

Das Branchenmagazin von Kramp

FOCUS

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

Kramp und Grene fusionieren

SEITE **6****Lieferantenporträt HELLA**

Wegweisende LED-Lichttechnologie

SEITE **12****Event**

Agritechnica: Die Welt der Landtechnik trifft sich in Hannover



SPRITZIG, DYNAMISCH UND FASZINIEREND VIELSEITIG
**AUFREGENDE ENTHÜLLUNG
DES NEUEN WEBSHOPS**

Lesen Sie ab Seite 8

Wichtige Ereignisse pflastern unseren Weg



Im August haben wir einen weiteren Grundstein für unsere Zukunft gelegt – mit der Fusion zwischen Grene und Kramp. Der Zusammenschluss ermöglicht es uns, Ihnen ein Höchstmaß an Qualität zu bieten. Wir kombinieren einfach die besten Elemente beider Unternehmen. Und natürlich wollen wir diesen Weg zusammen mit Ihnen gehen, denn nur so können wir den bestmöglichen Service garantieren.

Vor kurzem haben wir ein weiteres Etappenziel erreicht: Unser komplett überarbeiteter Webshop ist online verfügbar. Ihr Feedback, Ihre Ideen und Vorschläge sowie die Rückmeldungen unserer Spezialisten waren vor einem Jahr Ausgangspunkt für die Neugestaltung. Das Ergebnis ist ein Webshop, der optimal auf Ihren Bedarf zugeschnitten ist.

Auch in vielen anderen Bereichen ist das Internet nicht mehr wegzudenken. Ob Twitter, Youtube oder Google+, soziale Medien sind zusätzliche Informations- und Kommunikationskanäle. Kramp ist hier seit Ende 2012 aktiv und freut sich auf Ihre Rückmeldungen. Achten Sie im Heft auf die Symbole. Viel Spaß beim Lesen!

Eddie Perdok,
CEO Kramp Gruppe

INDEX

- 3** **So geht einfach**
Kramp und Grene fusionieren
- 4** **News**
Produktneuheiten und Marktinformationen
- 6** **Lieferantenporträt**
HELLA: Wegweisende LED-Lichttechnologie
- 7** **Tipps und Tricks**
Webshoptipp: Anwenderfreundlich und praktisch
- 8** **Im Focus**
Spritzig, dynamisch und vielseitig
Aufregende Enthüllung des neuen Webshops
- 12** **Event**
Aktualität, Attraktivität – Agritechnical!
- 14** **Highlight**
Kunden in der Vorweihnachtszeit gezielt für sich gewinnen
- 16** **Kundenporträt**
Lankhorst: Trend und Technik aus Tradition
- 18** **Kramp Faces**
Vertriebsleiter Innendienst: Jörg Kämmerer
Verkaufsleiter Agri Süddeutschland: Xaver Dichtl
- 19** **Academy**
In fünf Tagen zum Ersatzteilprofi
- 20** **Pinnwand**
Jubiläen, Firmenumzüge, Neueröffnungen
- 22** **Mosaik**
Für's Leben (gern) lernen: Schulbank trifft Bauernhof
- 23** **Gewinnspiel**
Bilderrätsel: Finden Sie den Unterschied?



Fusion von Kramp und Grene

Mehr Auswahl und besserer Service

Vielseitiges Sortiment, lückenloser Service und fachkundige Beratung – mit diesen Schlagworten lassen sich die Kernkompetenzen von Kramp und Grene beschreiben. Zwei Unternehmen, die seit vielen Jahren in derselben Branche tätig sind und die jetzt durch eine Fusion ihre Kräfte bündeln, um ihren Kunden das Optimum aus allen Bereichen bieten zu können.

„Es ist nicht nur die Größe eines Unternehmens, die ausschlaggebend für einen guten, kundenorientierten Service ist“, so Eddie Perdok, CEO von Kramp. „Auch durch die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten in Kombination mit überzeugenden Lösungen lassen sich wichtige Grundsätze realisieren. Um überall in Europa vor Ort präsent sein zu können, wollen wir jetzt unsere Position weiter ausbauen.“ Ein neuer Holding-Vorstand, dem Eddie Perdok und Hans Scholten, Kramp CFO, angehören, leitet die beiden fusionierten Unternehmen.

Der Zusammenschluss von Grene und Kramp stellt einen wichtigen Schritt nach vorne in der Unternehmensgeschichte dar. Beide Unternehmen ergänzen sich optimal. Grene ist Marktführer in Skandinavien, dem Baltikum und Polen. Kramp hat sich als führendes Unternehmen in Deutschland, Belgien und in den Niederlanden etabliert, in 13 weiteren Ländern konnte man sich eine gute Position sichern. Seit mehreren Jahren gibt es in Russland ein Joint Venture zwischen Grene und Kramp. Gemäß der Firmenphilosophie „Think global, act local“ legen beide Unternehmen darauf Wert, dass Vertrieb und Service regional orientiert und den kulturellen Gegebenheiten des jeweiligen Landes angepasst sind. Auch nach der Fusion wird sich daran nichts ändern.

Überzeugende Vorteile

Zukünftig können Kunden aus einer umfassenden Produktpalette mit über 700.000 Artikeln wählen. Durch die Bündelung von Investitionen in Systeme und Prozesse profitieren sie zudem in Kürze von neuen Ser-



vice-Konzepten hinsichtlich Bestellungen, Lieferungen und technischer Unterstützung. „Die Synergie besteht weniger in der Kostenersparnis als in der Erweiterung unserer Produktpalette“, erklärt Carsten Thygesen, Managing Director bei Grene und Leiter des Synergie-Teams. „Der Zusammenschluss ist ein proaktiver Schritt mit Fokus auf den Ausbau unserer Führungsposition. Unsere Marktstellung basiert auf der vielseitigen Produktpalette, die wir unseren Kunden in allen Ländern, in denen wir tätig sind, flächendeckend anbieten.“ Laut Thygesen konzentrierte man sich auf das Beste, was das jeweilige Unternehmen und der Markt biete. „In Folge wollen wir den Service für unsere Kunden noch weiter verbessern.“

Vielversprechende Aussichten

Kramp CEO Eddie Perdok sieht der Zukunft beider fusionierter Unternehmen positiv entgegen. „Wir agieren auf einem großen Markt mit zahlreichen internationalen Lieferanten. Wir freuen uns auf die neuen Herausforderungen und Ziele, die wir uns selbst gesetzt haben, und sind davon überzeugt, dass er der richtige Schritt war. Auf Lange Sicht gesehen werden wir die Bedürfnisse unserer Kunden optimal erfüllen können. Umgekehrt bin mir sicher, unsere Kunden werden dieses Engagement zu schätzen wissen.“

D Der Unimog umfasst in seiner neuesten Variante mit Euro 6-Motor Leistungsklassen von 115 kW/156 PS bis 260 kW/354 PS. Die neue Serie besteht aus 10 Modellen vom U216 bis zum U5024. Optional kann ein Getriebe mit hydrostatischem Teil für Arbeitseinsätze und einem mechanischen Teil für den Transport gewählt werden.

I Der **Same Virtus** ist in technischer Hinsicht zu einem Großteil mit der Serie 5 von Deutz Fahr identisch. Allerdings ist der Virtus nicht mit einem stufenlosen Getriebe lieferbar. Die Motorleistungen der drei Modelle betragen 72, 81 und 90 kW. In PS ausgedrückt entspricht das in etwa den Typbezeichnungen 100, 110 und 120.

F Die **Serie 5600 von Massey Ferguson** umfasst drei Modelle mit 64, 71 und 78 kW (bzw. 85, 95 und 105 PS). Die Serie 5600 ist Nachfolger der vor vier Jahren eingeführten Serie 5400 und ähnelt ihr auch weitgehend. Kraftquelle ist nun nicht mehr ein 4-Zylinder-Motor von Perkins, sondern ein 3-Zylinder-Motor von Sisu.

J **TJA 8100** ist die Bezeichnung eines landwirtschaftlichen Traktors von Iseki mit 74 kW/100 PS. Dieses 3,3 Tonnen schwere japanische Fabrikat mit Vierradantrieb verfügt über einen 3-Zylinder-Motor mit 3,3 Litern Hubraum und einem 36+36 Getriebe.

GB Der **Sechszylinder von JCB** wird mit einer Leistung von 140, 165, 190 und 225 kW (bzw. 188, 221, 255 und 302 PS) lieferbar sein. Dieser Dieselmax 672 mit 7,2 Liter Hubraum wird zunächst eingesetzt im JCB-eigenen Raupenbagger JS360.

NL Die **Saatmaschine Vredo** von Roelofs in Lemelerveld gibt in der vordersten Reihe der Scheibenschare zeitgleich mit dem Grassamen eine Flüssigkeit mit Fadenwürmern in den Boden ab, um auf diese Weise die Larven des Maikäfers zu bekämpfen.

D Der **KWT 2000 von Krone** ist mit einer Arbeitsbreite von 19,6 m momentan der breiteste Heuwender auf dem Markt. Der TH 1800 von Fella und der GF 17002 von Kuhn folgen mit 17,5 m bzw. 17,2 m auf dem zweiten und dritten Platz.

