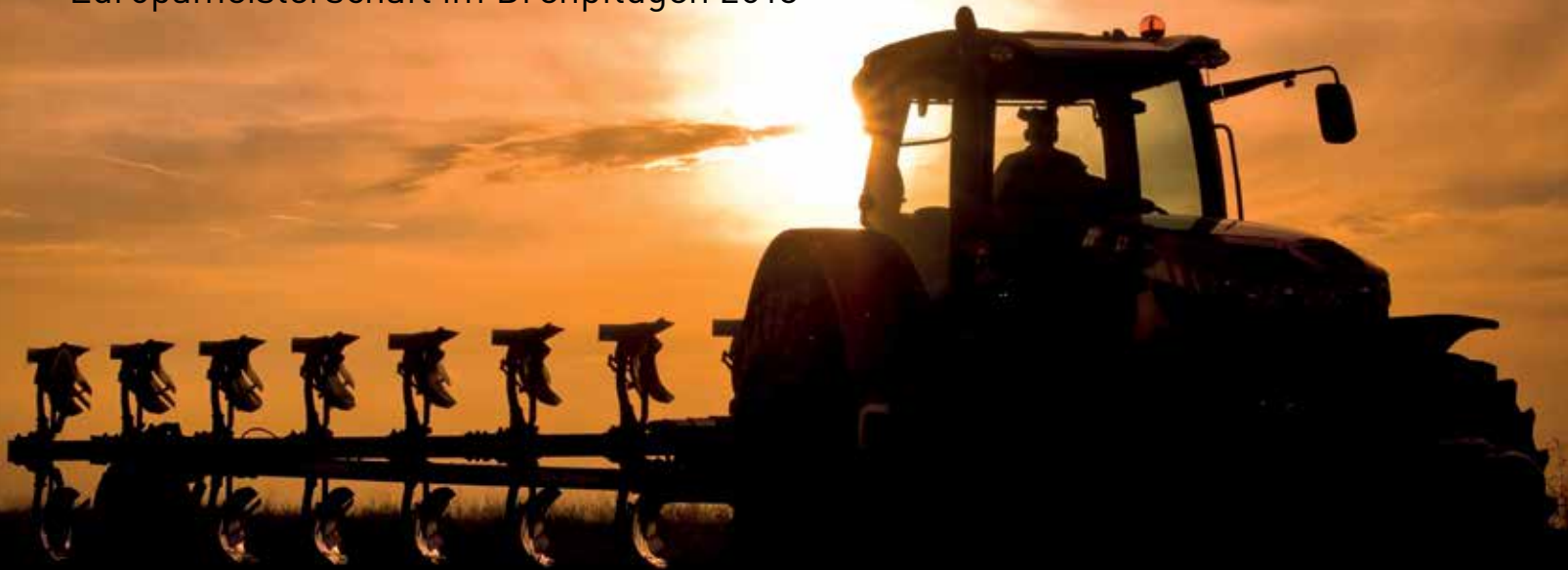
Zwölf kleine Schweizer Landtechnikfans entschieden sich, ihren Ferienpaß für die Frühlingsferien bei der Firma Hans Anliker in Fraubrunnen einzulösen. Sie durften in den Alltag des Landtechnik-Unternehmens hineinschnuppern und auch auf einmal auf einem Traktor Platz nehmen.

Pflanzenschädling goodbye

Diese App sagt Schädlingen von Raps, Rübe und Co den Kampf an. Die App bietet zur Bestimmung des Schädlings detaillierte Beschreibungen von 232 Tieren mit insgesamt 555 Fotos. Das Datenmaterial wird in Zusammenarbeit mit Experten ständig aktualisiert. Tipps und Infos zur wirksamen Bekämpfung gibt es gratis dazu. Die kostenlose App kann für das iPhone, Android und Windows Phone 7 heruntergeladen werden und ist im **App Store** unter dem Stichwort „Schädlinge“ zu finden.



Europameisterschaft im Drehpflügen 2013



Auf die Pflüge, fertig, los!

Vom 11. bis 16. September dreht sich im niedersächsischen Bad Rothenfelde alles um die Begriffe "lockern, wenden, mischen, durchlüften und krümeln". Die Rede ist vom Pflügen des Ackerbodens. Während dieser Tage findet in besagtem Ort die 30. Europameisterschaft der Drehpflüger 2013 statt.

Dem Deutschen Pflügerrat ist es damit gelungen, die Veranstaltung nach langen Jahren wieder nach Deutschland zu holen.

