

FOCUS

Folgen Sie Kramp auch in sozialen Medien • Folgen Sie Kramp auch in sozialen Medien • mit großem WM-Poster

MODERNE LANDWIRTSCHAFT

FLIEGEN BALD DROHNEN ÜBERS FELD?



SEITE 6

Gates Corporation

Wichtiger Akteur für den Ausrüstungsmarkt

SEITE 16

Expertenwissen

Vertriebsingenieur Eugene Bleumer im Interview

SEITE 30

Kramp Open 2014

Eine Vorschau auf die Hausmesse im November

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



Erfolgsfaktor Zusammenarbeit

Bei Kramp sind wir überzeugt, dass sich viel mehr erreichen lässt, wenn wir mit unseren Lieferanten und Kunden Hand in Hand arbeiten. Daher ist Zusammenarbeit ein wichtiger Erfolgsfaktor in unserem Unternehmen.

Bereits in den 1960er-Jahren beschlossen Jakob Elso Perdok und Gerrit Johan Kramp, ihren jeweiligen geschäftlichen Weg gemeinsam fortzusetzen. Obwohl die beiden Betriebe geografisch recht weit auseinander lagen, waren sich beide Unternehmer sicher, dass man nicht als Konkurrent, sondern als Partner größere Erfolge feiern würde. Diese Einstellung hat auch heute bei Kramp nicht an Aktualität verloren. Wir schließen immer wieder attraktive Geschäftspartnerschaften, die dazu beitragen, dass wir mit Traktorenherstellern, Lieferanten und Kunden effektiv zusammenarbeiten können.

Wir möchten für Sie auch zukünftig ein starker Partner sein, auf den Sie sich jederzeit verlassen können. Daher optimieren und erweitern wir kontinuierlich unsere Serviceleistungen, unseren Webshop sowie unser Produkt-Sortiment. So garantieren wir Ihnen eine schnelle und unkomplizierte Ersatzteilbestellung – ein Serviceniveau von dem auch Ihre Kunden profitieren.

Eddie Perdok,
CEO Kramp Groep

INHALT

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>4 News
Produktneuheiten auf dem Markt</p> <p>6 Lieferantenporträt
Wichtiger Akteur auf dem Ausrüstungsmarkt:
Gates Corporation</p> <p>8 Im Focus
Drohnen modernisieren die Landwirtschaft</p> <p>12 Soziale Medien
WM-Fieber auf den sozialen Kanälen von Kramp</p> <p>13 News
Jahresbericht der Kramp-Gruppe</p> <p>14 Highlight
Expertenserie II: Mitarbeitermanagement im Fachbetrieb</p> <p>16 Beim Experten nachgefragt
Engineering und Co-Engineering</p> <p>18 Produkttest
Kunden testen für Kunden: Kramp Kamerasystem</p> <p>20 Historie
Arie van der Wildt und seine Oldtimer</p> | <p>22 Know how
Einfacher im Webshop bestellen dank Merkzettel</p> <p>23 Service
Traktoren-Ersatzteile: Sortiment wird ausgebaut</p> <p>24 Kundenporträt
Pfeifer Landmaschinen in Riechheim</p> <p>26 Kramp Faces
Marina Oenning: Zweite Teamchefin im Wareneingang
Marcel Maywald: Technical Trainer</p> <p>27 Academy
Diesel-Einspritzsysteme</p> <p>28 Pinnwand
Jubiläen, Firmenumzüge, Wissenswertes</p> <p>30 Event
Vorschau auf die Kramp Open</p> <p>31 Gewinnspiel
Live dabei, für lau übernachten!</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



Um Lichtjahre heller

Kraftvolle Lichtquelle für Landwirtschaft, Straßen- und Bergbau: Die drei neuen LED-Rundumleuchten der Marke Sacex strahlen um die Wette. Sie sind für 12 oder 14 Volt geeignet. Erhältlich sind sie als magnetische Variante inkl. Roll-on-System für Kabel, als flexible Variante mit Autoblock-Montage-Sockel sowie als feste Montage an der Stange. Alle Modelle haben einen geringen Verbrauch und sind extrem stoß- und vibrationsresistent. Erhältlich im Webshop unter der Art.-Nr. AULED.

Wirksamer Diebstahlschutz

Mit dem neuen Kramp Kalottenschloss 80 mm sichern Sie Anhänger oder gezogene Arbeitsgeräte effektiv. Gefertigt aus verzinktem, robustem Stahl ist das Schloss passend für alle Anhänger mit K80-Kalotten. Das kastenförmige Anhängerschloss, optional auch mit separatem Diskusschloss erhältlich, wird einfach auf die K80-Zugöse aufgesteckt. Während der Fahrt ist es mit praktischem Halter am Fahrzeug sicher befestigt. Im Kramp Webshop finden Sie das Kalottenschloss unter der Art.-Nr.: 75999KR.



Warnwestenpflicht in Zugmaschinen

Für gewerblich genutzte Fahrzeuge ist die Warnweste mit der Euro-Norm EN 471 längst obligatorisch. Ab 1. Juli 2014 gehört das „Sicherheitsutensil“ gesetzlich nun auch zur Pflichtausstattung für alle in Deutschland zugelassenen Pkws, Lkws, Busse sowie landwirtschaftlichen Zugmaschinen. Kramp bevorratet die Mischgewebe- oder Polyester-Westen in den Farben Gelb (Art.-Nr. WW46200 – WWW46201) und Orange (Art.-Nr. WW46100 – 46101).



Warnwesten gewährleisten mehr Sicherheit im Arbeitsalltag und sind in vielen Bereichen mittlerweile Pflicht.



Kramp bekennt Farbe

KRAMP Und das mit bestem Service. Um Lackierarbeiten noch einfacher zu gestalten, gibt es jede Kramp Farbe auch abgefüllt in handlichen Sprühdosen. Neben dem Standard-sortiment können ebenfalls individuelle Wünsche erfüllt werden. Über 600 Farbtöne stehen zur Wahl. Bei der Bestellung einfach die Artikelnummer der entsprechenden Farbe sowie die gewünschte Menge an Sprühdosen angeben. Außer den befüllten Dosen wird auch der verbleibende Rest der Farbe automatisch mitgeliefert. Mehr Infos erhalten Sie von den Kramp Produktspezialisten oder unter www.kramp.com.

Schwarz, kurz, gut Ährenheber Easyfix

Der Kramp Ährenheber Easyfix aus hochverschleißfestem Robalon-Kunststoff überzeugt dank kurzer Bauweise durch einen idealen Anhub mit kurzem Weg zum Schneidwerk und optimierten Gutfluss. Auch tief liegendes Erntegut wird sauber auf den Tisch gebracht. Der Bodendruck ist gering. Die jüngste Generation des Kunststoff-Ährenhebers mit gehärteter Metallspitze wiegt rund 50 Prozent weniger als vergleichbare Produkte aus Stahl. Die Standzeit ist dank min. Verschleiß um ein Vielfaches höher als bei Stahlvarianten. Neu ist das Schnellwechselsystem Easyfix: Die Ährenheber sind in wenigen Sekunden mit einer Hand montiert, ohne Werkzeug oder zusätzliche Teile. Der Easyfix ist im Webshop in zwei Varianten erhältlich: Unter der **Art.-Nr. RLP054466KR** für das Schumacher-Schnittsystem (vgl. ASK 100) und unter der **Art.-Nr. RLP071538KR** für Schneidwerke mit Gussfinger (vgl. ASK 121/127).



NEU

Für schwere Einsätze

Die neue, automatische Anhängerkupplung von ROCKINGER garantiert höchste Dauerbelastbarkeit. Mit einem max. D-Wert von 120 kN wird die R0855/R0865 für alle Fahrstuhlweiten angeboten. Der Wechsel vom zylindrischen Kuppelbolzen mit 30 mm Durchmesser auf den balligen 38 mm-Kuppelbolzen ist einfach. Besonders sicher wird die Anhängerkupplung durch das optional integrierbare, neue kabellose Sensorsystem. Zurzeit ist es in der Erstausrüstung erhältlich, in Kürze wird es auch zur Nachrüstung verfügbar sein. Eine Auswahl der neuen Anhängerkupplungen finden Sie im Kramp Webshop unter der **Art.-Nr. R0855** und **R0865**. Unter den **Art.-Nr.** mit der Endung **...DOC** sind der Sicherheitssensor und das Display im Lieferumfang enthalten. Unter der **Art.-Nr.** mit der Endung **...30C** findet man Kupplungen, die für den Sicherheitssensor vorbereitet sind.



Für alle Fahrstuhlweiten geeignet.

Gates Corporation

Weltweiter Lieferant von Antriebsriemen und Schläuchen

Mit 14.000 Mitarbeitern in 30 Ländern rund um den Globus positioniert sich die Gates Corporation als wichtiger Akteur auf dem Ausrüstungsmarkt. Vom breiten Produktspektrum profitieren unterschiedliche Branchen.

2011 feierte Gates sein hundertjähriges Bestehen. Der erfolgreiche Lieferant von Antriebsriemen und Schläuchen hat sich von den USA aus zu einem weltweit tätigen Unternehmen entwickelt. Stammsitz ist noch immer Denver im US-Bundesstaat Colorado. Ab 1963 wurde dann auch mit dem Vertrieb der Produkte in Europa begonnen. Gates bietet seinen Kunden Lösungen, die sich in drei Produktfamilien unterteilen: Kautschuk- und Polyurethanriemen, Schläuche für Hydraulik, Industrie und Motoren sowie Leitungssysteme aus Metall.

Im hochwertigen Segment positioniert

Für Gates haben Qualität und Zuverlässigkeit oberste Priorität. Auf dem internationalen Markt genießt das Unternehmen einen erstklassigen Ruf für sein großes Know-how und seine innovativen Produktlösungen. Dafür sorgt auch der eigene, äußerst leistungsfähige Forschungs- und Entwicklungsbereich mit sechs Forschungszentren (drei in Asien, zwei in Nordamerika und eines in Europa). Die Anforderungen der Kunden an Produkte und Werkstoffe sollen möglichst vorausschauend erkannt und dann entsprechend umgesetzt werden.