D Die **kleinen Selbstfahrer** von Siloking verwenden in ihrem Vierzylindermotor von FTP (Fiat Power Train) jetzt auch Ad-blue, um die Emissionsnormen zu erfüllen. Die großen selbstfahrenden Futtermischwagen von Siloking mit Sechszylindermotor setzen über die SCR-Technik schon seit längerem Ad-blue ein.

J Die **Transporter RTV 400 und RTV 500** sind Neuzugänge im Sortiment von Kubota. Das Modell 400 ist mit einem Einzylindermotor (404 cm³/15,5 PS) von Subaru ausgerüstet. Der RTV 500 verfügt über einen 16-PS-Zweizylinder von Kubota mit einem Hubraum von 456 cm³.

USA Der **Gator XUV 855D** von John Deere erhielt auf der Demopark in Eisenach eine Silbermedaille für das Motorbremssystem und die elektromechanische Lenkverstärkung. Der über Vierradantrieb verfügende 855D ist außer in der serienmäßigen Version mit 40 km/h nun optional auch mit einer Höchstgeschwindigkeit von 50 km/h lieferbar.

Timken-Sortiment erweitert

TIMKEN Im Bereich Kegelrollenlager hat Kramp seine Produktpalette der Marke Timken um rund 900 Artikel erweitert, darunter komplette Kegelrollenlager sowie einzelne Innen- und Außenringe. Timken zählt zu den international führenden Herstellern von hochqualitativen Kegelrollenlagern. Sie können ab sofort im Webshop bestellt werden. Zu finden per **Easylink C13244**.

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



Ersatzteilkatalog passend zu MTD und Wolf

Auf der Suche nach dem richtigen Ersatzteil passend zu MTD und Wolf ist der neue Katalog von Kramp der ideale Begleiter. Die konsequente Anordnung nach Baugruppen, technische Informationen sowie hilfreiche Abbildungen zu sämtlichen Produktvarianten erleichtern die Ersatzteilsuche. Der Katalog ist auf Anfrage erhältlich.

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

Neueste Ventiltechnologie

Mit dem Load-Sensing-Ventil PVG-16 vereinfacht Danfoss enorm die Integration eines Load-Sensing-Systems und elektrohydraulischer Stellgliedertechnik. Es basiert auf der bewährten PVG-Technologie, liefert einen Durchfluss von bis zu 60 l/min und einen Arbeitsdruck an der Durchlassöffnung von bis zu 400 bar. Erhältlich unter dem Suchbegriff „PVG16“ im Webshop.

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



Hydraulische Stromteiler

WEBTEC Die neue Baureihe der Stromteiler besitzt einen standardmäßigen BSP-Port und ist verfügbar als einfacher Stromteiler, Stromteiler mit variabler Priorität – jeweils mit und ohne Überdruckventil. Erhältlich unter den **Art.-Nr. „FDC60“, „2FV2V“** oder **RV2FV2V“** im Webshop.

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

Neuer Name, gleiche Qualität

Sauer-Danfoss hat seinen Namen geändert: Seit Anfang September firmiert der renommierte Hersteller offiziell unter Danfoss. Zudem gibt es jetzt mit Danfoss Power Solutions einen neuen Geschäftsbereich. Der Name ändert sich, die Produkt- und Servicequalität bleibt. Basis der Danfoss Marken sind nach wie vor die Prinzipien Qualität, Innovation und Vielfalt.



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

D Fendt steht nach den ersten fünf Monaten dieses Jahres an der Spitze des Traktorenmarktes in Deutschland mit 3.180 verkauften Einheiten, das entspricht einem Anteil von 22,1 %. John Deere lag an zweiter Stelle mit 21,1 %, Deutz-Fahr an dritter mit 9,0 %.

D Die Rangfolge auf dem deutschen Traktorenmarkt der ersten fünf Monate für die Plätze vier bis zehn lautet: Claas (8,5 %), Case IH/ Steyr (7,3 %), New Holland (7,2 %), Kubota (4,3 %), Massey Ferguson (3,8 %), Valtra (2,5%) und Iseki (2,2 %).

I Same Deutz-Fahr erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von 1,19 Milliarden Euro gegenüber 1,11 Milliarden im Jahr 2011. Das operative Ergebnis (gemäß EBIT) betrug 72 bzw. 62 Millionen Euro. SDF stellte im vergangenen Jahr 31.937 Traktoren her, im Jahr 2011 waren es 28.096.

J Kubota will 2018 mindestens 10.000 landwirtschaftliche Traktoren in Europa verkaufen. Zur Erreichung dieses Ziels bringt Kubota in absehbarer Zeit schwerere Modelle auf den Markt als das heutige Spitzenmodell M135GX mit 100 kW/135 PS. Der 6,1-Liter-Vierzylinder-motor des 135 wird dabei das Herzstück der neuen Produktreihe.

NL Der Traktorenverkauf in den Niederlanden lag in den ersten fünf Monaten dieses Jahres um 10,2 % unter dem Wert von Januar bis Mai des Vorjahres. Die 10,2 % ergeben sich aus einem Rückgang von 15,5 % bei Landwirtschafts- und Schmalspurtraktoren (von 1.588 auf 1.342) und einem Zuwachs von 26,1 % bei Kompakttraktoren (von 230 auf 290).

B Der belgische Traktorenmarkt verzeichnete in den ersten fünf Monaten im Hinblick auf den Verkauf der fünf wichtigsten Marken (in alphabetischer Reihenfolge: Case IH, Fendt, John Deere, Massey Ferguson und New Holland) ein Wachstum von 16,8 % (von 932 auf 1.120 Einheiten).

D Deutschland war im vergangenen Jahr der größte Maschinenexporteur der Welt: Mit einem Anteil von 16,1 % hielt Deutschland einen großen Vorsprung vor den USA (12,1 %) und China (11,2 %). Im Vergleich zu 2011 (16,5 %) verlor Deutschland ein wenig an Boden, während die USA (11,3 %) und China (10,2 %) ihren Anteil vergrößerten.

J Japan nimmt für 2012 auf der Weltrangliste der größten Maschinenexporteure mit einem Anteil von 11,0 % den vierten Platz ein. Es folgen Italien mit 7,4 %, Frankreich und Südkorea mit je 3,6 %, Großbritannien mit 3,4 % und die Niederlande mit 2,8 %.

USA Agco hat für seine Traktoren und Mähdröser der Marken Challenger, Fendt, Laverda, Massey Ferguson und Valtra für vier Jahre einen neuen Vertrag mit dem Reifenhersteller Mitas über die Lieferung von Reifen der Marken Continental und Mitas für die Erstmontage abgeschlossen.

Mehr Auswahl an Gelenkwellen

In unserem Sortiment an Gopart Gelenkwellen bieten wir neben den Standardausführungen auch eine große Auswahl an Gelenkwellen mit angebaute Freilauf- und Scherbolzenkupplung in verschiedenen Größen und Längen an. Auch Weitwinkelgelenkwellen in verschiedenen Größen und Längen sind zu finden. Erhältlich mit dem **Easylink C13244** im Webshop.



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

Innovativer VMP Orbitalmotor



Der VMP ist der erste Orbitalmotor der V-Serie von Danfoss. Er deckt einen Verdängungsbereich von 50 bis 315 cm³ sowie eine Druckfestigkeit von bis zu 140 bar ab. Da die Hydraulikfunktionen für mittelschwere Anwendungsbereiche im Fokus stehen, zeichnet sich der VMP durch Leistungsfähigkeit und Langlebigkeit aus. Zu finden mit dem Suchbegriff „Orbitalmotoren Danfoss Typ VMP“.



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

Schnelle Fehlerdiagnose per CANfinder



Elektrische Signale in Fahrzeugen lassen sich jetzt mit einem hochmodernen Messinstrument sichtbar und hörbar machen: der CANfinder analysiert Signale ganz ohne Verbindung zur Fahrzeugelektronik. Er verbessert den Zugriff auf das digitale Netzwerk eines Fahrzeugs und ermöglicht somit die schnelle Lokalisierung von Fehlern. Erhältlich unter der **Art.-Nr. CANFINDER**.

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



← **Dr. Tim Fronholt** ist Target Group Manager Agriculture and Construction bei HELLA und fest von der Etablierung der LED-Technologie als neuer Standard überzeugt.

Wegweisende LED-Lichttechnologie von HELLA

Acker und Wiese ins rechte Licht gerückt

Der Name „HELLA“ ist untrennbar mit Lichtsystemen für Kraftfahrzeuge verbunden: auf diesem Gebiet spielt der deutsche Automobilzulieferer eine weltweit führende Rolle. Grundlagen hierfür sind seine ausgeprägte Innovationsstärke sowie Kundenorientierung. Gemeinsam mit Kramp werden jetzt neue Wege im Bereich der Landfahrzeuge beschritten.

