

FOCUS



MEHRWERT DURCH SERVICELEISTUNGEN

**WIR NEHMEN
IHNEN ARBEIT AB!**

8

SEITE **6**
Johnson Controls
Die Nr. 1 bei Akkus und Batterien

SEITE **14**
Mitarbeiterführung
Vom Verwalter zum Kümmerer

SEITE **23**
Nachhaltigkeit
Rechnungen digital statt auf Papier

KRA FOCUS 0314_DE



KRAMP OPEN

*Partnerschaft
erleben!*

Wir legen nach: Vom 7. bis 9 November 2014 öffnen sich zum zweiten Mal die Türen zu unserer Hausmesse Kramp Open. Über 110 Aussteller erwarten Sie, um über die neuesten Produkt- und Servicetrends aus den Bereichen Landtechnik, Hydraulik, Forst, Garten oder Unternehmenssoftware zu informieren. Auf einem Rundgang durch unser Zentrallager erhalten Sie zudem interessante Einblicke in die Kramp Logistik. Spannende Seminare und Expertenvorträge laden zum Teilnehmen ein. Natürlich wartet auch ein attraktives Rahmenprogramm auf Sie. Und wer neue Kräfte tanken will, findet in unserem Festzelt garantiert das richtige Schmankerl!



Geschäftskontakte



Unterhaltung



Messe-Highlights



Logistik live

Nicht vergessen:

Sichern Sie sich jetzt Ihre kostenfreie Eintrittskarte unter
www.kramp-open.com





Ein Partner, der mitdenkt

Aufgrund der milden Witterung in der ersten Jahreshälfte liegen arbeitsreiche Monate hinter uns. Das gilt sicher auch für Sie und Ihre Kunden. In solchen Zeiten ist es sehr hilfreich, wenn man sich auf einen Partner verlassen kann, der mitdenkt und Ihnen Arbeit abnimmt. So können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und dafür sorgen, dass die landtechnischen Maschinen Ihrer Kunden einsatzbereit sind und bleiben.

Mit vielfältigen Servicelösungen unterstützt Kramp Sie im Tagesgeschäft. Daher stellen wir Ihnen unsere Dienstleistungen in dieser Focus-Ausgabe ausführlich vor. Vielleicht nutzen Sie bereits die Vorteile unserer IT-Lösungen wie EDI (Electronic Data Interchange) und Scan-to-Order, wissen aber noch nicht, welche Möglichkeiten wir bei der Beschaffung bzw. Herstellung von Produkten haben? Oder Sie überlegen, ob Sie Ihr Geschäft um einen Verkaufsraum für Ersatzteile und Zubehör erweitern wollen? Kein Problem: Unser Team plant und realisiert Ihren individuellen Shop. Darüber hinaus sind unsere Experten auch beim Prototypenbau neuer Maschinen und Werkzeuge für Sie da. Und das ist noch nicht alles: Wenn Sie mehr über unsere gesamten Serviceleistungen wissen wollen, lesen Sie den Artikel ab Seite 8 oder werfen Sie einen Blick auf unsere Internetseite. Bei Fragen hilft Ihnen auch Ihr persönlicher Kramp Ansprechpartner gerne weiter.

Eddie Perdok

CEO Kramp Gruppe

INHALT

- | | |
|--|--|
| <p>4 News
Produktneuheiten auf dem Markt</p> <p>6 Lieferantenporträt
Die Nr. 1 bei Akkus und Batterien: Johnson Controls</p> <p>8 Im Focus
Kramp: Mehrwert durch Serviceleistungen</p> <p>13 Service
Sind Sie Ersatzteilexperte?</p> <p>14 Highlight
Vom Verwalter zum Kümmerer</p> <p>16 Beim Experten nachgefragt
Die wunderbare Welt der Schmiermittel</p> <p>18 Produkttest
Gopart Radio CR410GP</p> <p>20 Historie
Gelenkwellen revolutionieren die Landtechnik</p> | <p>23 Nachhaltigkeit
Weniger Papier durch elektronisches Rechnungssystem</p> <p>24 Kundenporträt
Baasch Maschinen und Service</p> <p>26 Kramp Faces
Birgit Bontrup und Christoph Grell</p> <p>27 Academy
Weiterbildung Fachkraft Ersatzteilwesen</p> <p>28 Pinnwand
Jubiläen, Firmenumzüge, Wissenswertes</p> <p>30 Mosaik
Ausbildungsoffensive in Kasachstan</p> <p>31 Gewinnspiel
Haben sie alle Fehler entdeckt?</p> |
|--|--|

Spaß für Klein und Groß

Lieferspektrum im Bereich Freizeit & Spielwaren ausgebaut: Insgesamt führen wir jetzt knapp 1.800 verschiedene Artikel im Sortiment, darunter 400 Produktneuheiten. Ob Tretschlepper, Go-Karts, Trampoline, Modellbaukästen u.v.m. – sie haben die Wahl. Im Outdoorbereich haben wir mit DinoCars, Happyhop und Etan zudem gleich drei neue Marken dazu bekommen. Und Replicagri, ergänzt mit seinem Miniaturspielzeug unser bisheriges Angebot ideal. Unsere Spielwaren finden Sie im Webshop unter „Shop & Werkstatt“.



Strömungsteiler-Sortiment ausgebaut

In den meisten Hydrauliksystemen sind Strömungsteiler eine wichtige Komponente. Kramp hat sein Sortiment daher um die Baureihen **FDC60**, **2FV2V** und **RV2FV2V** erweitert. Die neuen Modelle verfügen über BSP-Anschlüsse und sind entweder „einfache“ oder „variable, regulierte Strömungsteiler“ mit oder ohne Entlastungsventil. Mehr im Webshop unter den **Easylinks P1634284**, **P1634295** und **P1634274**.