Im Geschäftsbereich Industrie bringt Gates regelmäßig neue Produkte auf den Markt, die nicht nur wegen ihrer Qualität geschätzt werden, sondern auch, weil sie die im Hydraulikbereich geforderten Sicherheitsnormen absolut zuverlässig einhalten.

Weltweite Präsenz

Gates besitzt Produktionsstandorte in Nord- und Südamerika, Europa, Asien und Australien. Besonders in Asien wurde in jüngster Zeit viel investiert. Das Europageschäft wird – wegen der strategischen Lage im Herzen des Kontinents – von Belgien aus geleitet. Die Produktionsstandorte verteilen sich auf Großbritannien, Frankreich, Polen, Tschechien, Spanien und – mit dem zuletzt gebauten Fertigungswerk – jetzt auch die Türkei. Mit Vertriebsbüros, u. a. in Italien, Deutschland und Russland, treibt Gates zudem den Verkauf seiner Produkte in ganz Europa weiter voran. Insgesamt ist die



iebsriemen und



Unternehmensgruppe mit Fertigungswerken und Vertriebsniederlassungen in 30 Ländern vertreten.

Neue Vereinbarungen mit Kramp

Bei OEM-Produkten arbeitet Gates direkt mit den Herstellern zusammen, pflegt darüber hinaus aber auch intensive Kooperationen mit Groß- und Fachhändlern. Auch Kramp gehört zu den Partnern von Gates. Seit vielen Jahren vertreibt Kramp unter der Marke Gates hauptsächlich Antriebsriemen für Traktoren und andere Landmaschinen. Die Zusammenarbeit mit Kramp entstand, als Gates einen kompetenten Logistikexperten als Partner suchte, denn beim Vertrieb seiner Produkte bis zum Endkunden hatte das Unternehmen noch Optimierungsbedarf.

Im Laufe der Zeit haben Gates und Kramp ihre Partnerschaft weiter ausgebaut. So gelten seit dem 1. Oktober 2013 insbesondere neue Vereinbarungen über den Vertrieb von Produkten aus dem Sortiment Hydraulikanschlüsse. Zuvor beschränkten sich die Aktivitäten von Gates auf dem Landmaschinenmarkt darauf, Produkte direkt an Hersteller wie z. B. Claas, John Deere oder CNH sowie an Fachhändler zu liefern. Durch die neuen Vereinbarungen zwischen Kramp und Gates kann das amerikanische Unternehmen nun sein Umsatzvolumen steigern sowie den Lieferservice weiter verbessern. Die bereits jetzt sehr zufriedenen Kunden werden noch mehr profitieren.

Vertrieb in Europa ausbauen

Für die Zukunft möchte Gates seinen Produktvertrieb auf dem gesamten europäischen Markt weiter ausbauen. Die Zusammenarbeit mit Kramp ist dabei sehr wertvoll, denn der Großhändler ist hier bestens aufgestellt. „Kramp zeichnet sich zudem dadurch aus, dass das Unternehmen seinen Vertragshändlern hervorragende technische Unterstützung bieten kann. Gerade im Bereich Landmaschinen hat Kramp großes Expertenwissen. Die enge Zusammenarbeit ist daher für Gates eine echte Chance“, bestätigt Frank Baart, Directeur Marketing Europe des Geschäftsbereichs Industrie bei Gates. ■



In der Landwirtschaft werden zunehmend moderne Techniken wie z. B. die Fernerkennung eingesetzt. Dadurch kann effektiver und schneller gearbeitet werden.

Mehr als nur Spielerei: Was aussieht wie Hobby-Modellflug, könnte schon bald Einzug in der Landwirtschaft halten: der Einsatz von Drohnen.



Effiziente Datenanalyse aus der Luft

Drohnen modernisieren die Landwirtschaft

Der Agrarbranche haftet oft ein konservatives Image an. Dabei gibt es genug Entwicklungen, die das Gegenteil beweisen. Hightech-Anwendungen wie die Präzisionslandwirtschaft oder Apps sind aus dem Landbau nicht mehr wegzudenken.



Das Jahr der Drohnen könnte 2014 werden: Eine europäische Studie befasst sich im Moment mit der komplett automatisierten Unkrautbekämpfung. Kleine Flugzeuge oder Helikopter, sogenannte Drohnen, fliegen über das Feld und erkennen Unkraut aus der Luft. Dabei wird ein automatisches Signal zum robotergesteuerten Unkrautvertilger auf dem Boden geschickt, der sich dann ans Werk macht. Menschen werden dafür dann nicht mehr benötigt.

Drohnen werden derzeit zwar nur selten genutzt, der Gebrauch von Kameras und Sensoren an Landfahrzeugen hingegen entwickelt sich bereits zum Standard. Peter de Haan, Product Group Manager bei Kramp, nennt die Vorteile. „Um wirklich effektiv zu arbeiten, braucht man die neuen Techniken. Wenn das menschliche Auge Schäden an einer Pflanze erkennt, ist das Problem bereits entstanden. Durch die Verwendung von Sensoren und sensiblen Messgeräten fällt so etwas bereits in einem frühen Stadium auf. Und das lohnt sich, denn durch die Entwicklung neuer Sensoren in Kombination mit GPS-Technologie ist es möglich, genau zu bestimmen, wann und wie viel gespritzt oder gestreut werden muss.“

Um die neuen Möglichkeiten optimal zu nutzen, müssen auch auf „mechanischer“ Seite innovative Techniken zum Einsatz kommen. Kramp liefert unter anderem die elektrischen Regelarmaturen von Arag. Die Erfindung des italienischen Herstellers ermöglicht, dass jede Spritzdüse mithilfe von GPS einzeln geöffnet oder verschlossen werden kann. „So ist man bei der Ausbringung der Mittel →



Der Einsatz von ferngesteuerten Flugzeugen oder Helikoptern hat viele Vorteile. Sie fliegen unterhalb der Wolkendecke und können schnell eingesetzt werden. Im Idealfall kann ein Bauer den Einsatz morgens anfordern, mittags wird geflogen und einen Tag später hat er die Ergebnisse.



Luftaufnahmen können Lohnunternehmern und Landwirten wertvolle Erkenntnisse liefern. Momentan werden dafür vor allem Satelliten genutzt. Doch diese sind nicht auf Abruf verfügbar und sich schnell änderndes Wetter kann die Ergebnisse beeinflussen. Der Einsatz „normaler“ Flugzeuge ist aufwändig, deswegen sind unbemannte, ferngesteuerte Flugzeuge und Helikopter eine gute Alternative.

→ viel flexibler“, erklärt Peter de Haan und führt aus: „Ein Benutzer kann jetzt einstellen, mit welcher Geschwindigkeit das Land bearbeitet wird und wie viel gespritzt werden muss. Der Bereich ist nicht beschränkt auf mehr oder weniger 20 %, sondern kann sich über ein viel größeres Spektrum erstrecken.“

An dieser Stelle kommt die „Fernerkundung“ ins Spiel. Mit dieser Methode lassen sich Informationen über Pflanzen mittels Datensammlung und -analyse gewinnen, ohne dass das Gerät direkt mit den Pflanzen in Berührung kommt. Während der letzten Jahre wurde die Fernerkundung verstärkt eingesetzt, um die Landwirtschaft auf Parzellenebene zu optimieren. Mithilfe optischer Sensoren lässt sich die Vielfalt der Pflanzen abbilden. Auch die Wassermenge im Boden und der Stickstoffgehalt sind so sehr genau zu ermitteln. In Kombination mit entsprechender Software und GPS können Dosierung und Einsatzort von Spritz- und Streugut präzise bestimmt werden. Fazit: Durch die Anwendung von Fernerkundung sind beinahe alle in der Landwirtschaft eingesetzten Arbeitsmethoden optimierbar. Eine genaue Analyse der gesammelten Daten macht so beispielsweise Düngung, Pflanzenschutz, Bodenbearbeitung sowie Saat und Pflanzung effektiver. Der Landwirt spart Zeit und Kosten.

Fliegende Werkzeuge

Karten, die aus der Luft erstellt werden, sind eine wahre Fundgrube für wertvolle Informationen. Die Temperatur des Bodens, die Biomasse und ein eventueller Nährstoffmangel sind schnell zu ermitteln, um nur drei Vorteile zu nennen. Derzeit lie-



Drohnen sind international im Aufwind

Das Stichwort lautet Präzisionslandwirtschaft. Durch die Zulassung von privaten Drohnen im US-Luftraum könnten alleine in den USA innerhalb von drei Jahren 70.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Das war das Ergebnis einer Studie, die der AUVSI (Association for Unmanned Vehicle Systems International) in Auftrag gegeben hatte. Der deutsche Verband UAV Dach sieht großes Potenzial in Deutschland, wenn Sprühmittelhubschrauber im Weinanbau in steilen Hanglagen durch Drohnen ersetzt würden.

fern Satelliten und Flugzeuge die meisten Daten. Aber diese Methoden haben ihre Nachteile. Ein Flugzeug einzusetzen, ist teuer, und ein Satellit kann nicht durch die Wolkendecke „hindurchsehen“. Darum werden momentan in verschiedenen europäischen Ländern Tests für den Einsatz von Drohnen durchgeführt. Diese ferngesteuerten Helikopter oder Flugzeuge, auch UAV (unmanned aerial vehicle/unbemanntes Luftfahrzeug) genannt, sind relativ kostengünstig im Einsatz und ihre Leistung wird nicht durch die Bewölkung beeinträchtigt.