Mit diesem Schritt kann Hella seine Produkte auch Anwendern im landwirtschaftlichen Sektor flächendeckend anbieten. „Kramp gehört zu unseren größten Kunden in der Landtechnik. Daher liegt es nahe, dass wir gemeinsam neue Initiativen ins Leben rufen“, so Dr. Tim Fronholt, Target Group Manager Agriculture and Construction bei HELLA. „Gerade im Bereich der Land- und Baumaschinen sowie

Nutzfahrzeuge sehen wir interessante Märkte. Wir werden also zukünftig noch viel intensiver maßgeschneiderte Lösungen für diese Zielgruppen anbieten.“ Folglich hat HELLA besonderes Interesse an einer engen Zusammenarbeit mit Kunden aus diesen Bereichen, vor allem auch auf internationaler Ebene. „Unsere Kunden agieren zunehmend internationaler. Beschränkte sich die Zusammenarbeit bislang in erster Linie auf



den lokalen Markt, sind wir dabei, unsere Strukturen weiter zu internationalisieren. Dazu zählt beispielsweise die Betreuung durch ein Key Account Management. Die ersten Erfahrungen, unter anderem mit Kramp, sind überaus positiv und vielversprechend. Auf diese Weise handeln wir getreu unserem Motto ‚Think global, act local‘.“

LED als neuer Standard

Derzeit werden im Markt vor allem innovative LED-Lichtsysteme stark nachgefragt. Die Vorteile dieser Technik liegen auf der Hand. Dazu Dr. Tim Fronholt: „Vor allem die Haltbarkeit des Lichtsystems stellt eine enorme Verbesserung gegenüber herkömmlichen Technologien wie Halogen oder Xenon dar. Die Lebensdauer eines HELLA LED-Arbeitscheinwerfers beträgt etwa 60.000 Stunden – 130 mal höher im Vergleich zu Halogen-Licht. Ausschlaggebend dafür ist das optimierte Thermomanagement. Die Kühlung der LED-Platine verlängert die Lebensdauer, wodurch wiederum der Glühlampenwechsel entfällt. Sonst durch Reparatur- und Ausfallzeiten entstehende Kosten bei Halogen-Scheinwerfern können so eingespart werden.“ Nach Dr. Tim Fronholts Aussage ist der Stromverbrauch im Vergleich mit anderen Technologien wie Halogen und Xenon deutlich geringer. Das von LED-Scheinwerfern ausgehende Licht lässt sich mit Tageslicht vergleichen. Dadurch kann der Anwender viel sicherer und produktiver arbeiten. Xenon war nur relativ kurz auf dem Markt, bevor LED eingeführt wurde. Fronholt geht nicht davon aus, dass in der nächsten Zeit die LED-Technologie durch eine andere Innovation abgelöst wird. „Natürlich geht die Entwicklung weiter, aber LED wird sich als neuer Standard nachhaltig etablieren.“

Konstante Entwicklung

HELLA investiert stetig in die (Weiter-)Entwicklung des Produktsortiments. „Aufgrund unserer ausgeprägten Innovationskraft und Spitzenqualität können wir oftmals höhere Preise im Markt durchsetzen und uns gegenüber preisgünstigeren Wettbewerbern behaupten“, so Dr. Tim Fronholt. „Schließlich hat HELLA durch die Belieferung führender Landmaschinenhersteller seit Jahrzehnten Erstausrüster-Kompetenz und ist damit eine Marke, die für ein sehr hohes Qualitätsniveau steht.“

..... Weitere Informationen unter www.hella.com

HELLA in Zahlen

- ☉ Über siebzig Standorte in mehr als dreißig Ländern
- ☉ Mehr als 29.000 Mitarbeiter
- ☉ Umsatz Geschäftsjahr 2012/2013: ca. 5 Milliarden Euro

Die Vorteile der LED-Technologie im Überblick:


- ☉ schaffen optimale Lichtverhältnisse
- ☉ sind wartungsfrei
- ☉ haben eine Lebensdauer von bis zu 60.000 Stunden
- ☉ sind extrem robust: 100% wasser- und staubdicht, stoß- und vibrationsresistent
- ☉ sparen Energie

Webshoptipp

Anwenderfreundlich und praktisch


In die Neugestaltung des Webshops wurden verschiedene Funktionen integriert, mit denen Sie einen besseren Überblick über unser Sortiment erhalten. Wir stellen Ihnen drei nützliche neue Tools vor.

Produktdetails auf einen Blick

Sie haben Ihren gewünschten Artikel gefunden. Mit diesem Symbol  können Sie jederzeit alle zugehörigen Produktinformationen aufrufen.






Übersichtliche Suchergebnisse

Mit dieser Schaltfläche  lassen sich im Suchmenü Spalten ein- und ausblenden. Somit können Sie selbst festlegen, welche Informationen relevant sind und angezeigt werden sollen.

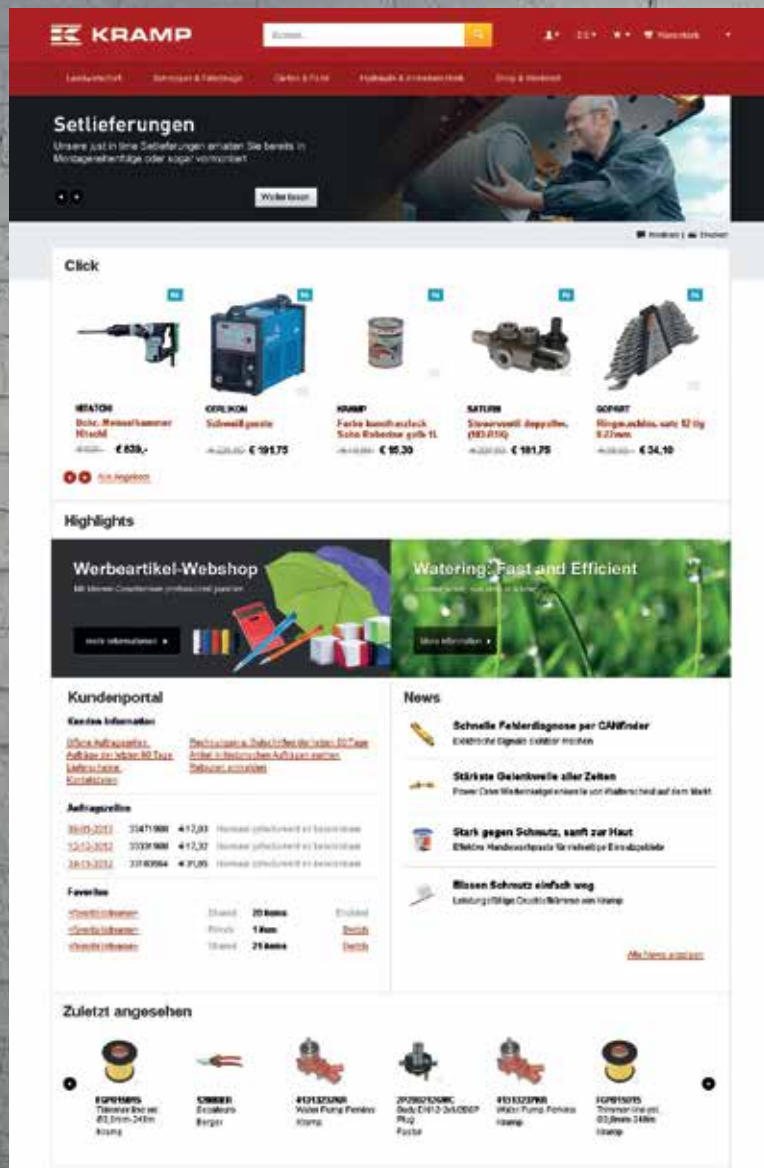


Suchergebnisse als Liste, Feld

Mit Hilfe dieser drei Symbole    wählen Sie, wie Ihre Suchergebnisse angezeigt werden sollen. Möglich ist eine Darstellung als Liste, in Feldern oder in kompakter Form.



..... www.kramp.com



Spritzig, dynamisch und faszinierend viel Aufregende Ent

Im Online-Bereich war Kramp schon früher Pionier. Und auch bei unserer neuen Webshop-Version geht es um mehr als um ein umfangreiches Sortiment und schöne neue Bilder. „Unser Ziel war klar: Wir wollen die Benutzerfreundlichkeit des Webshops für unsere Kunden erhöhen. Die Bereitstellung gewohnter Qualität, hoher Geschwindigkeit und bequemer Bestellmöglichkeiten stand ganz oben auf der Prioritätenliste“, berichtet Ron Huiskamp, Anwendungsberater der Kramp Gruppe und verantwortlich für das Projekt Redesign Webshop.

Zahlreiche technische Neuerungen

In das Redesign sind verschiedene Funktionen eingeflossen, die den Bestellprozess vereinfachen. Mit dem neuen Webshop haben Sie einen noch besseren Überblick als zuvor, und das auf eine attraktive und zeitgemäße Weise. Ab sofort ist es völlig unerheblich, ob Sie den Webshop über einen PC oder Laptop, über ein Mobiltelefon oder Tablet starten. Sie haben den Webshop im passenden Format quasi immer dabei. Dazu Ron Huiskamp: „Schneller fündig werden mit weniger Mausclicks:

Waren früher Telefon oder Fax Bestellmedium Nummer 1, ging der Trend in den letzten Jahren immer stärker hin zu Online-Bestellungen. Um mit den Entwicklungen Schritt zu halten, haben wir in den letzten Monaten intensiv an der Neugestaltung eines zeitgemäßen Webshops gearbeitet.

seitig

hüllung des neuen Webshops

Das ist der große Vorteil des neuen und übersichtlichen Produktmenüs. Zudem passt sich die Webseite automatisch an das verwendete Gerät und die Auflösung des zugehörigen Bildschirms an.“

Ebenso praktisch: Sie finden den richtigen Artikel ab sofort über Kriterien, die für Sie als Kunde von Bedeutung sind. Durch Aktivierung relevanter Filter werden nur Produkte mit den zutreffenden Eigenschaften angezeigt. Damit Sie alle Produktinformationen zu jedem beliebigen Zeitpunkt abfragen können, wurden praktische Popup-Fenster integriert. Und nicht zuletzt basiert der Webshop auf neuesten Technologien – Suchergebnisse werden jetzt noch schneller angezeigt.