2FV2V-Serie



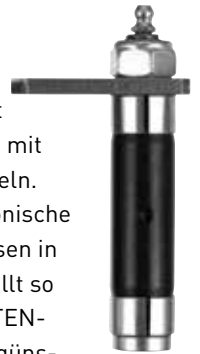
RV2FV2V-Serie



FDC60-Serie

Kleiner Bolzen, große Leistung

Der LT EXTENDERBOLT macht schnell und dauerhaft Schluss mit ausgeschlagenen Achsschenkeln. Beim Festziehen presst das konische Mittelstück die weichen Hülsen in die Achsschenkelaußen und füllt so bis zu 1 mm Hohlraum. LT EXTENDERBOLT ist daher die kostengünstige Alternative zum aufwändigen Ersatz des gesamten Achsschenkels. Auch bei Schwenkarmzylindern von Baggern und Baumaschinen aller Art kann der Bolzen eingesetzt werden. Im Shop zu finden unter dem **Easylink C233565**.



Es werde Licht ...

... mit Arbeitsscheinwerfern von WELDEX. Dieses Produkt finden Sie im Webshop unter den **Art.-Nr. WDWL8S60DT**, **WDWL8S60DT15** und **WDWL8S60DT25**. Mit extrem leistungsstarken 5.370 Lumen bleibt nichts im Dunkeln. Ein Aluminiumgussgehäuse sorgt für maximale Wärmeableitung, die durch Seitenleitwerke noch verstärkt wird. Der geringe Stromverbrauch, eine optimal einstellbare Halterung und die Polycarbonat-Linsen sind weitere Vorteile. Außerdem: Durch Multivoltage (12 / 24 Volt) sind die WELDEX-Arbeitsscheinwerfer ebenfalls für Land- und Baumaschinen einsetzbar.

WELDEX EURO GmbH
Hersteller von Original Equipment - CCD Kameras, DVR's & LCD Monitore

Highlight im Arbeitsscheinwerfer-Sortiment



Löten war gestern

„Low Melting Carbide“ (LMC) ist ein Hartmetall-Pulver, das mit einem speziellen Plasma-Verfahren direkt auf den Stahl aufgetragen werden kann. Pressen und Sintern der Hartmetallplatten, Bearbeiten des Stahls sowie das Auflöten der HM-Platten sind nicht mehr nötig. Das LMC-Hardfacing ist eine ideale Alternative zu aufgelötetem Massiv-Hartmetall, verlängert die Lebensdauer der Produkte erheblich und lässt sich auf nahezu jeder Kontur eines Verschleißteils anwenden. Mit den Doppelherzscharen (**Art.-Nr. CP2821LKR**) sowie Streichblechvorderteilen (**Art.-Nr. H0401790LKR; H0401780LKR**) verschiedener Hersteller bietet Kramp die ersten in Serie produzierten LMC-verstärkten Artikel.



Im Vergleich zur konventionellen Doppelherzschare ohne LMC (links) sind die Produkte rechts davon mit LMC-verstärkter Kontur an der Spitze auch nach 400 km Feldeinsatz nahezu unverwüsthlich. Die Lebensdauer einer Doppelherzschare-Seite verlängert sich um das zwei- bis dreifache.



Drahtesel an Bord

Fahrräder sicher transportieren mit Trägern für Anhängerkupplungen von Thule. Der kompakte und leichte EuroWay G2 (**Art.-Nr.: TH920G2**) für zwei Räder ist ideal für den Alltagsgebrauch. Mit dem komplett zusammenklappbaren EasyFold 931 (**Art.-Nr.: TH9312B**) können Bikes jeder Art (einschl. E-Bikes und Pedelecs) befördert werden. Und der EuroClassic G6 bietet (**Art.-Nr.: TH929G6**) große Flexibilität und hohe Ladekapazität für drei Räder. Für alle, die den Fahrradträger EuroClassic G6 besitzen, gibt es den entsprechenden Adapter (**Art.-Nr.: TH9281**), der die Mitnahmemöglichkeit um ein Rad (auf vier) erweitert.

THULE
SWEDEN



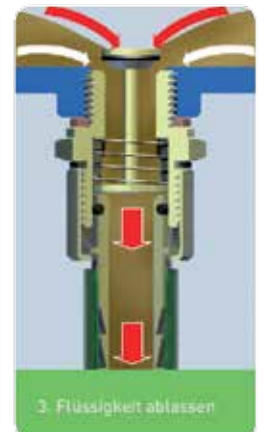
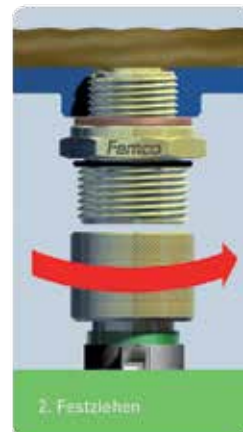
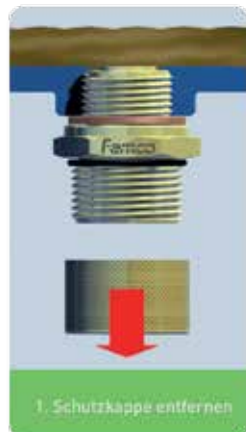
Schnell, sauber, effizient



Mit der Ölablassschraube von FEMCO (**Easylink P1632673**) sind Ölwechsel sowie der Austausch anderer Flüssigkeiten ohne Probleme durchzuführen. Spezialwerkzeuge sind nicht notwendig. Die Vorteile:

- Zeitersparnis
- kein Verschleiß am Gewinde
- verhindert Verletzungen durch z. B. heißes Öl
- kein Hautkontakt mit gesundheitsschädlichen Stoffen
- keine Verschmutzung des Werkstattbodens
- keine teuren Reinigungen

Kramp führt die komplette Palette an Größen und Gewindearten (metrisch, BSP, UNF, UNS und NPT) sowie den dazugehörigen Ablaufschlauch (**Easylink P1632675**) im Lieferprogramm.