Tamme van der Wal von AeroVision B.V. arbeitet an einem Projekt zum Einsatz von Drohnen im Landbau. Er engagiert



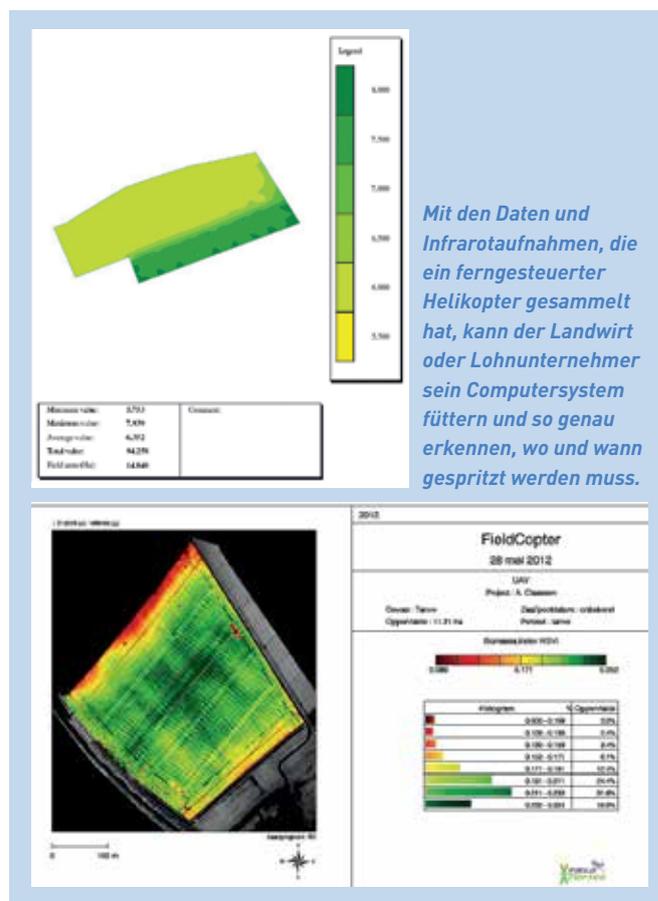
sich dabei in einem Konsortium aus niederländischen, belgischen und spanischen Teilnehmern. „Der Einsatz von ferngesteuerten Flugzeugen oder Helikoptern bringt viele Vorteile. Zum einen wird so das Problem, das Satelliten mit der Bewölkung haben, umgangen, aber auch die Geschwindigkeit der UAVs ist ein großer Vorteil. Im Idealfall kann uns ein Landwirt morgens anrufen. Wir fliegen dann nachmittags und am nächsten Tag stehen dem Bauern die Daten zur Verfügung“, erklärt er.

Weitere Entwicklungen notwendig

Doch soweit ist es noch nicht, weiß Tamme van der Wal: „Derzeit sehen wir, dass die gesetzlichen Bestimmungen hinter der Praxis zurückbleiben und dass es Unterschiede zwischen den Ländern gibt. Großbritannien und Frankreich sind in Bezug auf diese Technologie und die gesetzlichen Bestimmungen in diesem Bereich am weitesten. Auch Deutschland zeigt sich flexibel, aber in den Niederlanden ist die Lage noch kompliziert.“ Wer zum Beispiel gewerblich einem ferngesteuerten Helikopter oder ein ferngesteuertes Flugzeug fliegen will, muss einen Flugplan einreichen und der Pilot muss zertifiziert sein. „Diese Bestimmungen basieren auf dem Über-

fliegen von Orten, an denen sich viele Menschen befinden wie beispielsweise ein Wohngebiet. Wir fliegen aber über Kartoffel- und Weizenfelder“, so beschreibt Tamme van der Wal die Problematik.

Aber es sind noch andere Faktoren wichtig, bevor der Einsatz der fliegenden Werkzeuge zur Erfolgsstory wird. Der mechanische Sektor muss sich ebenfalls weiterentwickeln. Einsätze von Drohnen und die Daten, die sie liefern, haben erst dann wirklichen Nutzen, wenn diese auf dem Land optimal angewendet werden können. Bevor Drohnen standardmäßig zum Einsatz kommen, werden deshalb sicher noch fünf bis sechs Jahre vergehen. ■



Alles Gute kommt von oben

Es gibt mittlerweile eine Vielzahl von Herstellern ziviler Drohnen. Diese sind bereits in unterschiedlichen Branchen im Einsatz. Bei Stromanbietern inspizieren sie z. B. Hochspannungsleitungen. Und im Werk eines namhaften deutschen Automobilherstellers surren sie durch die weitläufigen Produktionshallen, um hoch gelegene Druckluftlecks ausfindig zu machen. Die Drohnen-Hersteller sind sich sicher, dass der globale zivile Drohnenmarkt von heute etwa 100 Millionen Dollar bis 2017 auf 3,5 Milliarden Dollar wachsen wird.

Soziale Medien im WM-Fieber

Der richtige KICK auf Facebook

Die Fußball-WM steht in den Startlöchern. Mit dem Anpfiff geht es auch bei uns rund: Auf unseren Social Media-Kanälen spielen wir eine ganz spezielle WM aus. Außerdem haben wir diesem Focus einen Spielplan der Fußball-WM beigelegt, damit Sie sich ganz auf Ihr favorisiertes Team konzentrieren können.

Auch wir bei Kramp fiebern mit, wenn ab dem 12. Juni der Ball in Brasilien rollt. Wer Kramp in den Sozialen Medien folgt, weiß das bereits. Nach dem erfolgreichen Auftritt von Coach Boris während der Olympischen Winterspiele, bringen wir jetzt unsere eigene WM an den Start – und Sie sind mit von der Partie. Vier Wochen lang spielen wir auf unserer Facebookseite, auf unserem Twitterkanal und auf der Google+-Seite von Kramp die WM der Ersatzteile aus.

Anstelle von Fußballern treten Ersatzteile sowie Komponenten an, um den Weltmeistertitel untereinander auszuspielen. Als Follower von Kramp können Sie diesen Wettstreit in den Sozialen Medien und auf unserer speziellen WM-Seite verfolgen und natürlich auch selbst aktiv werden. Tippen Sie die Ergebnisse, kommentieren Sie die Ereignisse und entscheiden Sie, welche Ersatzteile ins Halbfinale kommen. Um immer am Ball zu bleiben, können Sie den Wettstreit per Video verfolgen.



Auch in den verschiedenen Kramp Niederlassungen ist die Begeisterung für die Fußballweltmeisterschaft groß: Über die Sozialen Medien können Sie mitverfolgen, wie unsere Mitarbeiter in den einzelnen Ländern mitfiebern. Teilen auch Sie Ihre WM-Schnappschüsse und lassen Sie über Facebook oder Twitter alle an der tollen Stimmung in Ihrem Kollegenkreis teilhaben. Alle nötigen Informationen finden Sie auf unserer eigens eingerichteten WM-Website, die rechtzeitig zum Turnier online geht.

Mehr unter www.kramp.com

und Co.



Für jedes Ersatzteil gibt es eine Karte, auf der die jeweiligen Eigenschaften verzeichnet sind. Auf der Kramp WM-Website können Sie sich alle Karten ansehen.



Jahresbericht der Kramp-Gruppe **Gemeinsam sind wir stärker**

Der freundliche Start des Jahres 2014 steht in deutlichem Gegensatz zum kühlen Beginn des vergangenen Jahres. In den ersten vier Monaten 2014 übertrafen unsere Betriebe mit ihren Leistungen locker die anvisierten Ziele. Die Kramp-Gruppe befindet sich auf gutem Wege, im Gesamtjahr 2014 gemäß Etat ein Umsatzwachstum auf gut 670 Millionen Euro Wirklichkeit werden zu lassen.

2013 war ein besonderes Jahr für Kramp und Grene. Im August kündigten die beiden Firmen an, künftig als ein gemeinsames Unternehmen aufzutreten (als Kramp-Gruppe). Im November wurde dieses Vorhaben offiziell in die Tat umgesetzt. Die Bündelung der Kräfte sorgt für eine günstige Ausgangsposition und eröffnet erfreuliche Perspektiven. Die Kramp-Gruppe ist nun in ganz Europa aktiv und hält im landtechnischen Großhandel mit Abstand die Position des Marktführers.

Jahresbericht 2013

Mittlerweile liegt der Jahresbericht der Kramp-Gruppe vor. Der Umsatz stieg 2013 um 27 Millionen Euro von 589 auf 616 Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum von 4,6 %. Angesichts der Gegebenheiten im Jahre 2013 ist das ein Ergebnis, mit dem wir zufrieden sein können. Den vollständigen Jahresbericht finden Sie unter www.kramp.com. ■

Mitarbeitermanagement im Fachbetrieb – Teil 2

Keine Angst vor Preisanpassungen

Die Stimmung im Unternehmen muss stimmen. Sonst laufen alle Maßnahmen, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, ins Leere. Doch was sorgt für gute Stimmung? Im zweiten Teil unserer Focus-Serie widmet sich **Ulrich Beckschulte** vom Bundesverband LandBauTechnik dem Naheliegendsten: der Entlohnung.