Der Content im Webshop wächst täglich

In das Projekt „Redesign“ waren rund 20 Personen involviert. Teams aus den Bereichen E-Business, internationales und lokales Marketing, Kommunikation und Vertrieb haben eng mit Produktspezialisten und Fachberatern zusammengearbeitet. „Im ersten Schritt wird ein guter Webshop entwickelt, anschließend besteht die Kunst darin, diesen so aktuell und vollständig wie möglich zu halten“, sagt Ron Huiskamp.

Unser Ziel war klar: Wir wollen die Benutzerfreundlichkeit des Webshops für unsere Kunden erhöhen.

Der Webshop in Zahlen

- Anzahl der Seitenaufrufe pro Tag: **1.000.000**
- Anzahl der Suchvorgänge pro Tag: **275.000**
- Erreichbarkeit: **→99,9%**

Nach der Entwicklungsphase besteht die Kunst darin, den Webshop so aktuell wie möglich zu halten.

Das sagen unsere Kunden

Zu der Kundengruppe, die den Prototyp des neuen Webshops getestet hat, gehört auch Martin Lachner. Er ist bei Traurig Landtechnik in Mainburg tätig im Bereich Ein- und Verkauf von Ersatzteilen sowie für die Lagerverwaltung. „Der Testtermin in Strullendorf war gut organisiert. Wir haben uns zunächst die problematischen Punkte der alten Webshop-Version notiert. Anhand dieser Punkte nahmen wir aus Kundenperspektive dazu Stellung. Anschließend wurde der neue Webshop vorgestellt. Schnell wurde klar, dass acht von den zehn Problemen im neuen Design gelöst waren. Auch die übrigen Punkte werden noch implementiert. Meiner Ansicht nach hat Kramp mit dem neuen Webshop einen großen Treffer gelandet. Der Suchvorgang ist viel einfacher, der Shop übersichtlicher, man kommt mit weniger Klicks aus.“

Im Moment umfasst unser Sortiment rund eine halbe Million Produkte. Wöchentlich kommen im Durchschnitt etwa 800 neue hinzu. Allein vierzig Mitarbeiter sind täglich damit beschäftigt, die Inhalte auf dem neuesten Stand zu halten. Mit diesen Informationen erleichtern wir dem Kunden die Suche nach dem richtigen Artikel.

Wertvolles Feedback

Vor dem Live-Start hat eine Gruppe von Kunden und internen Nutzern in Deutschland, Frankreich, England und den Niederlanden den neuen Shop auf Herz und Nieren geprüft. Das Feedback wurde im endgültigen Entwurf verarbeitet. „Das ist noch lange nicht die letzte Station in der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Als engagierter Partner sind wir stets auf der Suche, wie und wo wir unsere Dienstleistungen weiter verbessern können“, weiß Ron Huiskamp. Aus diesem Grund gibt es für Sie direkt in unserem Webshop die Möglichkeit, Ihre Ideen und Ihr Feedback über einen Button zu platzieren.

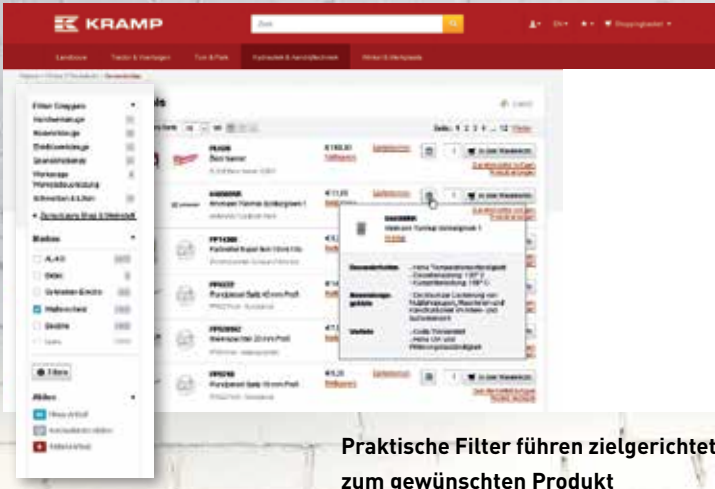
Interaktiv zum idealen Ergebnis

Zur Zeit entsteht hinter den Kulissen eine Ideenseite als neues Kommunikationsforum. Hier können Sie sich gegenseitig austauschen. Interaktiv zum idealen Ergebnis – so lautet die Devise. Alle Ideen sind willkommen, „kleine“ ebenso wie „große“, solange sie einen Beitrag zur Benutzerfreundlichkeit leisten. Die Ideenseite wird dem Shop in Kürze hinzugefügt und ist erst nach Login verfügbar, also ausschließlich für Kunden bestimmt. Über einen Button können Sie jederzeit den Status Ihrer Idee verfolgen. Einmal im Monat werden alle Ideen beurteilt. Ist die Idee in die Praxis umsetzbar und kann in unsere Serviceleistungen integriert werden, wartet eine Überraschung auf den Urheber.

Bereit für die Zukunft

Für Ron Huiskamp bietet der neue Webshop in puncto Aufbau und Technologie enorme Flexibilität für die Zukunft. „Entwicklungen im E-Business-Bereich können wir relativ einfach in den Webshop einarbeiten. Somit verfügen wir über eine zukunftsweisende Plattform, mit der wir unsere Kunden auf persönliche und direkte Weise unterstützen können.“

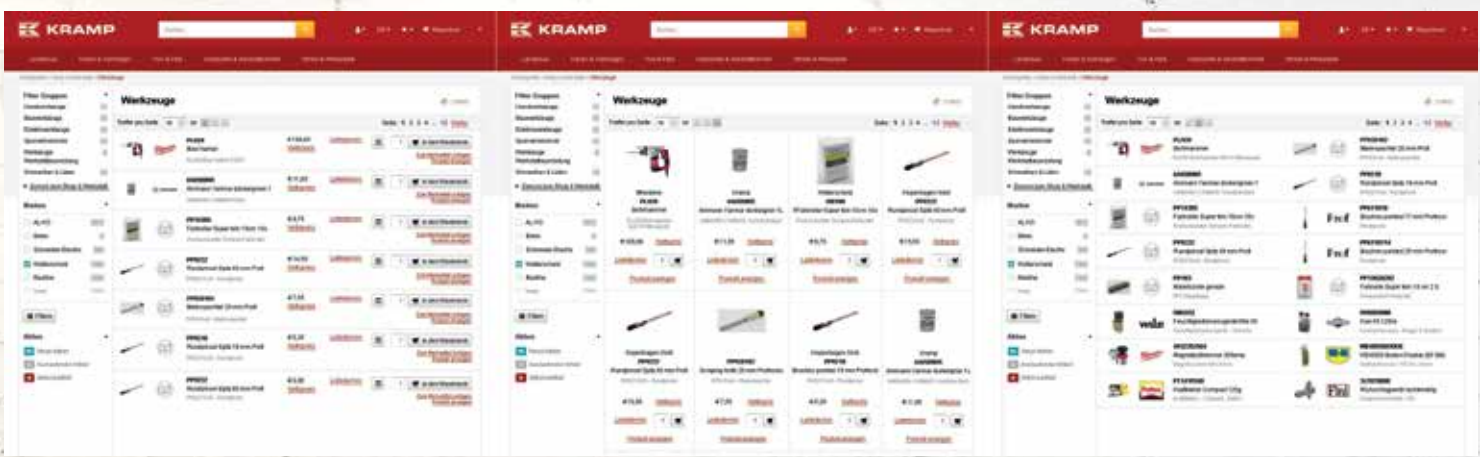
In Kürze werden wir auch den My PartsPartner Webshop für unsere Händler anpassen, sodass auch die Endkunden von Design und neuester Technik profitieren können.



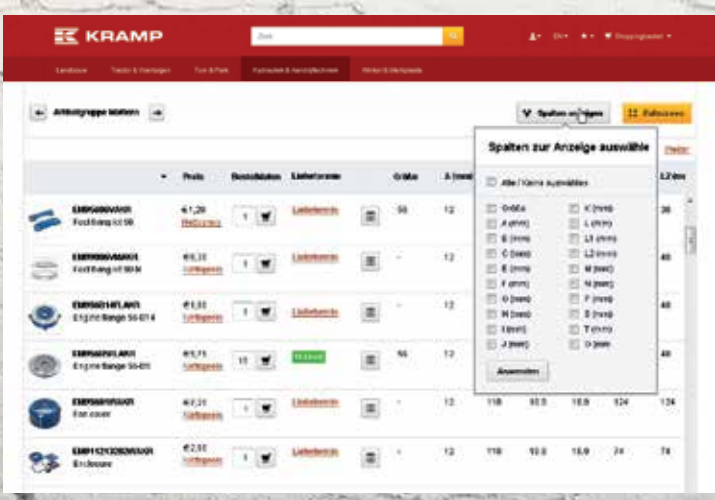
Praktische Filter führen zielgerichtet zum gewünschten Produkt



Mit nur einem Mausklick zur richtigen Produktkategorie



Blitzschnelle Suchergebnisse dank neuester Webtechnologie



Direkt aus der Produktkategorie bestellen

Ob Bildschirm, Handy oder Tablet: Immer die optimale Darstellung



Mehr als 2.700 Aussteller aus rund 50 Ländern nehmen an der Agritechnica 2013 teil, der weltweit wichtigsten Messe für landwirtschaftliche Maschinen und Zubehörteile. Sie findet in einem Turnus von zwei Jahren statt. 2011 zog sie nicht weniger als 419.000 Besucher an.