Johnson Controls

Aus alt wird neu

Eine revolutionäre Entdeckung des 19. Jahrhunderts: der erste Raumthermostat. Schöpfer dieses Objekts ist Warren S. Johnson. Für seine Erfindung erhielt der Professor für Mathematik, Wissenschaft und Zeichnung 1883 ein Patent.

Mittlerweile ist Johnson Controls in drei Bereichen aktiv und vertreibt seine Produkte an Kunden in rund 150 Ländern. Mehr als 170.000 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, das sich durch die Optimierung der Energieeffizienz von Gebäuden (Building Efficiency), die Entwicklung von Akkus und Batterien (Power Solutions) sowie von Innenraumsystemen für Autos (Automotive Experience) einen Namen gemacht hat.

Kramp bevorratet Produkte von Johnson Controls Power Solutions. Johnson Controls ist marktführend auf dem Gebiet von Bleiakkumulatoren und modernen Batterien für Start-Stopp-Systeme in Autos, Hybridfahrzeugen und elektrischen Fahrzeugen. Die fünfzig Produktions-, Recycling- und Vertriebszentren beliefern weltweit alle großen Auto- und Traktorenhersteller u. a. mit Bleiakkumulatoren.

Johnson Controls war zudem das erste Unternehmen, das Lithium-Ionen-Batterien für Hybridfahrzeuge in großen Stückzahlen herstellte. Bekannte Marken in Europa sind Optima und Varta. Nachhaltigkeit hat beim Unternehmen einen hohen Stellenwert. So wurde in den USA ein Recyclingsystem mit geschlossenem Kreislauf ins Leben gerufen. Basis des Konzepts: mehr als 97 % der Batterien bzw. Akkus werden wiederverwertet. Mit „Ecosteps“ kommt das erfolgreiche System auch nach Europa. Alte Batterien werden bei der Lieferung der neuen ein-



Hannover ist der Hauptsitz von Johnson Controls Power Solutions für Europa, Nahost und Afrika. Hier arbeiten 1.300 Mitarbeiter.

Foto oben: Bevor die Akkus die Fabrik verlassen, werden sie von einem Mitarbeiter geprüft.



Johnson Controls Power Solutions beliefert weltweit alle großen Auto- und Traktorenhersteller.



Verkaufszahlen 2013 in Mrd. Dollar:

Automotive Experience:	\$ 21.8
Building Efficiency:	\$ 14.6
Power Solutions:	\$ 6.3
Gesamt:	\$ 42.7

2013

Johnson Controls in Zahlen

gesammelt. Els van Delden, Account Managerin bei Johnson Controls Power Solutions, dazu: „In Deutschland haben wir das EcoSteps-Programm gestartet, indem wir bei den Kramp Kunden alte Akkus einsammeln und ihnen dafür den jeweils aktuellen Bleizuschlag erstatten. Zusammen mit Kramp wollen wir diese Initiative in Kürze auch in anderen Ländern einführen.“

Mit der Geschäftsbeziehung zu Kramp ist die Account Managerin sehr zufrieden: „Unsere Zusammenarbeit haben wir seit 2004 noch intensiviert. Das Unternehmen ist sehr loyal und stets zu Gesprächen bereit. Man vertraut sich gegenseitig. Das ist ein wichtiger Aspekt.“ Die Kooperation geht über die Lieferung von Batterien weit hinaus. Bei Bedarf bietet der Hersteller Schulungen an, um die Mitarbeiter von Kramp immer auf den neuesten Wissensstand zu bringen. ■

www.johnsoncontrols.com

Youtube: <http://c.kramp.com/yTCsF>



Hochwertige Produkte und ein umfassendes Sortiment – das ist es, was Kunden von uns schneiderten Dienstleistungen halten wir Fachhändlern den Rücken frei, sodass sie sich

Mehrwert durch Serviceleistungen

„Wir nehmen Ihnen Arbeit ab!“

Noch schnell die Bestellungen fertig machen, dann alle Komponenten für die anstehende Montage zusammensuchen, und irgendwann müsste auch der Verkaufsbereich mal wieder in Schuss gebracht werden ... – Situationen wie diese kennt jeder und das Problem daran auch: Investiert man Zeit in diese Aufgaben, bleibt für das eigentliche Kerngeschäft kaum noch Zeit und Kraft. Eine Lösung muss her! „Kramp hat es sich zur Aufgabe gemacht, seine Kunden nicht nur schnell und kompetent mit Ersatzteilen zu versorgen, sondern ihnen durch umfassende Dienstleistungen Arbeit abzunehmen und wertvolle Zeit zu sparen. Das fängt bei einer möglichst einfachen Bestellung an und hört bei unserem Reparaturservice noch lange nicht auf“, erklärt Christoph Serini, Vertriebsdirektor für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Schon für Firmengründer Gerrit Johan Kramp waren Dienstleistungen sehr wichtig. Bereits seinen ersten Katalog ergänzte er durch technische Zeichnungen und hilfreiche Erläuterungen, um seine Kunden optimal zu unterstützen.



erwarten und selbstverständlich auch bekommen. Doch Kramp will mehr: Mit maßge- auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Getreu dem Motto: Kramp. It's that easy!