+50%

ALTER PREIS

Fangen wir beim Einfachsten – und doch Schwersten – an: dem Geld. Natürlich arbeiten die Mitarbeiter letztlich für Geld bei Ihnen. Aber: Werden sie auch angemessen und gerecht bezahlt? Oder noch einfacher: Empfinden sie es auch so? Haben Sie dazu einmal die Lohn- und Gehalts-situation ihres Betriebes bspw. mit einem Kfz-Kollegen verglichen? Mein Eindruck: Oft werden die Mitarbeiter bei uns unterdurchschnittlich bezahlt. Auch wenn dies sehr pauschalisiert ist, letztendlich ist dies doch das Kriterium, mit dem man Sie im zunehmend enger werdenden Arbeitsmarkt am Ende immer ausbooten wird: „Kommt zu mir, ich zahle das Doppelte“, wird zunehmend häufiger gesagt. Dass so keine nachhaltige Personalpolitik aussehen kann, ist klar. Und dennoch ist die Versuchung für den Mitarbeiter naturgemäß groß – jedenfalls dann, wenn er nachhaltig unterbezahlt ist oder es so empfindet. Denn dieses „Bezahlt sein“ ist aus seiner Sicht ja kaum etwas anderes als ein „Bewertet sein“



„ Wer ehrlich kalkuliert, hat damit mittelfristig keine Probleme.“

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte

Plötzliche Anstiege vermeiden

An dieser Stelle gibt es zwei Ansatzpunkte. Der erste lautet schlicht „mehr verrechnen“, der zweite aus dem Bruttoverdienst „mehr netto rausholen“. Fangen wir mit dem ersten an: Welcher Unternehmer in unseren Branchen kalkuliert regelmäßig den eigenen Verrechnungssatz? Wer passt diesen konstant und bewusst an – in der Regel nach oben? Die Bundesbahn erhöht stur jedes Jahr ihre Ticketpreise und begründet es lapidar mit gestiegenen Kosten. Und niemand regt sich wirklich auf. Warum? Weils es ja stimmt. Ein Fachbetrieb, der seine Verrechnungssätze ehrlich kalkuliert, dabei einen Unternehmerwagniszuschlag einbaut, eingesetztes Eigenkapital verzinst und noch Luft nach oben für die Löhne lässt, kann gar nicht unter 50,- € pro Stunde verrechnen, vermutlich nicht einmal unter 60,- € und es wird sogar Kollegen geben, die noch deutlich höher kommen. Ein plötzlicher Sprung – statt regelmäßiger kleinerer Anpassungen – von 45,- € auf 60,- € wird jedoch nicht funktionieren. Hier sollte schnellstens ein Konzept erstellt werden, um diese Steigerung zu erreichen – auch wenn viele Kollegen schlichtweg Angst haben, den eigenen Verrechnungssatz anzuheben. Nun gelten Landwirte nicht als einfaches Klientel, das ist sicherlich unbestritten. Dennoch zahlen sie in Kfz-Fachwerkstätten dreistellige Stundensätze, ohne mit der Wimper zu zucken. Warum? Sicher nicht, weil die Kollegen dort besser ausgebildet wären, häufiger zu Schulungen müssten oder teureres Testequipment vorhalten müssten. Sondern weil die Kollegen sich besser verkaufen. Statt Stundensätzen gelten dort Arbeitswerte, es wird regelmäßig nachkalkuliert und in kleinen Schritten angepasst.

Unsere Erfahrung im Verband geht dahin: Wer ehrlich kalkuliert sowie seine Kosten regelmäßig durchleuchtet und weitergibt, hat damit mittelfristig keine Probleme. Auch Angst vor Preisanpassungen muss man nicht haben, die Argumente

sind ja da und mit dem regelmäßig aktualisierten Flyer ganz pragmatisch rüberzubringen. Selbst die Kalkulation dahinter kann sich jedes Mitglied von den Verbandsseiten downloaden: Sie werden staunen, wie deutlich Sie sich und Ihre Leute unter Wert verkaufen. Billig kann man bei uns nicht. Billig geht nur über Masse, nicht über Qualität.

Freiräume geschickt nutzen

Ein anderes Mittel, um Mitarbeitern ein Mehr an Vergütung zukommen zu lassen, ist das Nutzen steuerlicher Freiräume, um mehr Netto aus dem Brutto herauszukitzeln. Das ist nicht nur komplett legal, sicher und seriös, sondern auch ein Instrument für die Mitarbeiterbindung. Und das Unternehmen selbst hat oft auch noch etwas davon. Doch die Fördermöglichkeiten werden oft nur von der Großindustrie konsequent genutzt. Die betriebliche Altersvorsorge oder der Dienstwagen – das leuchtet jedem ein. Darüber hinaus gibt es heute verbandliche Partner, die über sogenannte „Nettolohnoptimierungen“ in einem 10-Mann-Unternehmen bei gleichem Vorsorgeschutz pro Person und Jahr im Durchschnitt über 1.400 € einsparen. Da jeder Mitarbeiter bei der Umsetzung eingebunden werden muss, sieht er zudem direkt wie engagiert sein Unternehmen sich um seine Nettolohnsteigerung bemüht.

Infos unter www.landbautechnik.de ■



Vertriebsingenieur Eugene Bleumer (r.) koordiniert und begleitet ein Projekt von Anfang bis Ende.

Vertriebsingenieur Eugene Bleumer

„Bei mir laufen alle Fäden zusammen“

Vom Konzept des Kunden über den ersten Bleistiftstrich auf dem Papier bis hin zur vollständigen, funktionierenden Maschine: Bei technischen Fragen ist Kramp Vertriebsingenieur Eugene Bleumer wichtiger Ansprechpartner für die Kunden. Im Interview spricht er über Maßarbeit, die für den Kunden geleistet wird, und warum Kramp mehr ist als nur Ersatzteillieferant.

Wie nimmt ein Kunde mit Ihnen Kontakt auf?

In der Regel läuft das über den Kundenbetreuer, aber manchmal kommt der Kunde auch direkt auf uns zu. Mittlerweile wissen unsere Kunden immer besser darüber Bescheid, wer ihr Ansprechpartner ist, auch wenn das meiner Meinung nach noch ausbaufähig ist. Wir sind eben nicht nur ein Großhändler für Ersatzteile, sondern bieten auch umfangreiche Serviceleistungen. So sind wir auch im Bereich technischer Service ein fachkundiger Partner.

Woran erkennen die Kunden, dass Kramp ein fachkundiger Partner ist?

Berufserfahrung, aber auch gezielte Schulungen spielen bei Kramp eine große Rolle. Viele Kollegen, darunter auch die Vertriebsingenieure, sind oft schon seit Jahren bei uns tätig



und haben in verschiedenen Abteilungen gearbeitet. Zudem wird viel in Fortbildung investiert. Ein Beispiel dafür sind Danfoss-Produkte, die wir vertreiben. Für Vertriebsingenieure sind Produktkenntnisse von überragender Bedeutung. Darum nehmen einige Kollegen jedes Jahr bei Danfoss an Schulungen teil und informieren sich so über die neuesten Entwicklungen. Wichtig ist auch der Kontakt mit unseren Kunden, damit wir deren Bedürfnisse und Anforderungen kennen.

Was passiert nach dem ersten Kontakt?

Bei einem ersten Gespräch halten wir die Wünsche des Kunden fest. Anschließend ist es meine Aufgabe, die Berechnungen durchzuführen und die Materialien auszuwählen, die sich für die Vorgaben des Kunden am besten eignen. Kurz gesagt: Ich prüfe, wie sich der Wunsch des Kunden in die Tat umset-



zen lässt. Das Ergebnis präsentiere ich dann dem Auftraggeber. Wenn er damit zufrieden ist, erhält er ein Angebot.

Sind auch andere Kramp Abteilungen in diesen Prozess eingebunden?

Ja, denn darin liegt die Stärke von Kramp. Spätestens wenn wir zum Bau einer Maschine oder einer Maschinenkomponente übergehen, zeigen sich schon bald die ganzen Fachkenntnisse von Kramp. So verfügen wir nicht nur über das nötige Expertenwissen für Entwurf und Bau des Produkts, sondern wir haben in der Regel auch alle nötigen Materialien vorrätig. Auch die Produktspezialisten und das Servicecenter leisten hier wichtige Unterstützung. Bei mir als Vertriebsingenieur laufen während des gesamten Projekts alle Fäden zusammen. Ich habe den Gesamtüberblick und Sorge dafür, dass die richtigen Personen eingeschaltet werden.

Wie geht es nach Projektabschluss weiter?

Das hängt von den Kundenwünschen ab. Manchmal will der Auftraggeber nur den speziell angeforderten Auftrag von uns. Oft geht aber auch eine Setlieferung daraus hervor, sodass der Kunde im Webshop schnell und einfach bestellen kann.

Können Sie uns einige Projekte nennen, an denen Sie in letzter Zeit mitgewirkt haben?

Ich bin in viele Bereiche einbezogen, denn Hydraulik und Antriebstechnik sind ein weites Feld. Der Schwerpunkt liegt auf Systemen mit landwirtschaftlichem Bezug. Beispielsweise arbeite ich gerade an einer Erntemaschine für Kürbisse. Der Kunde möchte anstelle der gezogenen Ausführung eine selbstfahrende Variante haben. Außerdem beschäftigen wir uns mit Hybridantrieben. Hier schreitet die Entwicklung auch in der Landwirtschaft voran, und wir gehen da natürlich mit.

Gibt es neue Entwicklungen, die unseren Kunden die Arbeit erleichtern?

Für den OEM-Markt sind unsere Setlieferungen ein gutes Beispiel. Mit den Setlieferungen bietet Kramp vorsortierte, kundenspezifische Gebinde mit Einzelteilen an, die auf Abruf verfügbar sind. Sie werden auf Wunsch in Montagereihenfolge oder vormontiert geliefert. Weiterhin haben wir verschiedene Basismodelle von Danfoss-Kolbenpumpen auf Lager, die sich zügig an Kundenwünsche anpassen lassen. Dadurch steht dem Kunden die gewünschte Pumpe schnell zur Verfügung. Heute bestellt, morgen geliefert – so geht einfach! ■

Kunden testen für Kunden

Kramp Kamerasystem 7" TFT

Das Kamerasystem 7" TFT (Art.-Nr.: CAS667201KR), geeignet als Rückfahrkamera an Traktoren, Lastkraftwagen, Transportern sowie Erdbaumaschinen kommt auch zur Prozessüberwachung bei landwirtschaftlichen Maschinen zum Einsatz. Wir haben Kunden gebeten, dieses Produkt zu testen.



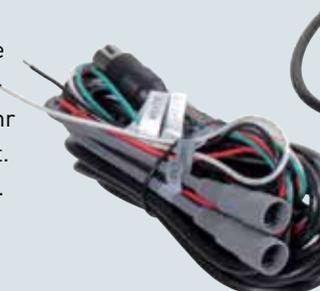
Mit tatkräftiger Unterstützung seiner Frau Alexandra testete Bertram Hauf das neue Kramp Kamerasystem.