Die Welt der Landtechnik trifft sich in Hannover

Aktualität, Attraktivität – Agritechnica

Grund für das große Interesse ist nicht zuletzt das abwechslungsreiche Programm, mit dem die Veranstalter ein breites Publikum ansprechen. „Vertreter aus der Politik, der Beratung und den Berufsverbänden aus Europa und der ganzen Welt finden den Weg hierher nach Hannover. Dies ist der Ort, an dem Hersteller mit Landwirten, Investoren und tonangebenden Forschungsinstituten in Kontakt kommen“, erläutert Agritechnica-Projektmanagerin Freya von Rhade. Zum ersten Mal kommt über die Hälfte der Aussteller nicht aus Deutschland. Italien ist stark vertreten, ebenso die Niederlande, Frankreich, Österreich und die Türkei. Auf diesem Messetreff der Superlative darf Kramp natürlich nicht fehlen. Dazu Christoph Serini, Vertriebsdirektor Deutschland, Österreich und Schweiz: „Wir präsentieren uns in diesem Jahr mit zwei Ständen auf der Agritechnica. Der Kramp Hauptstand mit 600 m² befindet sich in Halle 2. Unsere OEM-Kunden begrüßen wir auf einem separaten 72 m² großen Stand in Halle 1.“

Christoph Serini freut sich schon im Vorfeld auf die Ausstellung, unter anderem auch, weil Kramp in diesem Jahr einen anderen Ansatz ver-

folgt. „2011 hatten wir einen einzigen großen Stand, der vor allem darauf ausgelegt war, einen Happen zu essen oder etwas zu trinken. Währenddessen gesellten sich unsere Leute mit einem iPad zu den Besuchern, um sie über aktuelle Neuigkeiten und Sonderaktionen zu informieren. Dieses Jahr gehen wir etwas anders vor“, erklärt der Vertriebsdirektor. Es gibt nach wie vor Platz für einen Imbiss. Ein großer Teil der Fläche wird jedoch auf überraschende Art neu gestaltet und genutzt. Besucher dürfen einiges erwarten: Es soll die innovativste Messepräsentation in der Geschichte von Kramp werden. Dazu gehören nicht nur ein attraktiver Stand, sondern auch ein kompetentes Team, in dem Kollegen aus sämtlichen Kramp Ländern ihren Beitrag dazu leisten, dass die Messe für alle Teilnehmer ein Erfolg wird.

Der geräumige Stand wird in mehrere Bereiche unterteilt. Wie diese im Einzelnen aussehen werden, bleibt noch ein Geheimnis. Christoph Serini verrät nur so viel: „Die Zukunft steht im Mittelpunkt. Wie können wir unseren Kunden noch besser zur Verfügung stehen – aktuell und zukunftsgerecht? Diese Frage wird auf der Messe beantwortet.“

Die Agritechnica verteilt sich auf insgesamt 27 Hallen. Sie finden unseren Hauptstand in Halle 2, Stand A19, unseren OEM-Stand in Halle 1, Stand A128.



KRAMP
Halle 2, Stand A19

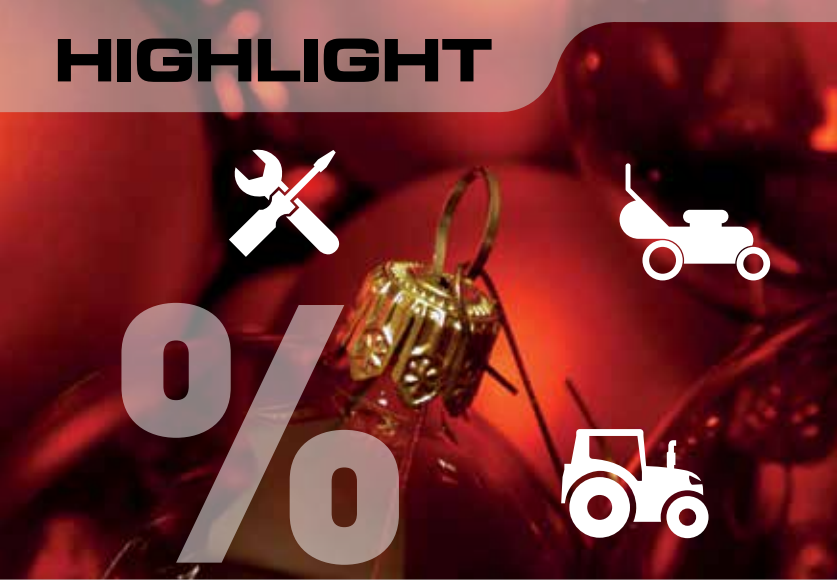
KRAMP
Halle 1, Stand A128



Systeme und Komponenten

Ein neues Thema auf der Agritechnica lautet „Systeme und Komponenten“. Die Messeorganisation trägt damit der zunehmend bedeutenden Rolle von Innovationen in der Landwirtschaft Rechnung. Systeme und Komponenten sind die Triebfeder hinter Begriffen wie Zuverlässigkeit, Effizienz, Umweltschutz und Sicherheit. In diesem Bereich der Messe sind vollständige Sortimente zu sehen, beispielsweise Fahrgestelle, Fahrerinnen, Motoren und Getriebe inklusive aller zugehörigen Komponenten. Auch Kramp feiert hier Premiere: Erstmals stellen wir uns diesem Fachpublikum mit einem weiteren Stand vor, der speziell für die OEM-Kunden eingerichtet wird. Dazu Christoph Serini: „Wir zeigen hier eine Auswahl an A-Marken aus den Bereichen Hydraulik und Getriebe. Zudem wollen wir die Aufmerksamkeit unserer Gäste für Unternehmenslösungen wie den Kanbanservice oder Kitlieferungen gewinnen. Aber auch unsere technischen Serviceleistungen von der Planung bis zur Montage werden ein zentrales Thema sein.“ Durch die Kooperation mit unseren Tochterunternehmen in den Niederlanden sind wir in der Lage, Hydraulikkomponenten in verschiedenen Ausführungen herzustellen.

..... Weitere Informationen unter www.agritechnica.com



Vorweihnachtliche Stimmung nutzen

Kunden gezielt für sich

Kundenbindung ist günstiger als Neukundengewinnung. Laut der Aussage von Experten kostet es fünf- bis siebenmal so viel, einen neuen Kunden für das Unternehmen zu gewinnen als einen bereits bestehenden Kundenkreis mit Hilfe individuell zugeschnittener Maßnahmen an das Unternehmen zu binden. Gerade die Weihnachtszeit bietet Ihnen als Fachhändler die geeignete Plattform, die Beziehung zu Ihren Kunden mit Hilfe kleiner, aber effektiver Mittel zu festigen. Wir verraten Ihnen einige Tipps.

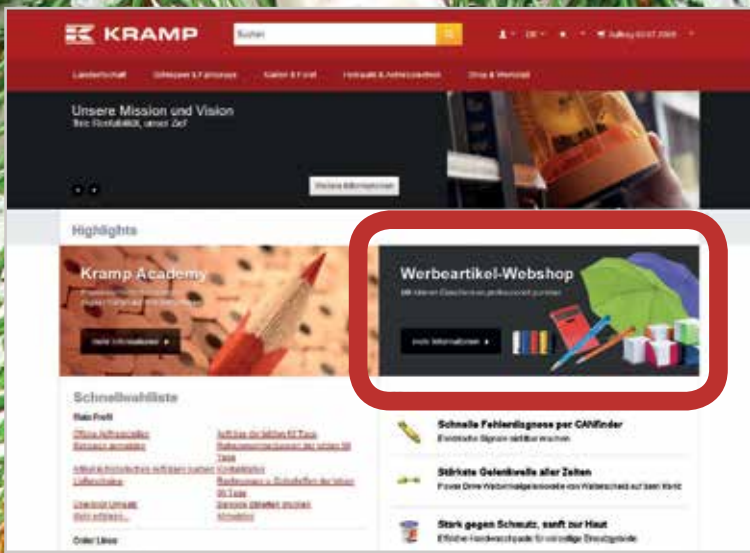
Gerade in der Weihnachtszeit geben Kunden bedeutende Teile ihres jährlichen Einkommens für Geschenke, aber auch Käufe für sich selbst aus. „Die Aktionsintensität ist zu dieser Zeit in vielen Branchen sehr hoch. Daher stehen Kunden in Gefahr, durch Wettbewerberaktionen abzuwandern“, weiß Prof. Björn Sven Ivens, Wirtschaftswissenschaftler und Professor für Marketing an der Universität Bamberg. Um dies zu verhindern, ist beispielsweise für eine erfolgreiche und langfristige Kundenbindung der Dialog mit dem Kunden ein zentrales Thema. An dieser Stelle können Sie speziell in der Adventszeit Weihnachtsgrüße versenden. Die Wahl des Mediums bleibt dabei Ihnen überlassen. Sie können Ihre Grüße ganz konventionell über den Postweg versenden. Bei dieser Variante empfiehlt sich ein handschriftlich verfasster Grußtext.