Kramp als Problemlöser

Perfekt auf die Anforderungen der Landtechnik-Branche abgestimmte IT-Lösungen bietet Kramp im Bereich Business Solutions. Kernstück ist dabei EDI („Electronic Data Interchange“): Über diese Schnittstelle werden Geschäftsdokumente zwischen Kramp und einem Großteil seiner Kunden ausgetauscht, beispielsweise Bestellungen, aber auch Lieferscheindaten und Auftragsbestätigungen. Neben dem papierlosen Austausch von Dokumenten ist der entscheidende Vorteil, dass die entsprechenden Unterlagen nicht mehr manuell erstellt werden müssen. Das spart Zeit und hilft, Fehler zu vermeiden, zum Beispiel durch doppelte Eingaben von Bestelldaten. Kramp legt hier wie bei allen anderen Serviceangeboten Wert auf Flexibilität: Die IT-Abteilung hat Schnittstellen zu zahlreichen Softwarepaketen ausgearbeitet, sodass Kunden ihre bestehenden Systeme weiterverwenden können und so wenig Aufwand wie möglich haben.

Auf EDI basieren auch Scan-to-Order und Scan-to-Mobile, mit denen das Bestellen zum Kinderspiel wird. Dafür sorgen



auf der einen Seite Barcodes, mit denen die Waren in Verkaufsraum und Lager etikettiert sind, auf der anderen mobile Scangeräte, die Kramp seinen Kunden zur Verfügung stellt und über die alle Produktinformationen eingelesen werden können. Händisch muss nur die Bestellmenge eingegeben werden. Anschließend den Scanner an die Docking Station anschließen, um die Daten in den Warenkorb des Kramp Webshops zu übertragen und die Bestellung abschließen. Noch einen Schritt weiter geht Scan-to-Mobile: Dank der Kramp Mobile App auf dem iPad ist hier nicht einmal mehr der Gang an den PC auf dem Schreibtisch nötig, denn die Verbindung zwischen Barcode am Regal und Webshop wird kabellos via Bluetooth aufgebaut.

Jede Minute zählt

Genauso schnell und unkompliziert funktioniert dank der Kramp Kitlieferung die Montage von Maschinen. Die Kits enthalten alle benötigten Komponenten oder Artikel in einem Paket – abgestimmt auf die Anforderung der Kunden. Fehlende Artikel, die nachträglich bestellt werden müssen, gehören der Vergangenheit an. Die Monteure vor Ort können sofort loslegen, auf Wunsch sogar mit vorkonfektionierten Kabeln oder bereits gepressten Hydraulikschläuchen. Und auch das Bestellen geht deutlich leichter von der Hand: Statt einer Artikelliste mit zahlreichen Positionen reicht eine einzige Artikelnummer. Gerne können die Sets direkt bei Kramp bevorratet werden, um das eigene Lager zu entlasten.



Technische Dienstleistungen nach Maß

Ein weiterer wichtiger Baustein unserer Dienstleistungen ist der Werkstattservice. Ein eigenes Team kümmert sich neben Reparaturen, Wartungsarbeiten wie Zylinderüberholungen sowie Garantiebearbeitungen auch um Konfektionierungen und Sonderanfertigungen mit den Schwerpunkten hydraulische Fertigung, mechanische Fertigung und Entwicklung: Produkte, die im Standardprogramm nicht erhältlich sind, werden nach Kundenwunsch angefertigt und optimiert. „Auch hier gilt: Wir übernehmen diese Arbeiten, damit unsere Kunden sich auf das Wesentliche konzentrieren können. Aber wir helfen Ihnen hier auch, die größtmögliche Wirtschaftlichkeit über die gesamte Nutzungsdauer von Maschinen und Komponenten zu sichern“, so Christoph Serini.

Im Bereich Entwicklung erarbeitet ein Team aus erfahrenen Ingenieuren entsprechend der Kundenspezifikationen spezielle Lösungen in der Hydraulik, Pneumatik, Antriebs- oder Elektrotechnik. Neben Präzision und Termintreue wird dabei vor allem auf eine transparente Kalkulationsstruktur Wert gelegt. Auch beim Prototypenbau von Maschinen sind Experten von Kramp auf Wunsch bereits in der Entwurfsphase mit dabei, um Entwicklungsfehler auszuschließen und die Zeitspanne bis zur Markteinführung neuer Produkte zu verkürzen.

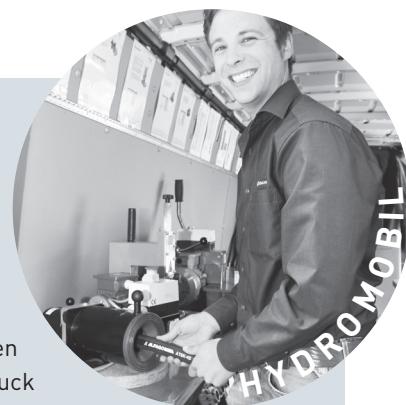
Die Zahl der Kunden, die über Kramp spezifische Produkte fertigen lassen oder komplette Komponenten fertigen und montieren lassen, ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Ein Grund hierfür ist auch die umfassende Erfahrung von Kramp im Bereich Sourcing, das heißt der globalen Beschaffung bzw. Herstellung von Produkten. So sind wir seit Jahren in China aktiv, haben aber auch gute und erprobte Kontakte zu Unternehmen in Vietnam oder Malaysia. Kramp wickelt den kompletten Prozess vom Entwurf des Produkts über die Herstellung bis zur Lieferung für den Kunden ab und legt dabei vor allem viel Wert auf eine kontinuierliche Qualitätskontrolle.