Für die Testphase übergab Kramp Außendienstmitarbeiter Franco De Milito (L.) das Kramp Kamerasystem an Dominic Gex.



Bertram Hauf, Immenstadt (Deutschland)

Das Kamerasystem wird bei uns an einem LKW von MAN für den Winterdienst auf der Autobahn A7 eingesetzt. Anbringung und Installation des Systems sind einfach und die Bedienung ist äußerst verständlich. Die Bildschirmanzeige hat eine hohe Auflösung und überzeugt auch bei Dunkelheit. Da die Kamera außerdem wasserdicht ist, ist sie für den Winterdienst ideal geeignet. **Mein Fazit lautet:** Das Kamerasystem macht einen sehr guten Gesamteindruck mit ausgereifter Technik und hoher Qualität. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis des Systems ist ansprechend. Ich würde das Produkt jederzeit weiterempfehlen.



Dominic Gex, Erlach (Schweiz)

Das Kamerasystem wird bei uns eingesetzt, um die Palettengabelspitzen beim Frontlader besser zu sehen, da die Motorhaube des Schleppers die Sicht versperrt. Die Kamera ist in einer Stahlbox geschützt auf dem Schnellwechselrahmen des Frontladers angebracht, der Monitor am A-Holm in der Kabine. **Technik und Montage** des Systems **finde ich relativ einfach** und die **Anleitung ist gut verständlich**. Auch die Bedienung ist leicht und die Grundeinstellungen sind für unseren Einsatz **perfekt abgestimmt**. Das Bild auf dem Monitor ist **sehr klar**, sogar bei heller Umgebung. Als **Besonderheit** ist die Kamera **wasserdicht**. Die Kamera sowie die Steckverbinder machen zudem einen soliden Eindruck und mit dem mitgelieferten selbstvulkanisierenden Klebeband können die Stecker sogar noch „eingeschweißt“ werden.

Mein Gesamturteil lautet: In puncto **Qualität** macht das System einen **soliden Eindruck**. Für ein 7"-Komplettsystem ist das **Preis-Leistungs-Verhältnis gut**. Zur Belastbarkeit und Lebensdauer **kann ich noch kein Urteil abgeben**, dazu ist das System noch nicht lange genug bei uns in Betrieb. Ich kann das Produkt **aber ohne Probleme weiterempfehlen**, zumal es auch ein umfangreiches Zubehörangebot gibt, wie etwa verschiedene Kabel oder Verbindungen zwischen Schlepper und Maschine. **Schade am ganzen Kamerasystem ist nur eines:** Jeder Hersteller verwendet mehr oder weniger ähnliche bis gleiche Kameras. Kompatibel untereinander (mit anderen Herstellern) sind aber die wenigsten und somit kann es im überbetrieblichen Einsatz auch vorkommen, dass in der fremden Maschine eine Kamera montiert ist, welche nicht mit diesem System hier zusammenpasst. **Daher noch ein Tipp von mir:** Wenn Übergangsstecker, die die Kompatibilität sicherstellen würden bei Kramp verfügbar wären, würde das Kamerasystem vermutlich noch besseren Absatz finden.



Mit dem neuen Kramp Kamerasystem wird der Schulterblick beim Rückwärtsfahren bald überflüssig. Die Bildschirmanzeige überzeugt mit hoher Auflösung und sorgt für den perfekten Überblick.

wile

50 JAHRE ERFAHRUNG



Feuchtigkeitsmessgeräte für Getreide und Heu

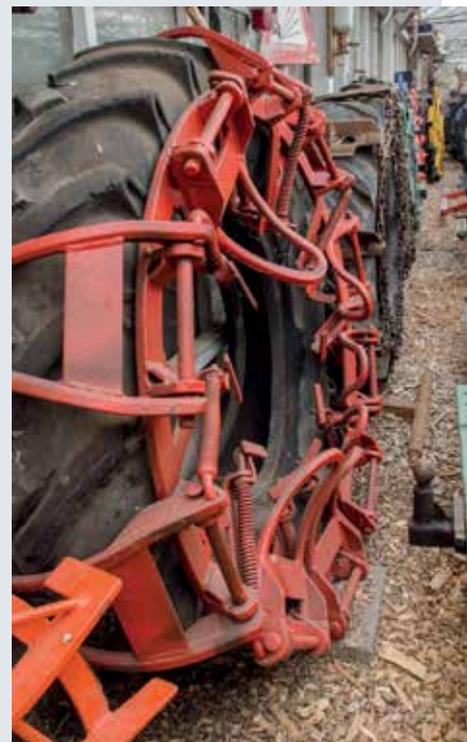


Oldtimer-Traktoren & Co.

Leidenschaft für alte „Schätzchen“

Liebhaber von historischen Traktoren und Landmaschinen gibt es überall in Europa. Wenn man Glück hat, darf man einen Blick hinter die Kulissen der stolzen Oldtimer-Besitzer werfen und entdeckt dabei echte „Schmuckstücke“ aus vergangenen Zeiten.

Rechts: Auch unterschiedliche Ackerkrallen kann man bei Arie van der Wildt bestaunen.



Unten: Eine echte Legende: Der BM Victor 230. Von 1955 bis 1961 von Bolinder-Munktell gebaut, ab 1956 dann auch als Volvo T 230.



In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen ein paar ausgewählte Stücke von Arie van der Wildt aus Puttershoek in den Niederlanden vorstellen. Der 75-jährige ehemalige Gärtner und Landmaschinenführer widmet sich voller Hingabe seinem Hobby und arbeitet immer noch fast jeden Tag an seinen Maschinen. Seine ehemaligen Gewächshäuser sind jetzt Ausstellungsräume für zwanzig Traktoren sowie andere landwirtschaftliche Maschinen, z. B. Dreschmaschinen aus der Zeit um 1900. ■

Auch in der nächsten Ausgabe möchten wir Ihnen gerne wieder historische Landmaschinen präsentieren. Wenn Sie eine besondere Sammlung „alter“ Traktoren & Co. haben oder jemanden kennen, der diesem Hobby nachgeht, dann melden Sie sich bei uns. Schreiben Sie per E-Mail an focus.de@kramp.com oder rufen Sie uns unter der Telefonnummer +49 9543 4430-476 an.



Man muss nicht groß sein, um aufzufallen.

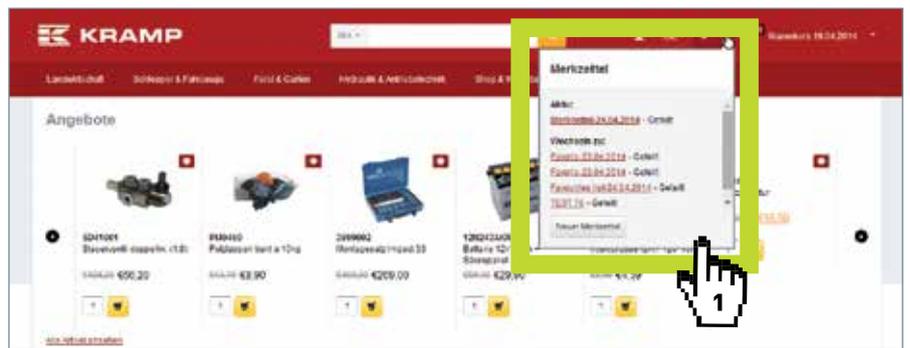


Neben Traktoren hat Arie van der Wildt auch andere historische landwirtschaftliche Geräte wie diese Sämaschine restauriert.

Schnelle Warenorder Merkzettel vereinfacht Bestellung

Für Artikel, die regelmäßig online bestellt werden müssen, gibt es für Sie im Webshop den praktischen Merkzettel. So ist es nicht mehr erforderlich, die betreffenden Produkte jedes Mal aufs Neue zu suchen.

1 Der Merkzettel lässt sich ganz einfach aufrufen. Sie haben die Möglichkeit, eine „private Favoritenliste“ anzulegen oder eine Liste, die Sie mit anderen Kollegen in Ihrem Unternehmen teilen. Wenn Sie möchten, können Sie außerdem in der Favoritenliste auch die gewünschte Anzahl oder eine zugehörige Anmerkung hinterlegen.

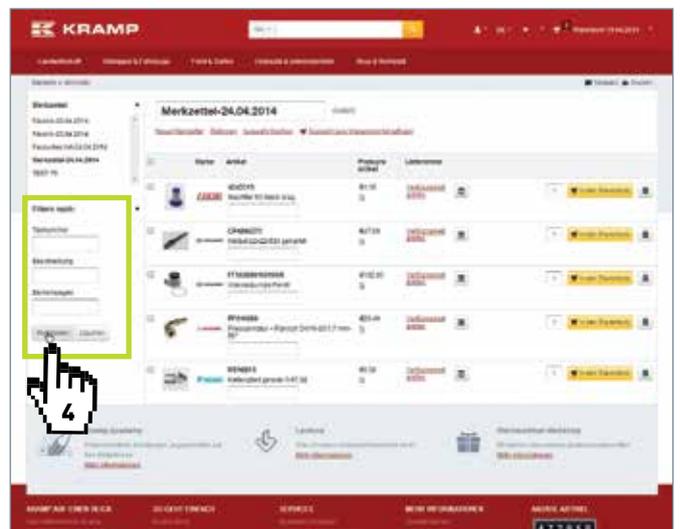
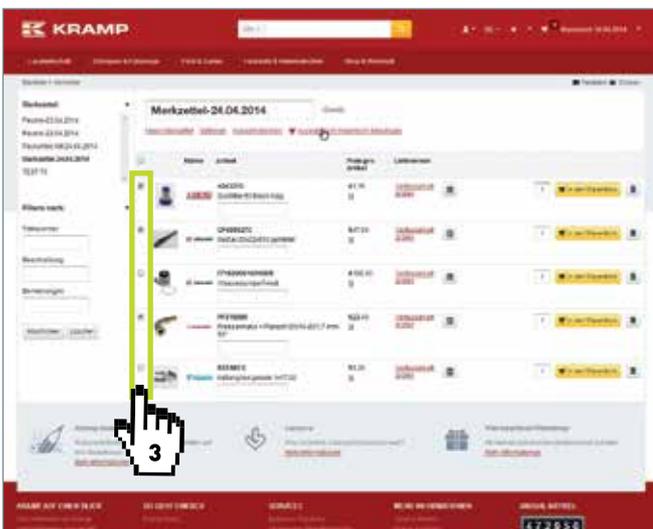


2 Mit nur einem Klick auf die entsprechende Schaltfläche wird ein Produkt in die Liste aufgenommen. In Kürze wird es auch möglich sein, der Favoritenliste Produktgruppen oder -kategorien hinzuzufügen.