Der Vorteil einer gedruckten und frankierten Postkarte besteht darin, dass diese Form hochwertiger und seriöser bei Ihrem Kunden wirkt. Ihr Kunde fühlt sich geehrt, dass Sie

ihm keine standardisierte E-Card zusenden, sondern persönliche, handschriftliche Weihnachtsgrüße. Scheuen Sie sich dabei nicht, für jeden Ihrer wichtigsten Kunden individuelle Grußworte zu formulieren. Sollte Ihr Kunde Weihnachtskarten von seinen anderen Geschäftspartnern erhalten, heben Sie sich dank Ihrer individuellen Grüße positiv hervor.

Vor allem bei geringem Budget sind auch originelle E-Cards mit individueller Anrede eine solide Alternative zur traditionellen Postkarte. „Durch elektronische Medien wie Social Media lassen sich Aktionen heute auch mit geringeren Budgets durchführen. Dies setzt aber voraus, dass Kundenkontaktdaten vorliegen oder aber Mittel identifiziert werden, mit denen Kunden zum Besuch von z. B. Facebook-Seiten angeregt werden können“, verrät Prof. Björn Ivens.





gewinnen

Entspannte Atmosphäre schaffen

Eindruck machen Sie auch, wenn Sie in Ihrer Firma Weihnachtsgebäck und Glühwein / Punsch – natürlich alkoholfrei – in den Verkaufsräumen anbieten. Der Kunde verweilt länger in Ihrem Laden, die Basis für einen direkten und längeren Dialog ist geschaffen. Diese angenehme, entspannte Atmosphäre bietet zudem die Möglichkeit, das Geschäftliche einmal beiseite zu schieben und zwischenmenschliche Gespräche zu führen – wodurch sich wiederum indirekt die Kundenbindung stärken lässt.

Wie zu jedem festlichen Anlass ist die Weihnachtszeit prädestiniert dafür, Ihren Kunden mit Rabattaktionen entgegenzukommen und gleichzeitig den eigenen Umsatz zu steigern. Bieten Sie Weihnachtsrabatte für bestimmte Produkte an. Die Laufzeit dieser Rabattaktion begrenzen Sie beispielsweise auf die Weihnachtstage bis hin zu Heiligabend. Denken Sie daran, Ihre Kunden rechtzeitig im Vorfeld über Ihre Rabattaktion zu benachrichtigen, damit sie auch ein voller Erfolg wird.

Auch ein kreativer Adventskalender mit ausgewählten Produkten verfehlt seine Wirkung nicht. Jedes geöffnete Türchen beinhaltet ein anderes Produkt und kann am jeweiligen Tag zu besonders günstigen Konditionen gekauft werden. Da Ihre Kunden im Vorfeld nicht wissen, um welche Produkte es sich handelt, entsteht in ihnen Neugierde, die sie im Idealfall an jedem Tag auf direktem Weg in Ihre Geschäftsräume führt.

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft

Möglich ist es auch, Ihren Kunden durch kostenlose Give-aways die Adventszeit zu versüßen. Überreichen Sie bei der Abholung oder Lieferung von Ware ein kleines Weihnachtsgeschenk. Sie müssen sich nicht in Unkosten stürzen. Ein kleiner Schokoladen-Nikolaus mit

einem persönlichen kleinen Umhänger erfüllt den Zweck. Das Entscheidende ist die Geste – und die weiß Ihr Kunde sicherlich zu schätzen. Ob Fruchtgummis, Thermobecher oder Kalender – Inspirationen für kreative und originelle Geschenke finden Sie auch in unserem Werbeartikel-Webshop unter www.kramp.com.

.....www.kramp.com

D. Lankhorst & Co. GmbH

Trend und Technik aus Tradition

Flirrend liegt die Hitze über Neuenhaus, in der Grafschaft Bentheim, ganz im Westen Niedersachsens. Auf dem Ortsschild findet sich auch der niederländische Name: Nyenhus. Sicherlich nicht das einzige Verbindende in der Region. Seit 150 Jahren ist hier der Hauptsitz der D. Lankhorst & Co GmbH.

Das Pflaster auf dem weitläufigen Gelände am Rande der kleinen Stadt ist heiß. Nichts scheint sich zu bewegen. Von den 130 Mitarbeitern ist niemand zu sehen. Der Eindruck täuscht. In der Traktoren-Werkstatt wird an verschiedenen Maschinen mit kühler Konzentration gearbeitet. Inspektionen und Wartung an einem ganzen Dutzend Traktoren stehen an. Die landwirtschaftlichen Kunden nutzen die Zeit zwischen dem ersten und zweiten Grasschnitt und lassen die turnusmäßigen Wartungsarbeiten durchführen.



Auch bei Hektik den Überblick bewahren

Nebenam im Ersatzteillager packt Johann Völkerink die roten Kramp-Boxen aus und stellt die Lieferungen für die fünf weiteren Standorte zwischen Friesoythe im Norden und Rosendahl im Süden zusammen. Heute ist es ziemlich heiß im Ersatzteillager. Das liegt aber nur an den Temperaturen, sonst bringt Völkerink hier keine Anfrage ins Schwitzen. Gut 40.000 Positionen sind ständig im Lager vorrätig. Das eigentlich dreiköpfige Team im Ersatzteillager, alles ausgebildete Landtechniker, sorgt dafür, das täglich zwischen 10 und 30 Pakete versandfertig bereitliegen. „Das Ersatzteillager ist nicht unsere einzige Stärke, aber sicherlich eine wichtige“, so Jürgen Alferink, Leiter Ersatzteillager, in der Zentrale in Neuenhaus.

Drüben im Büro, am großen Tisch, werden die Kundenanfragen und Aufträge freundlich entgegengenommen und zügig bearbeitet. Ob Kommunalfahrzeug oder Kehrbesen, Rasenmäher oder BigM, Eimer oder Melkroboter, 300 PS-Traktor oder Trettrecker, täglich gehen hier ca. 60 Aufträge ein und über den Tisch. Neben der Deutz-Fahr Vertretung, insbesondere für die Traktoren, betreut das Unternehmen allein 58 Krone-Häcksler in der Region. Die Melktechnik ist traditionell ein Schwerpunkt im Service. Mit einem Team aus 16 Mitarbeitern werden in der Region die Melkanlagen betreut, dazu zählen allein 31 Melkroboter. Drei ausgebildete Kälteanlagenbauer arbeiten im Melktechnik-Team.

Im Agricenter steht ein Kunde vor den Regalen. Er hat bereits gefunden, wonach er gesucht hat: eine Zierleiste für einen Deutz Baujahr `63. Hier berät Gerald Breuker. Es findet sich alles, was Landwirt oder Gartenbesitzer gebrauchen können. Und eben auch einiges von dem, was die Herzen der Landtechnik-Nostalgiker höher schlagen lässt. „Natürlich sind wir mit unserem Kleingeräte-Programm in direkter Konkurrenz zu den Bau- und Gartenmärkten“, erklärt Gerald Breuker gelassen: „Die Kunden schätzen unseren Sachverstand und unsere Kompetenz, wenn es um Reparatur oder Ersatzteil geht.“ Jährlich rollen gut 100 Schiebmäher und 70 Aufsitzrasenmäher aus der Tür des Agricenter.

Regional denken, international handeln

Einige Kilometer südlich vom Hauptsitz direkt an der A31 liegt der Standort Emsbüren. „Lankhorst Harvest Park“ begrüßt den Besucher in gut lesbaren großen Lettern über den reifenden Raps rundherum. Während über dem Raps ebenfalls die Hitze flimmert, herrscht in der Halle und auf dem Gelände kühle Geschäftigkeit. Hier am Standort reparieren und warten 14 Mitarbeiter die großen Erntemaschinen und Traktoren. Ein Großteil der Erntetechnik sind Kundenaufträge, nicht weniger Maschinen werden für den Export vorbereitet. Exportfertig ist bereits der BigX, den Mirko Essink und Thomas van Zoest auf dem Hof neben der Halle gerade auf einen Tieflader verladen.

Tief über ein Getriebe gebeugt, beraten Andre Sligtenhorst und Peter Tegeder, was als nächstes zu tun ist. Nebenam schraubt Gerd Lammer am Achsantrieb eines Schleppers. Oft in der Werkstatthalle anzutreffen ist Reinhard Berning. Er organisiert hier am Standort das Ersatzteillager: „Das Lager hier im Harvest Park ist kaum kleiner als in Neuenhaus.“ Während es draußen immer heißer und schwüler wird, warten zwei Kunden am Tresen der Ersatzteilausgabe. Der eine braucht Zinken für den Schwader, der andere einen Keilriemen für den Häcksler. Souverän schreitet Jan Spickmann die Regale ab. Ein Griff hier, ein Griff da, und kommt mit den Teilen nach vorn. Kaum sind die Kunden gegangen, reicht Jens Steenweg wortlos eine Liste mit Teilen über den Tresen, die in der Werkstatt benötigt werden. Jan Spickmann verschwindet mit dem Notizzettel zwischen den Regalen. Peter Tegeder: „Dem Jan kann man Schrauben auf den Tisch legen und er sagt dir, wo die an welcher Maschine sitzen.“

Zurück am Standort Neuenhaus. Die ersten Traktoren fahren aus der Werkstatthalle. Auf dem Hof liefert der Spediteur neue Melkroboter an. Die großen Pakete manövriert er direkt in die Lagerhalle, vorbei an einem

Deutz 10006 Baujahr 1973. Und dann stehen Melkroboter und Traktor dicht nebeneinander – 40 Jahre Landtechnik. „Reparieren können wir beides“, kommentiert Jürgen Alferink lachend: „Und für dieses sehr unterschiedliche Ersatzteilsortiment haben wir einen starken Partner. So geht einfach.“

..... Weitere Informationen finden Sie unter www.lankhorst.de



↑ Hier gehen täglich um die 60 Aufträge ein.