Mit Kramp zum eigenen Shop

Technische Dienstleistungen alleine reichen heute nicht mehr: Der eigene Shop liegt klar im Trend. Seit der Entwicklung des Kramp Shop-Konzepts in den 1990er-Jahren ist der Bereich ebenso kontinuierlich gewachsen wie die Zahl der von Kramp eingerichteten Shops. Heute unterstützt ein eigenes Team aus Verkaufsleitern, Verkaufsberatern, Monteuren und Sachbearbeitern Kunden bei der individuellen Planung

Kramp Hydromobil

Mit Kramp Hydromobil kommen wir direkt zu Ihnen. Im Inneren des Fahrzeugs stehen modernste Maschinen zur Verfügung. So können Sie sich live einen Eindruck davon machen, wie einfach es ist, Hydraulikschläuche in der eigenen Werkstatt zu pressen. Unser Kramp Experte erklärt Ihnen die Anwendung von Schlauchpressen und Schlauchtrennmaschinen und gibt Ihnen Tipps für die eigene Werkstatteinrichtung. Das Hydromobil macht auch bei Ihnen Halt. Vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Experten: **0049-(0)151 / 16729594.**



und Realisierung, denn schließlich ist kein Standort wie der andere. Das Sortiment an Shopartikeln ist groß. Von technischen Ersatzteilen über Sicherheitskleidung bis hin zu Farbe und Spielwaren. Zu jedem Shop gibt es außerdem ein umfassendes Konzept wie Fachhändler die Kundenbindung weiter verstärken können. Dazu gehören Marketingmaterialien wie Broschüren oder Anzeigen sowie gezielte Schulungen der Kramp Academy, schließlich ist nicht jeder Landmaschinentechniker von Anfang an ein guter Verkaufsberater.

Verkaufsschulungen sind aber nur ein Teilbereich der Kramp Academy, die auch in der kommenden Schulungssaison 2014 / 2015 wieder eine attraktive Mischung aus bewährten und neuen Seminaren anbieten wird. Ausgangspunkt für die Konzeption und Auswahl der Kurse sind hier – wie bei allen Serviceangeboten von Kramp – die Anforderungen der Kunden: Wie können wir die Fachhändler durch entsprechende Weiterbildungsangebote dabei unterstützen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und zu optimieren? Oder anders gesagt: Wir wollen für unsere Kunden einen Mehrwert schaffen, der über das reine Produkt hinausgeht. ■

Immer gut beraten

**Sie haben Fragen zu unseren Servicethemen?
Unsere Spezialisten helfen Ihnen gerne weiter.**

IT-Lösungen: cs.de@kramp.com

Academy: schulungkramp@kramp.com

Shop: shopteam.dach@kramp.com

Hydromobil: hydraulik.de@kramp.com

Werkstattservice / Kittlieferungen:
werkstatt.de@kramp.com

System UX

patent
pending



240 l/min

Nieuw · Neu · New · Nouveau

Alternatief voor / Ersatz für
Alternative for / Alternative à
PARKER RSD 501 Serie
FASTER 3CFPV Serie



Wij kunnen het beter: het 240-liter systeem

De koppelingsserie UX voldoet ruimschoots aan de eisen voor ISO 7241-1 Serie A en ISO 5675 voor de agrarische sector en is compromisloos ontwikkeld voor maximale efficiëntie.

De UX serie koppelingshulzen is verkrijgbaar in twee lengtematen en is daarom geschikt als alternatief voor de 3CFPV serie van FASTER en de RSD 501 serie van Parker.



Wir können mehr: Das 240-Liter-System

Die Kupplungsserie UX übertrifft die Anforderungen der ISO 7241-1 Serie A und ISO 5675 für den landwirtschaftlichen Bereich und ist kompromisslos auf Höchstleistung ausgelegt.

Die Kupplungsmuffe der Serie UX ist in zwei unterschiedlichen Baulängen erhältlich und ist kompatibel mit der Serie 3CFPV von FASTER und der Serie RSD 501 von PARKER.



We can do better: the 240-litre system

The coupling series UX exceeds the requirements of ISO 7241-1 series A and ISO 5675 for the agricultural sector and is uncompromisingly designed for maximum efficiency.

The series UX coupling sleeve is available in two different overall lengths and is therefore compatible with the FASTER 3CFPV and PARKER RSD 501 series.



Encore plus performant: le système 240 litres

La série de coupleurs UX surpasse les exigences des normes ISO 7241-1 Série A et ISO 5675 pour les applications agricoles, avec une conception sans compromis pour les plus hautes performances.

Les coupleurs de la série UX sont disponible en 2 longueurs pour être compatible et parfaitement interchangeable avec la série 3CFPV de FASTER et la série RSD 501 de PARKER.



ISO 7241 /
ISO 5676

Push-Pull Funktion
Push-pull function
Fonction Push-Pull

Mechanisches Rastsystem
Mechanical locking system
Système d'enclenchement mécanique

High-Flow Ventileinheit
High-flow valve unit
Vanne High-Flow

Geringer Druckverlust
Limited pressure loss
Faible perte de pression

240 l/min
Rücklaufvolumenstrom
Return volumetric flow
Débit de retour

VOSWINKEL
High-Technology · Made in Germany

Mitspielen und eine Reise ins Weltkulturerbe gewinnen Sind Sie Ersatzteil-Experte?

Momentan arbeiten wir mit Nachdruck daran, unser Webshop-Sortiment an Traktorersatzteilen aller gängigen Marken und Typen zu optimieren. Bei den Topmarken (u.a. John Deere, Case und New Holland) sind sämtliche Verschleißteile schnell und leicht zu finden.



**GEWINN
SPIEL**

www.firstchoicetractorparts.com/de/

WERTUNG

Die Punkte aus Spiel und Quiz werden zusammengezählt und gespeichert. Während der Laufzeit des Wettbewerbs können Sie auf der eigens eingerichteten Aktionswebsite Ihren Punktestand nachverfolgen. Der Sieger gewinnt eine Reise zu den Kramp Open in unserer Niederlassung in Strullendorf. Ihr fester Ansprechpartner bei Kramp wird Sie dabei begleiten.