3 Vom Merkzettel aus können Sie die Produkte schnell und einfach in den Einkaufswagen übernehmen.



4 Ihr Merkzettel kann problemlos ex- oder importiert werden. Falls Ihre Liste sehr viele Einträge umfasst, sind mit Hilfe von Filtern ohne Weiteres Suchanfragen möglich.





*Für jede Traktormarke und jeden Traktortyp das richtige Ersatzteil:
Die Kramp Datenbank macht es möglich.*

Kramp – Die erste Wahl bei Schlepperersatzteilen

Sortiment wird weiter ausgebaut

Als Markenfachhändler haben sie optimalen Zugang zu allen Artikeln Ihrer eigenen Marke. Was aber, wenn der Traktor eines anderen Herstellers für eine Reparatur zu Ihnen in die Werkstatt kommt? Auch dann bietet Kramp die perfekte Lösung.

Hinter den Kulissen arbeiten wir bereits seit Jahren an einem klar abgegrenzten und vollständigen Sortiment von Komponenten für alle Traktoren zwischen drei und zwanzig Jahren, die zurzeit auf den Feldern im Einsatz sind. Die wichtigsten Artikelgruppen sind Filter, Bremsen, Elektronik und Beleuchtung, Starter und Lichtmaschinen sowie Komponenten für Kraftstoffsysteme und Fahrerkabinen. Kurz: alle gängigen Ersatzteile für sämtliche Traktormarken und -typen. Ein Großteil der entsprechenden Komponenten ist bereits im Webshop zu finden. Unser Ziel ist es, bis spätestens 2016 ein nahezu komplettes Sortiment für die großen Traktormarken anbieten zu können.

Optimaler Bestellkomfort

Damit Fachhändler es noch leichter haben, die richtigen Ersatzteile schnell zu finden, hat man bei Kramp viel Zeit und Energie in den Webshop investiert. So gibt es verschiedene Wege, um zum gewünschten Artikel zu gelangen. Wer z. B.

einen Arbeitsscheinwerfer quadratisch Ultra Beam H3 sucht, kann folgendermaßen vorgehen: → **Marke** (z. B. Hella) → **Kategorie** (z. B. Schleppertechnik) → **Schleppermarke** (z. B. passend für Same) → **Baureihe** (z. B. Iron 130 S). Wer nach einem speziellen Artikel sucht, kann aber auch eine Begriffskombination eingeben wie etwa **Same Iron 130 S Arbeitsscheinwerfer** und gelangt so zum Artikel seiner Wahl.

Die passende Auswahl

Auch mit Eingabe der Originalnummer im Suchfeld lässt sich das gewünschte Ersatzteil finden. Soweit vorhanden, wird dann das Originalteil angeboten. Für einige Komponenten bietet Kramp mit qualitativ hochwertigen A-Marken und eigenen Labels eine passende Alternative an. Die ausführlichen Produktinformationen beruhen dabei auf der Dokumentation der Originalteile. Wer beispielsweise nach Auspuffrohren sucht, wird unabhängig von der Traktormarke das passende Teil im Webshop finden. ■



Pfeifer Landmaschinen in Riechheim

Die Mischung macht's

Das Thüringer Becken zählt zu den ältesten Kulturlandschaften Deutschlands und ist landwirtschaftlich geprägt. Rund 20 Kilometer von Erfurt entfernt liegt das Örtchen Riechheim. Dort ist das Unternehmen Pfeifer Landmaschinen ansässig, eine der wichtigsten Anlaufstellen für landwirtschaftliche Betriebe in Mittelthüringen.

Echt schönes Wetter habt Ihr mitgebracht!": Der Empfang ist freundlich, die Stimmung gelassen. Auf dem Gelände von Pfeifer Landmaschinen am Rande des thüringischen Örtchens Riechheim wird zwar überall konzentriert gearbeitet – egal ob in Büro, Lager oder Werkstatt – doch die gute Laune kommt trotzdem nicht zu kurz. Als Besucher spürt und hört man das sofort. Aus der Werkstatt dringt Gelächter und auch für einen netten Spruch in Richtung Besucher ist offensichtlich immer Zeit. Und das liegt sicher nicht nur an der strahlenden Frühlingssonne und der entspannten Atmosphäre, die eine Schafherde auf dem Nachbargrundstück verbreitet: Das Unternehmen Pfeifer ist ein echter Familienbetrieb. Neben dem Landmaschinenverkauf liegt der Schwerpunkt auf dem Wartungsservice für verschiedenste Marken.

Jetzt auch mit Shop

Vater Eberhard hat das Unternehmen bereits 1991 gegründet und leitet es bis heute. Seit 2006 ist sein Sohn Christoph verantwortlich für Lager und Werkstatt, sechs Jahre später folgte ihm seine Schwester Constanze. Als Betriebswirtschaftlerin ist sie für die Verwaltung zuständig, der Schwiegersohn kümmert sich um den Verkauf. Klar, dass hier alle mit dem Herzen und viel Engagement dabei sind.





Links: Hell und großzügig präsentiert sich der neu eingerichtete Shop im Verwaltungsgebäude.

Oben: Mit Christoph und Constanze Pfeifer ist bereits die zweite Familiengeneration im Unternehmen tätig.

Rechts: Rüdiger Scheerschmidt ist einer von vier Servicemonteuren, die sich um die Anliegen der Kunden kümmern.

Links unten: Viel zu sehen gab es bei der Hausmesse 2014: Unter anderem Traktoren von Case IH sowie Geräte für die Bodenbearbeitung von Väderstadt.



„Um optimalen Service leisten zu können, müssen wir immer auf dem Laufenden bleiben.“

Christoph Pfeifer

Seit den Anfängen wenige Jahre nach der Wende hat sich bei Pfeifers viel getan. Der Betrieb ist kontinuierlich gewachsen. 2005 wurde eine weitere Halle gebaut und das Ersatzteillager erweitert, 2013 dann das neue Bürogebäude errichtet. Seit Januar gibt es dort auch einen Shop. „Den Shop hat unser Vater bei der Planung des neuen Büros von Anfang an mit angedacht“, erzählt Constanze Pfeifer. „Wir wollen damit vor allem private Kunden aus der Umgebung ansprechen und uns für unsere bestehenden Kunden attraktiver gestalten. Es läuft gut an!“ Die Zusammenarbeit mit dem Kramp Shop-Fachberater und den Monteuren lief reibungslos: Bei der Planung des Ladens hat sich das Unternehmen ganz auf die Spezialisten von Kramp verlassen, die alle Wünsche der Familie umgesetzt haben.

Die offizielle Eröffnung wird bei der großen Hausmesse gefeiert, zu der die Familie Pfeifer alle zwei Jahre lädt und mit deren Vorbereitung im Moment alle beschäftigt sind – natürlich ohne die „normale“ Arbeit zu vernachlässigen. Schwerpunkt von Eberhard Pfeifer und seinen Mitarbeitern ist der Verkauf und die Reparatur von Case IH-Landmaschinen. Mit Philipp Behfeld gehört außerdem ein Spezialist für die Maschinensteuerungssysteme von Case IH (Advanced Farming System AFS) zum Team – ein echtes Alleinstellungsmerkmal.

In der Gegend um Riechheim am Rande des Thüringer Beckens überwiegen Großbetriebe und Agrargenossenschaften. „Deshalb werden hier viele große Maschinen eingesetzt wie der Case Quadtrac, den wir schon über ein dutzendmal verkauft haben“, erzählt Christoph Pfeifer.

Ausbildung ist Ehrensache

Die Begeisterung für die Technik ist ihm dabei deutlich anzusehen: Er ist gelernter Landmaschinenmechaniker, hat später seinen Fachwirt gemacht und ist inzwischen auch Ausbilder. Junge Leute zu fördern, ist für das Unternehmen Pfeifer selbstverständlich. In der Regel werden die Azubis auch übernommen. Insgesamt gehören 11 Leute zum Betrieb, darunter viele junge Mitarbeiter, aber auch einige, die schon lange dabei sind. Eine gute Mischung eben. Der Großteil der Arbeit spielt sich dabei direkt beim Kunden ab: Fünf Werkstattwagen und ein Außendienstauto sind dafür im Einsatz. Vor allem im Frühjahr und im Sommer stehen sie kaum still. Besonderen Wert legt die Familie Pfeifer auf die kontinuierliche Weiterbildung ihrer Servicemonteure: „Wir schicken unsere Mitarbeiter regelmäßig zu Herstellerkursen. Schließlich müssen wir vor allem bei Diagnose- und Analysetechniken auf dem Laufenden bleiben, um unseren Kunden immer einen optimalen Service bieten zu können“, so Christoph Pfeifer. ■

Marina Oenning



Name: Marina Oenning

Alter: 39

Start bei Kramp: Am 6.2.1995 kam ich als Lageristin zu Kramp.

Heute tätig als: Seit Januar 2013 bin ich als zweite Teamchefin neben Bernd Gossler im Wareneingang in Strullendorf für die Nebenprozesse zuständig.