↑ Von Emsbüren gehen zahlreiche Großmaschinen in den Export.



← Pendelt ständig zwischen Ersatzteillager und Werkstatt Reinhard Berning organisiert das Ersatzteillager in Emsbüren.

STECKBRIEF

Name: Jörg Kämmerer

Alter: 51

Start bei Kramp: August 1994 als Produktspezialist Schlepperteile in Hamminkeln. Anschließend 13 Jahre Produktmanager auf nationaler und internationaler Ebene.

Heute tätig als: Verkaufsleiter Innendienst Deutschland, Österreich, Schweiz

Dein Highlight bei Kramp: Der Kramp Umzug nach Strullendorf im Jahr 2008 war eines der Ereignisse, das mir noch lebhaft in Erinnerung ist. Nach dem Brand des Zentrallagers im Frühjahr 2008 war Teamgeist und Zusammenhalt beim Wiederaufbau gefragt. Dieses Hindernis haben wir bravours gemeinsam gemeistert.

Motto: No sueñes tu vida, vive tu sueño – Träume nicht dein Leben, lebe deinen Traum.

Vorbild: Es gibt viele beeindruckende Persönlichkeiten, von denen man lernen kann. Beispielweise von Nelson Mandelas Ausdauer, Lebensmut und Versöhnungswillen. Steve Jobs ist das beste Beispiel für Innovation, Pioniergeist und Unternehmertum. Und ich bewundere Michael Schumachers Siegeswillen und sein Durchsetzungsvermögen.

Hobbies: Ich war früher begeisterter Rennrad-Fahrer. Da meine Zeit mittlerweile aber sehr begrenzt ist, ziehe ich den Laufsport vor, weil man in weniger Zeit bei gleicher Intensität denselben Fittesseffekt erzielen kann. Auch beim Motorradfahren kann ich hervorragend abschalten.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Gesundheit ist natürlich das Wichtigste. Ich könnte mir zudem vorstellen, meinen Lebensabend in Spanien zu verbringen. Innerhalb von Kramp möchte ich die Struktur im Vertriebs-Innendienst so anpassen, dass wir für unsere Kunden ein Maximum an Support sicherstellen und für unsere Mitarbeiter im Innendienst eine angenehme Arbeitsatmosphäre schaffen.



↑ **Jörg Kämmerer**
Verkaufsleiter Innendienst



STECKBRIEF

Name: Xaver Dichtl

Alter: 28

Start bei Kramp: Mai 2012 als International Management Trainee

Heute tätig als: Verkaufsleiter Agri Süddeutschland seit 01. September 2013

Vorbild: Ich finde es schwierig, sich konkret für ein Vorbild zu entscheiden. Jeder muss seinen individuellen Lebensweg für sich persönlich finden und gehen. Ich erinnere mich jedoch, dass ich als Kind großen Respekt vor Franz Beckenbauer und seiner Leistung als Spieler und Trainer hatte.

Hobbies: Für Fußball und Basketball habe ich mich schon immer interessiert – zwei Sportarten, bei denen der Team-Zusammenhalt zählt, das finde ich super. Um mich fit zu halten, hole ich selbst regelmäßig die Lafschuhe aus dem Schrank. Natürlich versuche ich aber auch immer Zeit für Freunde und Familie zu finden.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Persönlich bevorzuge ich den konventionellen Weg: Familie und Haus gehören zu den Zielen, die mir wichtig sind und die ich in nicht allzu ferner Zukunft realisieren will. In beruflicher Hinsicht möchte ich mich in meiner Position weiterentwickeln und als Führungskraft für Werte wie Loyalität, Offenheit, Zusammenhalt und respektvollen Umgang eintreten.



In der modernen Lagerwirtschaft stecken viele Möglichkeiten, die Entwicklung eines Unternehmens voranzutreiben – oder eben zu bremsen. Die Bestände binden in der Regel einen erheblichen Teil des Betriebskapitals. Damit kommt allen Abläufen von der Beschaffung über die Organisation bis hin zum Kundenservice besondere Bedeutung zu. Die Kramp Academy hat zusammen mit der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken Bayreuth ein neues Bildungsangebot für speziell diesen Bereich entwickelt und schult Mitarbeiter im Ersatzteillager, Einkauf oder Verkauf zur IHK-zertifizierten „Fachkraft im Ersatzteilwesen“.

In vier aufeinander aufbauenden Modulen erhalten die Teilnehmer Einblick in die Verkaufspsychologie, stärken ihre kommunikativen Fähigkeiten und erfahren Tipps und Tricks zu den wichtigsten Instrumenten des Ersatzteileinkaufs, der professionellen Lagerhaltung und der Lagerorganisation. Eigenverantwortliches Arbeiten setzt Kenntnis und Erfahrung voraus. Deshalb werden im Seminar auch betriebswirtschaftliche und rechtliche Hintergründe erörtert. Durch den hohen Praxisbezug der Schulungsinhalte gewinnen die Teilnehmer nicht nur zahlreiche Erkenntnisse, welche Verbesserungsmöglichkeiten sich für ihren individuellen Arbeitsplatz anbieten, sondern können diese direkt im Anschluss auch in ihrem Betrieb umsetzen. Mit erfolgreichem Abschlusstest erhalten alle frischgebackenen „Fachkräfte Ersatzteilwesen“ das Zertifikat der IHK.

Mit professionellem Ersatzteil-Management zum Geschäftserfolg

Zum Einstieg in den Lehrgang wird der Verkauf als Dienstleistung thematisiert. Wer gut mit Kunden umgehen kann und sich auch im

Weiterbildung mit Potenzial

In fünf Tagen zum Ersatzteil-Profi



**Termin „IHK Fachkraft Ersatzteilwesen“:
13. bis 17. Januar 2014 in Strullendorf**

Beschwerdefall professionell verhält, trägt entscheidend zum positiven Image des Unternehmens bei. Um auch dessen Geschäftserfolg unterstützen zu können, behandelt das darauffolgende Modul alle sachlichen, formalen und vor allem kaufmännischen Aspekte der Materialwirtschaft und des Ersatzteileinkaufs. Untermauert werden die neuen Kenntnisse mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Lagerbestandsführung. Hier lernen die Teilnehmer in praktischen Übungen, selbst Einfluss auf Risiken zu nehmen, die sich zum Beispiel aus sogenannten Ladenhütern ergeben. Im letzten großen Seminarblock dreht sich alles um die professionelle Lagerorganisation und ein erfolgreiches Bestandsmanagement.

Der 5-tägige Lehrgang mit 45 Seminarstunden richtet sich an alle Mitarbeiter im Ersatzteillager, Einkauf und Verkauf, die ihr vorhandenes Wissen praxisbezogen auffrischen und die Lagerwirtschaft ihres Betriebs noch effizienter gestalten wollen.

Alle Details zum Seminar finden Sie im Angebot der Kramp Academy unter www.kramp.com. Dort können Sie auch die neue Broschüre mit dem aktuellen Schulungsprogramm bestellen.

..... • Weitere Schulungen unter www.kramp.com

Wildapfel Baum des Jahres 2013

Häufig unscheinbar und unauffällig findet man ihn im Wald oder am Waldrand: den Baum des Jahres 2013. Der Wildapfel gehört im Gegensatz zum Kulturapfel zu den seltenen Baumarten und ist stark gefährdet. Seine Früchte sind kugelförmig, grün oder gelbgrün und höchstens drei Zentimeter dick. Die Reifezeit des Wildapfels liegt im September bzw. Oktober. Seine herben und harten Früchte sind frisch nicht genießbar. In gedörrtem oder gekochtem Zustand entwickeln sie jedoch ein schmackhaftes Aroma. Weitere Informationen unter www.baum-des-jahres.de.



Hager in Weyern / Österreich

Wir sagen Ja zum eigenen Shop!

Viel mehr als nur ein Shop mit Modulen – ein schön gestalteter Shop ist das Aushängeschild eines Landtechnikhändlers. Er wirkt einladend und bietet die beste Gelegenheit, am Tresen Verkaufsgespräche zu führen. In ihren individuell gestalteten Shops konnten folgende Händler ihre Kunden willkommen heißen:

- Wimberger in Frontenhausen
- SDF-Zentrum Münsingen
- Hager in Weyer / Österreich
- Engbers in Uelsen
- Lankhorst in Klein Bessen – SDF-Agricenter
- ZG Pfullendorf
- Herb in Peine
- Keuter in Wietmarschen
- Mattke in Varrelf

„Kartoffelkartell“ aufgedeckt?