**KRAMP
OPEN**
*Partnerschaft
erleben!*

Wir sehen es als Herausforderung an, Ihnen die Bestellung markenfremder Traktorteile so leicht wie möglich zu machen. Und Herausforderungen nehmen wir immer gerne an. Bestimmt geht es Ihnen genauso, deshalb haben wir einen Wettbewerb gestartet, mit dem wir herausfinden wollen, wer von unseren Kunden die Nr. 1 der Traktorexperten ist. Auf www.firstchoicetractorparts.com/de/ können Sie jetzt beweisen, dass Sie in Ihrem Fachgebiet der unangefochtene Spitzenreiter sind. Durch die Teilnahme an unserem Spiel und dem Quiz haben Sie die Chance, den Titel und den damit einhergehenden Ruhm sowie eine All-inclusive-Reise ins Weltkulturerbe Bamberg mit Besuch unserer Hausmesse Kramp Open in unserer deutschen Niederlassung in Strullendorf zu gewinnen.

Ein Wettbewerb – zwei Teile

Im Quiz „Traxpert“ stellen wir Ihnen jede Woche eine Frage, auf die mehrere Antworten möglich sind. Diese Fragen können technischer Art sein, sich aber zum Beispiel auch auf den Webshop oder Verkaufszahlen beziehen. Per E-Mail benachrichtigen wir Sie, wenn eine neue Frage auf Sie wartet.

Im Spiel „PartsPicker“ ist ein Traktor zu sehen, dem eine Komponente fehlt. Nacheinander werden Ihnen mehrere Bauteile angezeigt. Ihre Aufgabe ist es, so schnell wie möglich auf das passende Bauteil zu klicken. Wenn Sie das richtige Ersatzteil wählen, wird es in den Traktor „eingebaut“. Sollten Sie ein falsches Teil anklicken, wird Ihr Konto mit Strafpunkten belastet. Eine Rolle spielt dabei auch, wie schnell Sie auf das entsprechende Teil klicken.

Viel Erfolg!



„**Einen nestwarmen Arbeitgeber verlässt man nicht.**“

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte

Für manchen mag die Erkenntnis überraschend sein: Mitarbeiter haben nicht nur den Gehaltszettel im Blick. Gefragt ist darüber hinaus ein gerüttelt Maß an Nestwärme.

Ulrich Beckschulte vom Bundesverband LandBauTechnik erklärt im dritten Teil unserer Focus-Serie, was es damit auf sich hat.

Mitarbeitermanagement im Fachbetrieb – Teil 3

Vom Verwalter

Aber das Geld ist bei Weitem nicht alles – wenn auch die Basis für alles weitere. Glaubt man entsprechenden Umfragen, so gibt es eine Vielzahl von Kriterien, die Mitarbeitern ebenfalls wichtig sind – und zwar oft viel wichtiger als es einem bewusst ist. Diese sind von der individuellen Situation abhängig (z.B. Alter, Familienstand, Kinder, Herkunft) und ihre Bedeutung kann sich verschieben. Zusammenfassen lassen sie sich unter dem Begriff „Nestwärme“. Einen nestwarmen Arbeitgeber verlässt man nicht – es sei denn, man fühlt sich nachhaltig unterbezahlt und von daher persönlich unterbewertet. Ist das Geld akzeptabel und das Nest warm genug, treten diese Dinge zunehmend in den Hintergrund, ein Mitarbeiter wird zufriedener und letztlich selbst Botschafter Ihres Unternehmens.

Sorgen und Nöte ernst nehmen

Es gibt eine ganze Reihe von Themen, bei denen der Arbeitnehmer je nach individueller familiärer Situation punktuell oder permanent Unterstützung braucht. Zugegebenermaßen sind dies in der Regel keine Kernthemen der Branche, aber es sind die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter und damit Ihrer wichtigsten Erfolgsfaktoren, denen Sie zeigen müssen: „Das kann ich zwar selbst nicht leisten, aber ich kümmere mich darum.“ Die Beratung zu Miete oder Eigentum ist eines dieser Themen. Es wurde bei einer Umfrage unter annähernd 1.000 Arbeitnehmern zu ihren Bedürfnissen von fast 70 % genannt. Andere hier angeführte Themen sind die Ausbildung der Kinder, die Kinderbetreuung oder Beratung bei Partnerproblemen. Die Reaktion liegt nahe: „Um was soll ich mich denn noch kümmern?“ Antwort: Um die Beratung jedenfalls nicht. Aber Sie sollten die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter kennen, ernst nehmen und sich Gedanken machen, wie sie Strukturen schaffen können, um diesem Bedarf zu begegnen. Denn auch wenn es den einen oder anderen Mitarbeiter heute nicht betrifft, kann sich das morgen schon ändern. Also mal nachdenken: Vielleicht ist der Bedarf beim Baumarkt, dem Autohaus oder dem Discounter um die Ecke ja ähnlich? Vielleicht kann man gemeinsam eine Kinderbetreuung aufziehen oder sich irgendwo einklinken? Vielleicht gibt es Möglichkeiten, vor Ort Rahmenverträge mit Spezialisten einzugehen, die Themen wie Berufsunfähigkeitsvorsorge, Hinterbliebenenschutz, private Risiken und Gesundheitsvorsorge aufgreifen können?