Hobbies: Wenn es sich zeitlich einrichten lässt, gehe ich in meiner Freizeit am liebsten wandern.

Motto: Ich erinnere mich noch gut an die Anfänge am Kramp Standort Strullendorf. Zur Zeit der Bestückung trafen verschiedenste Mitarbeiter und Mentalitäten aufeinander. Einige Mitarbeiter und ich haben daraufhin T-Shirts mit dem Leitspruch „Alles wird gut“ bedruckt. Das hat vielen Kollegen ein Lächeln ins Gesicht gezaubert und das Miteinander gestärkt.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Noch bis 2016 bilde ich mich zur Logistikmeisterin weiter. Die Weiterbildung ermöglicht mir Einblicke in vorher unberührte Bereiche, wie beispielsweise die Buchführung. Trotz der enormen Menge an Lernstoff macht mir die Weiterbildung sehr viel Spaß. Privat ist es ein großer Wunsch von mir, durch Schottland zu reisen. Mich beeindruckt die herrliche Gegend mit ihren grünen Wiesen und Bergen.

Dein Highlight bei Kramp: Ein absolutes Highlight ist immer wieder die Hannover-Messe. Ich bin selbst seit einigen Jahren als Servicekraft vor Ort. Vor allem der Teamgeist beeindruckt mich sehr. Aber auch die Möglichkeit, mit Kollegen aus anderen Abteilungen und Standorten ins Gespräch zu kommen, finde ich großartig.

Dein Wunsch für die Zukunft: Dass sich die Mitarbeiter bei Kramp sehr wohl fühlen, hat auch die Mitarbeiterbefragung bestätigt. Ich würde mir wünschen, dass das auch in Zukunft so bleibt. Ich hoffe, dass auf Kramp keine Rückschläge zukommen werden und dabei weiterhin der Mensch nicht aus den Augen verloren wird. ■

Marcel Maywald



KRAMP

Name: Marcel Maywald

Alter: 29

Start bei Kramp: Juni 2010 als Produktspezialist für Schlepper und Fahrzeugteile

Heute tätig als: Technical Trainer

Hobbies:

Beim Enduro- oder Motocrossfahren kann ich die Welt um mich herum vergessen. Wenn das Wetter passt, geht es oft zum Angeln. Ansonsten schraube ich in freien Stunden an allem, was Motoren hat, herum.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft:

Ich habe gerade mit Unterstützung der Anjo Foundation meinen Handwerksmeister für Land- und Baumaschinen erfolgreich absolviert. Jetzt möchte ich mich noch in einigen Fachbereichen weiterbilden und spezialisieren. Privat träume ich vom eigenen Haus und Familie. Momentan wird aber erst mal die neue Wohnung eingerichtet und mein Youngtimer, den ich seit mehr als 10 Jahren besitze, fertiggestellt.

Wie war es, die Ausbildung neben dem Job bei Kramp zu absolvieren?

Ich habe mir die Zeit, die ich für die Zusatzausbildung benötigt habe, einteilen können auf Winter 2013 und Winter 2014 sowie weitere zusätzliche Wochenenden. Für die Zeit der Ausbildung war ich von Kramp freigestellt. So fiel die Doppelbelastung weg.

Worauf legst Du bei deiner Arbeit besonderen Wert?

Ich möchte unseren Kunden den Kramp Mehrwert vermitteln. Der persönliche Kontakt ist mir dabei sehr wichtig und bietet mir die Möglichkeit z. B. bei Schulungen oder Produkt-Demonstrationen den Kunden mit Fachwissen zu unterstützen. ■

Diesel-Einspritzsysteme

Damit der Motor richtig brummt

Aufbau und Funktion von Dieselmotoren in Landwirtschaftsmaschinen werden zunehmend komplexer. In den neuen Basis- und Aufbau-Lehrgängen der Kramp Academy stellen unsere versierten Trainer den Teilnehmern verschiedene Dieseleinspritzsysteme sowie Lösungen für eine professionelle Fehlerdiagnose vor.

NEU



TERMINE

„Mechanische und elektronische Dieseleinspritzsysteme“ (Grundlagenschulung):
17.11.2014 und **02.03.2015**

„Pumpe / Düse und Common-Rail Dieseleinspritzsysteme“ (Grundlagenschulung):
18.11.2014 und **03.03.2015**

„Pumpe / Düse, Common-Rail Dieseleinspritzsysteme und Abgassystem AdBlue (Aufbauschulung)“:
19.11.2014 und **04.03.2015**

Es ist geplant, die Kurse regional an verschiedenen Standorten anzubieten. Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie an einer Diesel-Schulung in Ihrer Nähe interessiert sind!

Streikt der Motor, führt den Landwirt der erste Weg direkt in die Werkstatt des Fachhändlers seines Vertrauens. Fehler im Einspritzsystem sind aber häufig so komplex, dass nicht nur hochsensible Technik, sondern auch exakte Kenntnisse für die Reparatur benötigt werden. Schon die unterschiedlichen Pumpen-Typen – ob konventionelle Reihenpumpe oder Common-Rail-Einspritzung – verlangen selbst von ausgebildeten Fachkräften kontinuierliche Weiterbildungen, um stets auf dem neuesten Stand der Entwicklungen zu sein.

Damit der Fachhändler seine Kunden nicht nur technisch kompetent beraten, sondern sich auch den entscheidenden Zeitvorteil gegenüber dem Wettbewerb sichern kann, bieten wir ab dem neuen Schulungssemester 2014/15 in der Kramp Academy zum Thema Diesel-Einspritzsysteme einen Grundlagenkurs sowie zwei weiterführende Aufbaukurse an. Die Kurse richten sich vor allem an Land- und Baumaschinenmechaniker sowie Kfz-Mechatroniker. Im Basis-Lehrgang vermitteln die Trainer den Teilnehmern verständlich und

anschaulich alle grundlegenden Funktionen eines Dieselmotors und seiner Komponenten. Zudem erhalten sie praxisorientierte Einblicke in Funktionsweise, Fehlerdiagnose und Instandsetzung von Einspritzsystemen.

In den Aufbaukursen 1 und 2 werden vorhandene Kenntnisse vertieft. Während Aufbaukurs 1 intensivieren die Teilnehmer ihr Wissen über elektronische Einspritzsysteme und diagnostizieren selbständig Fehler. Aufbaukurs 2 befasst sich schwerpunktmäßig mit den verschiedenen Abgasnachbehandlungssystemen. Die Abgasnachbehandlung per AdBlue wird ebenso thematisiert wie die Auswirkungen verschiedener Einspritzsysteme auf die Abgase.

Genaue Informationen finden Sie ab August 2014 in unserer brandneuen Kramp Academy Broschüre für das Schulungssemester 2014/2015. Bei Fragen kontaktieren Sie gerne **Ralf Neubauer**, Tel. **09543/4430-499** oder **E-Mail: krampacademy.dach@kramp.com** ■



Der eigene Shop

Von der Konzeption über den Entwurf bis hin zur endgültigen Umsetzung – unser Verkaufskonzept ist perfekt auf Ihre individuellen Wünsche zugeschnitten. Folgende Händler nutzen das Kramp Shop-Konzept, um ihre Ideen zu realisieren:

- **Niehle**, Eisenberg
- **Leicht**, Bad Königshofen
- **Schwaborn**, Troisdorf
- **LFK-Technik**, Sünzhausen
- **Pfeifer**, Elleben / Riechheim
- **Eberharter**, Aschau
- **Horvath**, A-Bad Gams
- **Deimel**, A-Blumau
- **Ott**, A-Hartberg
- **Hägele**, Uhingen (Agricenter)
- **Schoelen**, Kerken
- **ZG Appenweier**



Kramp offizieller QMF-Lieferant

Kramp gehört nun offiziell zum Kreis der QMF-Lieferanten. Die Fachhandelsinitiative QMF (Qualifizierter Motorgeräte-Fachhandel) der Bundesfachgruppe Motorgeräte im Bundesverband LandBauTechnik e.V., des Verbandes der Motoristen im Zentralverband Hartwarenhandel e.V. sowie fachhandelsorientierter Lieferanten hat es sich zum Ziel gesetzt, für den Motorgeräte-Fachhandel einen feste Qualitätsstandard zu etablieren. QMF-Lieferanten müssen deshalb in einem Audit unter anderem belegen, dass sie serviceorientiert agieren und primär den Fachhandel als Vertriebskanal nutzen. Die erfolgreiche Teilnahme am QMF-Audit unterstreicht den hohen Anspruch, den Kramp an die Qualität seiner Leistungen stellt. Weitere Informationen unter www.qmf.de.



Jeder kann helfen



Kramp Fotograf Marcus Goldbach spendete für einen krebskranken Menschen Knochenmark. Der Zustand des Patienten hat sich daraufhin deutlich verbessert. Möchten auch Sie helfen? Informationen gibt's unter www.dkms.de.

Traktorfans aufgepasst
Vom 23. bis 24.08.14 findet im schweizerischen Aesch das Traktorenfest statt. **Besondere Programmpunkte sind das Traktorengeschicklichkeitsfahren und das Wettpflügen – hier ist Talent gefragt!** Informationen zur Teilnahme unter www.traktorenfest.ch.



Vier auf einen Streich

Die Firmen **Bockel Landtechnik (Ascheberg-Herbern)**, **Limberg GbR (Nordkirchen)**, **Landtechnik Ricken (Selm-Bork)** und **Franz-grote Landtechnik (Waltrop)** waren in den vergangenen Wochen bei Kramp in Strullendorf zu Gast. Außerdem bedanken wir uns auch für Besuch aus Österreich: Im Haus war die Firma **Adolf Deschberger Landtechnik** aus Senftenberg.