Um die Ackerböden krumentief zu bearbeiten, ist der Pflug weiterhin das Hauptinstrument. Die richtige Pflugtechnik stellt auch heute noch eine Grundqualifikation der landwirtschaftlichen Ausbildung dar, auf das trotz der technischen Fortschritte beim Pflügen und Schleppern nicht verzichtet werden kann. Mit dem Pflug wird der Boden gelockert, gewendet, gemischt, durchlüftet und gekrümelt. Im Zuge dieser Bearbeitung sollen organische und mineralische Dünger sowie Ernterückstände in den Boden eingearbeitet werden. Heutzutage setzt man der Praxis bevorzugt

Drehpflüge ein, da sie eine gleichmäßigere und ebenere Oberfläche, sinkende Wendezeiten und gleichzeitiges Arbeiten realisieren.

Vor dem Hintergrund dieser großen Bedeutung des Pfluggeräts wird das Leistungspflügen seit Jahren vom Berufsnachwuchs in Form von lokalen, nationalen und internationalen Wettbewerben durchgeführt.

Aufgabe des internationalen Teilnehmerfeldes ist es, vor den kritischen Augen der Kampfrichter alle Techniken aus der Praxis zu demonstrieren. Genauer gesagt geht es darum, den geschickten Umgang mit Schlepper und Trecker beim Pflügen von Getreidestoppel und Grasland zu beweisen.

Neben dem Pflügen steht beim Wettbewerb der fachliche und persönliche Austausch im

Mittelpunkt. Daher wird den Teilnehmern ein umfangreiches und vielseitiges Rahmenprogramm geboten. Neben einem gemeinsamen Mittag- und Abendessen stehen u.a. eine Exkursion, eine "Pflügerfete" oder ein ökumenischer Gottesdienst zur Wahl.

Wer live dabei sein möchte, wenn die besten europäischen Nachwuchslandwirte durch das Feld pflügen, hat die Chance, ein Wochenende während der Wettkampftage in Bad Rothenfelde zu gewinnen. Lösen Sie einfach das Rätsel auf der nächsten Seite, und mit etwas Glück sind Sie bei der Europameisterschaft der Drehpflüger als Zuschauer dabei!

..... www.kramp.com

Bilderrätsel

Was verbirgt sich da?

Erholung und Action in einem! Dieses Wochenende wird Ihnen sicherlich in Erinnerung bleiben: seien Sie live dabei, wenn der Europameister im Drehpflügen in Bad Rothenfelde Aschendorf gekürt wird, und gewinnen Sie eine tolle Übernachtung für zwei Personen im **3-Sterne-Hotel Noltmann-Peters** in Bad Rothenfelde inklusive Halbpension vom **14. auf 15. September 2013** gleich dazu. Das Hotel liegt zentral am Kurpark und in der Nähe zu allen wichtigen Einrichtungen. Kleine Ladengeschäfte und eine vielfältige Gastronomie säumen die Spazierwege. Auf über 300 m² gibt es eine finnische Sauna, ein Aroma-Dampfbad, ein Tepidarium, Erlebnisduschen, eine Whirlwanne und ein auf angenehme 30°C temperiertes Schwimmbad.



Verraten Sie uns einfach, zu welchem Produkt der abgebildete Fotoausschnitt gehört. Sie müssen uns lediglich den Oberbegriff für das dargestellte Produkt nennen, nicht die genaue Bezeichnung.

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!



*An- und Abreisekosten sind nicht im Preis enthalten. **Einsendeschluss für das Gewinnspiel ist der 05.08.2013 (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.

..... www.kramp.com

Palazzo Gourmet-Theater

Herzlichen Glückwunsch!

Köstliches Essen, Akrobatik und Zauberi – darauf darf sich unser Gewinner der Focus Ausgabe 04/2012, Hermann Höner von Hermann Höner Landtechnik in Langlingen, freuen. Er schickte uns das richtige Lösungswort „Landtechnik“ für das Kreuzworträtsel. Wir wünschen viel Spaß und guten Appetit.



IMPRESSUM

Herausgeber:

Kramp GmbH Strullendorf
Siemensstr. 1
96129 Strullendorf

Redaktion und Grafik:

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

Fotos: AGCO (1), Agrotop (2), appstore (1), ClipLift (2), demopark (3), Emmegi (2), Fa. Hans Anliker (1), fzm (12), Gopart (2), Hauf (1), Kramp (20), Krengel (1), Manfred Nehab (3), Metalwork (1), Milwaukee (2), Noltmann-Peters (2), Plasson (2), Rieder Messe (1), Sauer Danfoss (12), Shutterstock (20), Walterscheid (2), ZG Raiffeisen (1)



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C102775

KRA FOCUS 0213 DE