Wertschätzung wirkt Wunder

Genug Ansatzpunkte also, mit denen sich ein Unternehmer als nestwarmer Kümmerer profilieren und auch familiär anerkannte Zusatzleistung bringen kann. Und wie wichtig gerade auch die Wertschätzung durch die Familie des Arbeitnehmers ist, kann jeder beurteilen, der seine Leute in der Ernte nachts und an Wochenenden rausschickt. Daneben gibt es natürlich immer auch den betrieblichen Aspekt. Arbeitnehmer sind grundsätzlich leistungsbereit und bis zu einem

zum Kümmerer

gewissen Grad belastbar. Aber sie wollen, dass dies wahrgenommen und nicht als selbstverständlich vorausgesetzt wird. Ein kleines und halbwegs regelmäßiges „Danke, ihr habt mir heute echt geholfen“ ist nicht aufwändig, kann aber Wunder wirken. Kommen wir auch hier zur Kür: Haben Ihre Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen eine Zukunft? Und wenn ja, wissen sie das? Gibt es einen Plan, den beide Seiten kennen? Führen Sie mit jedem Mitarbeiter regelmäßig Entwicklungsgespräche, legen Sie gemeinsam Ziele fest und definieren Sie Maßnahmen; schlagen Sie passende Schulungen vor und teilen sie sich ruhig die Kosten, indem zum Beispiel Sie als Arbeitgeber das Seminar in Geld bezahlen und ihr Mitarbeiter

in Zeit (weil abends oder am Wochenende). Zeigen Sie Aufstiegsmöglichkeiten im Unternehmen auf, bieten Sie Dinge außer der Reihe – etwa einen Auslandsaufenthalt in einem ähnlich aufgestellten Partnerbetrieb. Der Verband kann dabei helfen, solche Unternehmen zu finden. Oder eine Nachqualifizierung vom Servicetechniker über den Meister bis zum Studium. All das können nestwarme Maßnahmen sein. Denn ihr Mitarbeiter (und seine Familie) sehen, dass er ihnen viel wert ist, dass er eine Zukunft bei ihnen hat. Wichtig ist jedoch, dass Sie dabei gerecht vorgehen. Es muss nicht jeder Mitarbeiter das gleiche Angebot bekommen, es muss nur jeder sehen: Ich bekomme auch meine Chance. ■



Fette, Öle und sonstige Schmiermittel

Die wunderbare Welt der Schmiermittel

Sie schützen Metallteile zuverlässig vor Korrosion und verlängern die Lebensdauer der Maschine. Eine gute Schmierung ist bei der Wartung unverzichtbar. Pierre-Phillipe Robert ist Produktmanager der Kramp Gruppe für Shop und Werkstatt und Experte im Bereich Schmiermittel. Die Focus-Redaktion hat mit ihm über Unterschiede und Einsatzgebiete gesprochen.



Welche Arten von Schmiermitteln sind zurzeit erhältlich?

Pierre-Phillipe: Bei Ölen unterscheidet man organische, mineralische, synthetische und halbsynthetische Öle. Kriechöl beispielsweise verträgt sehr hohe Temperaturen und sorgt dafür, dass Schrauben sich auch noch nach langer Zeit problemlos herausdrehen lassen. Auch bei den Fetten gibt es verschiedene Sorten. Entscheidend ist die Wasserbeständigkeit und der Schmelzpunkt des Produkts und in welcher Umgebung das Fett verwendet wird. Die Konsistenz von Fetten ist unterschiedlich, sie variiert zwischen 000 (sehr fest) bis 3 (sehr flüssig).

Wann müssen Fette ausgetauscht werden?



Pierre-Phillipe: Das hängt von der Fettsorte und den Herstellerempfehlungen ab. Einige Fette müssen nach zwanzig Stunden ausgetauscht werden, andere dagegen sind noch nach fünfzig Stunden wirksam. Bei Ölen liegt der Unterschied in der Sorte. Es gibt Sommer- und Winteröle sowie Öle mit Austauschintervallen von über 30.000 Kilometern.



Welche Schmiermittelmarken bietet Kramp an?

Pierre-Phillipe: Die Produkte von Gopart und Kramp sind in ganz Europa erhältlich. Daneben gibt es die in den jeweiligen Ländern bekannten Marken wie Kroon Oil in Benelux oder in Divinol in Deutschland.

*Pierre-Phillipe Robert
ist Experte im Bereich
Schmiermittel.*



Muss man bei der Verwendung von Fetten die Jahreszeit berücksichtigen?

Pierre-Phillipe: Nein. In Europa haben wir keine extremen jahreszeitlichen Unterschiede. Die Eigenschaften der Fette werden weder angegriffen noch verändert. Allerdings haben wir Fette, die gegen sehr hohe Temperaturen bis zu 300 Grad Celsius beständig sind. Öle wiederum mussten früher je nach Jahreszeit gewechselt werden. Heute gibt es Mehrbereichsöle wie 15W40, die sowohl niedrige als auch hohe Temperaturen sehr gut vertragen. Aber auch Einbereichsöl wird noch immer verwendet, zum Beispiel für Rasenmäher.



Hat Fett ein Haltbarkeitsdatum?

Pierre-Phillipe: Fett verliert erst bei der Anwendung seine Eigenschaften. Dabei werden Mineralfette eher angegriffen als ein „bearbeitetes“ synthetisches Fett.



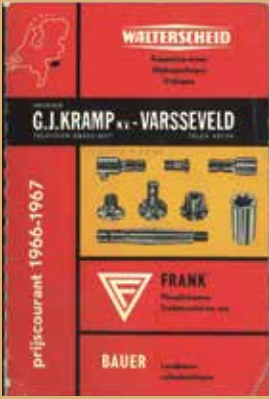
Welchen Tipp haben Sie für unsere Kunden?

Pierre-Phillipe: Es ist wichtig, bewegliche Teile immer gut zu schmieren, um Reibung zu vermeiden. Lieber zu viel Fett oder Öl als zu wenig. ■

Eine große Auswahl an Ölen und Fetten für verschiedene Einsatzbereiche sind im Kramp Webshop unter www.kramp.com zu finden.



**Sie haben Fragen? Schicken Sie uns eine E-Mail:
focus.de@kramp.com**



Schon in den 1960er-Jahren waren Gelenkwellen im umfassenden Kramp Katalog zu finden.

Weil Walterscheid sich zunächst gegen eine Kooperation entschied, gründete Kramp die Koppelingenfabrik.

Die Nachfrage stieg, die Koppelingenfabrik avancierte mehr und mehr zum Service-Center.