Kramp Ausbilder in Kasachstan

Das deutsche duale Ausbildungssystem ist ein Erfolgsmodell, das inzwischen viele Länder zum Vorbild nehmen. Zum Beispiel Kasachstan. Die beiden Länder haben eine enge Zusammenarbeit vereinbart: Unter Leitung der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH GIZ helfen deutsche Fachkräfte beim Aufbau und der Gestaltung einer dualen Berufsausbildung. Mit dabei ist auch Kramp: Im Mai war Ausbilder Jörg Schmidt im Norden Kasachstans in Auliekol, um eine Arbeitsgruppe für den Beruf Landmaschinenmechatroniker zu leiten.

SACHVERSTAND IST SPITZE

Die Zweitakt-Motoren-Schulung im Rahmen der Kramp Academy war einer der Renner unter den Schulungen: Schnell ausgebucht und von den Teilnehmern positiv bewertet. Deswegen wird es den praxisnahen eintägigen Kurs auch in der kommenden Saison wieder geben – genauso wie viele weitere zukunftsorientierte Schulungen, die aktuelles und relevantes Fachwissen über Produkte und Techniken vermitteln.

Infos unter www.kramp.com.



Landwirtschaft macht Schule

Das Projekt „Schule am Bauernhof“ vermittelt Kindern und Jugendlichen in Österreich landwirtschaftliche Inhalte und stärkt ihre Haltung als zukünftige, umweltbewusste Konsumenten. Pädagogisch geschulte Bäuerinnen und Bauern bringen den Schülern praxisnah landwirtschaftliche Themen wie Hof, Obstbau und die Herstellung von Nahrungsmitteln bei. Infos zum Projekt sowie die teilnehmenden Betriebe finden Sie unter www.schuleambauernhof.at.



Blume des Jahres

2014 wurde die Schwanenblume von der Loki Schmidt Stiftung zur Blume des Jahres gewählt. Die attraktive Röhrichtpflanze ist ein typischer Vertreter der Auen und wächst auf schlammigen, nährstoffreichen Böden. Da ihre Bestände immer weiter zurückgehen, gehört die Blume zu den bedrohten Arten Deutschlands. Weitere Informationen unter www.stiftung-naturschutz-hh.de.

Innovation aus dem Drucker

Das Thema 3D-Druck ist zur Zeit in aller Munde: Die „dreidimensionalen“ Drucker schichten nach Vorgaben aus dem Computer unter anderem Kunststoffe aufeinander, bis ein komplexer Gegenstand entsteht – ohne dass vorher aufwändige Formen erstellt werden müssen. Konstrukteure müssen so keine Rücksicht mehr auf die Einschränkungen durch herkömmliche Fertigungsverfahren nehmen. Mit der Röchling Technische Kunststoffe KG bietet nun auch ein Hersteller aus dem Bereich Agrartechnik dieses Verfahren an. Per 3D-Druck können bei Röchling komplexe Einzelstücke also Endprodukte beispielsweise für Transportanlagen oder auch Prototypen, zum Beispiel zum Aufbau einer Vorserie im Bereich Maschinenbau, erstellt werden. Die Bauteile sind in relativ kurzer Zeit realisierbar, Funktionstests oder auch Anpassungen können so kostengünstiger umgesetzt werden.



DLG-Feldtage 2014

Die DLG-Feldtage finden vom 17. bis 19. Juni 2014 im DLG-Pflanzenbauzentrum Bernburg-Strenzfeld in Sachsen-Anhalt statt. Auf dem Gelände werden Besuchern spektakuläre Maschinenvorfürungen, ein Winterweizen-Anbauvergleich, interessante Infozentren und vieles mehr geboten. Weitere Informationen unter www.dlg-feldtage.de.



Kunstgenuss und Gartenlust

Vom 4. bis 6. Juli 2014 findet in Burg Bergerhausen die Kreativ-, Genuss- und Gartenmesse für den Rhein-Erft-Kreis und Köln statt. Besucher können sich unter dem Motto Kunst und Genuss nicht nur auf antiken Modeschmuck sowie erlesene Öle und Kräuter freuen, sondern auch auf Interessantes aus der Gartenwelt wie Gartenmöbel und -accessoires. Weitere Informationen unter www.kunstundkreativmarkt.de.

Kramp Open 2014

Partnerschaft (er)leben!

Bevor die Erinnerungen an 2010 langsam verblassen, legen wir nach: Vom 7. bis 9. November 2014 öffnen wir in Strullendorf zum zweiten Mal die Türen für die Kramp Open.

Auf einen Blick

- 7. bis 9. November 2014
- Täglich ab 9 Uhr
- Rund 5.000 Fachbesucher
- Hausmesse mit über 100 Ausstellern
- Einzigartiger Branchenüberblick
- Aktuelle Innovationen
- Ideales Forum für Händler und Lieferanten
- Rundgänge durch die Logistik
- Kramp Academy: Seminare und Workshops
- Persönliche Kontakte und kompetente Ansprechpartner
- Abwechslungsreiches Rahmenprogramm
- Hüttengaudi im Festzelt
- Fränkisches Büfett

Mehr als 5.000 Besucher ließen sich dieses Event Ende 2010 nicht entgehen: Bei der ersten Hausmesse im Zentrallager Strullendorf gab es viel zu erleben. Die Stimmung war bestens! Über 100 Hersteller präsentierten im Messezelt ihre Produkte und Dienstleistungen. Daneben konnten die Besucher hautnah die Abläufe im Zentrallager von Kramp miterleben: Der Weg der Waren in den roten Kramp Kisten auf Rollbändern mit einer Gesamtlänge von 1.500 Metern. Tausende von Artikeln auf Hochregallagern mit bis zu 16 Metern Höhe. Die perfekte Abwicklung vom Wareneingang über Einlagerung bis hin zu Versand und Retouren. Doch nicht nur die Abläufe hinter den Kulissen wurden den Besuchern nähergebracht, auch viele persönliche Kontakte werden bei den Kramp Open vertieft oder neu geknüpft. Schließlich war im Rahmenprogramm auch für reichlich Abwechslung gesorgt.

Um auch die zweite Auflage der Kramp Open 2014 zu einem echten Erfolg werden zu lassen, laufen die Vorbereitungen bereits auf Hochtouren. Kernstücke sind auch dieses Jahr das Messe- und das Eventzelt sowie die Rundgänge durch den Logistikbereich. Kramp präsentiert neue Serviceleistungen sowie Innovationen zum Beispiel aus dem Bereich Augmented Reality. Aber auch alle teilnehmenden Lieferanten aus den Bereichen Landtechnik, Forst & Garten, Baumaschinen & Industrie können ihr Unternehmen dem Fachpublikum präsentieren: ideal um Anwender und Kunden persönlich zu treffen. Entwicklungen in der Branche sowie neue Techniken stehen im Mittelpunkt des umfangreichen Seminar- und Vortragsprogramms. Aktuelle Informationen finden Sie ab Juli unter www.kramp-open.com. Dort können Sie sich auch direkt für die Kramp Open 2014 anmelden!

KRAMP
OPEN
Partnerschaft erleben!

Einer wird gewinnen

Erleben Sie Serviceangebote und Produkte live und sichern Sie sich einen tollen Überraschungsgewinn! Wie das geht? Einfach unserem Innovationspfad auf den Kramp Open folgen und anschließend die Gewinnfragen beantworten. Auf den Sieger wartet eine Überraschung, an der er garantiert lange Freude hat! Der Gewinner wird am Ende der Kramp Open gekürt.

Machen Sie mit!

Live dabei, luxuriös übernachten

Auf zu den Kramp Open! Sie wollen dieses Event hautnah erleben? Dann machen Sie mit bei unserem Gewinnspiel und finden Sie die vier Fehler auf dem unteren Foto.

Unter allen Einsendungen entscheidet das Los. Der Gewinner kann sich über eine Übernachtung inklusive Frühstück für 2 Personen im romantischen Hotel Nepomuk in Bamberg im Wert von 175 Euro*. Von hier aus lässt sich die Weltkulturerbestadt mit allen ihren Sehenswürdigkeiten bestens erkunden und so ganz entspannt die Kramp Open. Das Deluxe-Doppelzimmer ist reserviert von Samstag, den 8., auf Sonntag, den 9. November 2014.

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!



*Herzlichen
Glückwunsch*

Heinrich und Alexandra Widmer von der „Rasenmäherdokter GmbH“ in Bad Zurzach fanden alle Fehler in unserem Bilderrätsel in der Focus-Ausgabe 4/2013 und freuen sich auf drei wunderschöne Tage in der Lombardei bei der Eröffnung des Stilfer Passes.

* **Einsendeschluss ist der 20. Juli 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), Beckschulte (1), Dieter Damschen/Loki-Schmidt-Stiftung (1), DLG (1), DKMS (1), facebook (1), Fieldcopter (4), Gates (3), google (1), Hauf (1), Kramp (42), Leicht (1), Philipp Behfeld/Pfeifer Landmaschinen (1), QMF (1), Rockinger (2), Röchling (2), Sacex (1), Schule auf dem Bauernhof (1), Shutterstock.com (17), Steinmetz (1), Traktorfest (1), twitter (1), youtube (1)





Wetterfest. Wirtschaftlich.

Bodenbearbeitung – das heißt: Staub, Nässe, hohe Stoßbelastung. Bei der Lagerauslegung setzen wir deshalb besonders auf Robustheit und zuverlässige Abdichtung. Für ein langes, gesundes Lagerleben.

So glänzt unser neues INA-Spannlagerprogramm dank Corrotect® N-Beschichtung mit enormer Korrosionsbeständigkeit. Und ein FAG-Kugellager bietet erfahrungsgemäß immer ein Plus an Gebrauchsdauer. Abgerundet wird das Ganze durch Systemlösungen wie Pflug- oder Saatscheibenlagerungen: einbaufertig, perfekt abgedichtet und völlig wartungsfrei.

Unsere Produkte machen Landmaschinen wirtschaftlicher. Fragen Sie einfach danach – wir beraten Sie gern!

www.schaeffler.de/landtechnik