Das Bundeskartellamt ermittelt gegen zahlreiche Kartoffelfabriken und Abpackbetriebe wegen illegaler Preisabsprachen. Mehr als zehn Unternehmen sollen involviert sein, gegen fünf wurde bereits ein Bußgeldverfahren eingeleitet. Ein ehemaliger Angestellter hat beim Bundeskartellamt anonym Anzeige erstattet und die Untersuchungen somit eingeleitet. Verlierer wären in diesem Falle die produzierenden Bauern sowie die Verbraucher. Jedes Jahr verzehren die Deutschen pro Kopf etwa 30 Kilogramm Speisekartoffeln.



Austro Diesel

Seit 1982 hat Massey Ferguson mit Austro Diesel einen zuverlässigen Vertriebspartner an seiner Seite. Das vollsortierte Ersatzteillager im österreichischen Schwechat ist die Drehscheibe für Zentral- bzw. Osteuropa. Es zeichnet sich durch dynamisches Wachstum sowie eine kontinuierliche Umsatzsteigerung aus. Insgesamt 50 Mitarbeiter sorgen für einen reibungslosen Ablauf und garantieren zusammen mit den Händlern vor Ort die Wirtschaftlichkeit für Kunden von über 50.000 Massey Ferguson Maschinen. Weitere Infos unter <http://www.masseyferguson.at/home.html>

HANDLICHES IPAD MINI GEWONNEN

Der Besuch auf dem Kramp Messestand bei der bauma 2013 hat sich für die Firma Max Bögl aus Sengenthal gelohnt. Das Unternehmen wurde als Gewinner der Verlosung ermittelt. Mitte Juli nahm Lagerleiter Hermann Schuster (links) stellvertretend für das gesamte Bögl-Team ein nagelneues iPad mini inkl. Kramp Mobile Applikation entgegen, das ihm von Kramp Fachberater Markus Dinauer überreicht wurde.



15 Jahre Dunst Kfz und Hydraulik

Die Dunst Kfz und Hydraulik GmbH im österreichischen Grafenschachen hatte Anfang Juni gleich doppelten Grund zum Jubeln. Zum einen wurde das 15-jährige Firmenbestehen gefeiert, zum anderen konnte sich das Unternehmen über eine neue Filiale am Standort Lieboch freuen. Wir wünschen viele weitere erfolgreiche Jahre und einen guten Start mit ihrer neuen Filiale!



15. Trends auf AgrosHOW

Auf einem stillgelegten Flugplatz in der Nähe von Poznan findet vom 20. bis 23. September die AgrosHOW statt. Die Messe ist die größte landwirtschaftliche Fachausstellung Polens. Auf dem Gelände wird modernste Landtechnik von Landmaschinenherstellern, -importeuren und -händlern aus dem In- und Ausland präsentiert. Auch praktische Vorführungen von Landmaschinen gehören zum Programm.

Waldarbeiter im Einsatz

Mit Helm, Charme und Gehörschutz: Auf dem Wiesenfest in Helmbrecht Ende Juli zogen die fleißigen Jungs und Mädels der Klasse 3 A die von Kramp gesponserten Rolly Toys Latzhosen über und schlüpfen in die Rolle eines echten Waldarbeiters – passend zum Motto des Wiesenfests „Komm, geh mit uns in den Wald“! Müller Landmaschinen aus Oberperfdt hat die Organisation dafür übernommen. Vielen Dank!



olma

Trends auf der Schweizer OLMA

Vom 10. bis 20. Oktober 2013 öffnet die OLMA in St. Gallen wieder Ihre Pforten. Die beliebteste und größte Publikumsmesse der Schweiz zeichnet sich durch verschiedenste Messesektoren aus, darunter die Land- und Ernährungswirtschaft sowie Werkzeuge und Baumaschinen. Ergänzend wird den Besuchern ein breit gefächertes Rahmenprogramm geboten, von Vorträgen zu aktuellen Themen hin zu Sonderschauen. Für die kleinen Besucher der Messe sind die vielfältigen Tierausstellungen das Highlight der OLMA. Näheres unter www.olma.ch



Großer Feldabend

Ende Juni begrüßte die Firma Rademacher Landtechnik in Halver rund 1.400 Gäste zu einem großen Grünlandabend. Neben der Rademacher OHG selbst waren auch Krone sowie Deutz Fahr als Hauptveranstalter vor Ort. Die Firma DSV Saaten präsentierte aktuelle Produkte und neue Techniken. Geschäftsführer Jan Rademacher zeigte sich sehr zufrieden. „Wir freuen uns über die wirklich tolle Resonanz und planen auch in Zukunft solche Informationsveranstaltungen für unsere Kunden.“

Schulbank trifft Bauernhof



Wo wohnen Hühner oder Schweine?

„Wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, bleibt dumm“ heißt es in einer populären Kinderserie. Der Landwirtschaftliche Verein Münster e. V. nimmt diese Devise sehr ernst und hat sich die Beantwortung unterschiedlichster Fragen aus dem Bereich Landwirtschaft, für die Kinder sich schon immer interessierten, zur Aufgabe gemacht.

Ziel des Projekts „Landwirtschaft macht Schule“ ist es, ein realistisches und zeitgemäßes Bild der Landwirtschaft zu vermitteln. Unter dem Motto „Tiere und Technik zum Anfassen“ laden rund 40 landwirtschaftliche Betriebe und Bauernhöfe im Stadtgebiet von Münster zu einem Besuch ein.

Ins Leben gerufen wurde das Projekt vor rund zwölf Jahren. „Mit dem wachsenden Interesse an Erlebnisbauernhöfen zeigte sich auch, dass unsere Kinder und Jugendlichen ein relativ antiquiertes Bild von der Landwirtschaft haben. So manch einer glaubt, dass der Landwirt neben seinen Tieren im Heu schläft. Münsterer Landwirte kamen so auf die Idee, zu zeigen, wie moderne Landwirtschaft wirklich abläuft“, erklärt Eva Niederdalhoff, verantwortlich für die Projektbetreuung.

Lernen durch Erleben

Wie werden Kühe gemolken? Wo wohnen Hühner oder Schweine? Mit welchen Maschinen wird der Boden bearbeitet und wie das Korn geern-



tet? Im Zentrum steht der Austausch über Fragen zu Landwirtschaft und Tierhaltung. Aber auch mit Umweltschutz, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit sowie Nahrungsmittelproduktion und -herkunft beschäftigen sich die Kinder und ihre Tutoren. Durch praktische Erfahrungen gewinnen sie einen direkten Einblick in die alltäglichen Prozesse, die sich auf einem landwirtschaftlichen Betrieb abspielen. „Grundsätzlich sind Kinder für alle Themen offen. Aber natürlich finden sie die Tiere besonders spannend – und genießen einfach die Zeit in der Natur“, so Eva Niederdalhoff.

Rund 60 bis 70 Klassen nehmen das Angebot pro Jahr wahr. Nach solch einem Besuch hat man immerhin auch jede Menge zu erzählen. Bei der inhaltlichen Vorbereitung auf die Themen stellt der Verein Schülern und Lehrern praxisnahes und gut verständliches Informationsmaterial zur Verfügung. Interessierte Lehrer haben zudem die Möglichkeit, an Fortbildungen zum Thema Landwirtschaft mit regionalem Bezug teilzunehmen.

..... Weitere Informationen unter www.landwirtschaft-macht-schule.com

Bilderrätsel

Finden Sie den Unterschied?

Sie haben noch nicht das passende Outfit für das Oktoberfest gefunden oder können dieses Jahr nicht persönlich dabei sein? Dann lassen Sie sich von uns einkleiden. Egal ob fesche Lederhose, traditionelle Tracht oder hübsches Dirndl – Sie erhalten von uns einen Einkaufsgutschein in Höhe von 350 Euro für den Trachten-Onlineshop www.trachten-dirndl-shop.de Euro, mit dem Sie nach Lust und Laune shoppen können. Auf dem Oktoberfest 2014 sind Sie damit sicherlich der Blickfang!

Das rechte Bild hat sich ein wenig verändert. Verraten Sie uns, welche Unterschiede Sie erkennen!



Unterschied 1: _____

Unterschied 2: _____

Unterschied 3: _____

Unterschied 4: _____

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 31. Oktober 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

Bierkennertour in Bamberg

Herzlichen Glückwunsch!

In den Genuss von Bambergs leckersten Biersorten kam der Gewinner unseres Focus Gewinnspiels der Ausgabe 01/2013:

Karl-Wilhelm Steinbrink von Steinbrink Landtechnik in Bremke.

Die richtige Lösung auf unser Bierquiz musste lauten: **1 C, 2 C, 3 C.**

Die Focus Redaktion wünscht viel Spaß – Prost!

IMPRESSUM



Herausgeber:

Kramp GmbH Strullendorf
Siemensstr. 1
96129 Strullendorf

Redaktion und Grafik:

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

Fotos: Aboutpixel (1), Agritechnica (2), Agroshow (2), appstore (1), Canfinder (1), Danfoss (4), Dunst (1), Fuzzimo (23), Gopart (1), Hager (1), Hella (2), Kramp (19), Lankhorst(5), Massey Ferguson (1), Müller Landmaschinen (1), Olma (1), Rademacher (19), Shutterstock (26), Timken (3), Webtec (2)