Revolution im Agrarsektor

Ohne Gelenkwelle keine Landwirtschaft

Aus der heutigen Landwirtschaft wie auch aus anderen mechanisierten Bereichen ist sie nicht mehr wegzudenken: die Gelenkwelle. Seit den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts ist der kraftvolle „Nebenantrieb“ standardmäßig in Traktoren eingebaut. Kunstdüngerstreuer, Fräsen, Ballenpressen sind nur drei Beispiele für Maschinen mit Gelenkwellen.

Schon vor der Einführung der Gelenkwelle gab es verschiedene Arten, die Energie eines Traktors für weitere Zwecke einzusetzen. Aus dem Jahr 1878 ist die Verwendung provisorischer Lösungen der Marke Eigenbau bekannt. Hin und wieder nahm der Landwirt ein Traktorrad ab und zapfte per Kette Energie ab. Von den damit verbundenen Unfällen einmal abgesehen gab es einen weiteren großen Nachteil: Der Traktor kam nicht vom Fleck.

Die IHC (International Harvester Company) war 1918 das erste Unternehmen, das einen Traktor mit Gelenkwelle auf den Markt brachte. Ein Ingenieur von IHC hatte sich von einer improvisierten Gelenkwelle, die er bei einem französischen Bauern gesehen hatte, dazu inspirieren lassen. Auch andere Traktorhersteller entdeckten die Gelenkwelle für sich, beispielsweise Case. Im Laufe der Jahre wurde das Objekt Gelenkwelle immer weiter optimiert. Während bei den ersten Gelenkwellen noch ein Gang eingelegt werden musste, können Gelenkwelle und Traktor heute völlig unabhängig voneinander bedient werden.

Die Entwicklung der Gelenkwelle verlief parallel zur Entwicklung von Kramp als Unternehmen. In den fünfziger Jahren nahm die Nachfrage nach diesem Produkt stark zu. Firmengründer Johan Gerrit Kramp erkannte diesen Trend und wandte sich an Walterscheid. Der deutsche Hersteller lehnte zunächst ab. Kramp beschloss, die Gelenkwellen selbst herzustellen. Er kaufte Maschinen und gründete die KV Koppelingenfabrik. Die Kramp Gelenkwellen fanden reißenden Absatz. Walterscheid reagierte und bot Johan Kramp eine Kooperation an. Die Unternehmen vereinbarten, dass Kramp den Ersatzteilemarkt bedient, während Walterscheid direkt die OEMs beliefert. Die starke Zusammenarbeit beider Unternehmen erwies sich als Volltreffer und ist bis auf den heutigen Tag quicklebendig. ■




ALFAGOMMA
alfabiotech

Die neue besonders flexible bioölbeständige Schlauchqualität!

Das innovative Alfabiotech Schlauchsortiment ist speziell entwickelt worden für den Einsatz mit biologisch abbaubaren Hydraulikölen. Die neue Schlauchgeneration garantiert durch seine erhöhte Flexibilität und Abriebfestigkeit eine längere Einsatzdauer, auch unter extremen Bedingungen wie im Bergbau, der Forstwirtschaft und beim Bau von Schwerlast-Equipment. Dank des neu entwickelten synthetischen Kautschuks ist unser Produkt ebenfalls geeignet für Schmieröle und Hydraulikflüssigkeiten auf Mineralölbasis.

- ✔ Bis zu 50 % reduzierter Biegeradius
- ✔ MINETUFF Cover für höchste Abriebfestigkeit & Ozonbeständigkeit
- ✔ MSHA Zulassung



Anzeige

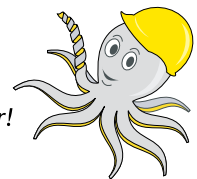

SAFEPLAST OY
 Safeplast - Your safe choice!


Safe-Spiral



Immer die richtige Wahl - Schlauchschutz von Safeplast!

Mehr Schutz für Hydraulikschläuche, mehr Sicherheit für den Mensch. Wir bieten qualitativ hochwertige Schlauchschutzprodukte für verschiedene Einsatzgebiete. Dabei verwenden wir recycelbares Material und schonen die Umwelt.



Gehen Sie auf Nummer sicher!



Safe-Sleeve



Safe-Wrap


SAFEPLAST OY
 Made in Finland

Kunden testen für Kunden

Gopart Radio CR410GP

Lieblingsmusik über USB-Stick oder per Bluetooth auf dem Handy hören – satten Sound bringen moderne Autoradios heute nicht nur auf die Straße, sondern auch auf's Feld. Unsere Kunden haben das Gopart Radio CR410GP auf Herz und Nieren getestet.

CR410GP

Produktnummer:	CR410GP
Besonderheiten:	inkl. USB-Anschluss Digital Audio-Broadcasting
Eigenschaften:	RDS und Bluetooth Fernbedienung
Maße (L x B x H in mm):	178 x 155 x 50



Martin Oberndorfinger und Norbert Paminger (Österreich),
Kremstaler Landtechnik in Micheldorf

Einbau und Design

Der Einbau des Radios war unkompliziert, da jeder Schritt in der Bedienungsanleitung ausführlich beschrieben wurde. Das Radio ist schlicht und übersichtlich gestaltet. Vor allem die angenehme Beleuchtung bei Dunkelheit gefällt mir.

Bedienbarkeit und Funktionalität

Das System ist verständlich und selbsterklärend und auch das herunterklappbare und abnehmbare Bedienfeld mit LCD-Farbdisplay ist unkompliziert aufgebaut.

Qualität und Klang

Egal ob CD, USB, BT oder AUX, alle Audiokanäle haben in puncto Klang sehr gut abgeschnitten. Die Gesamt-Qualität des Radios ist sehr zufriedenstellend.

Fazit: Würden Sie das Radio weiterempfehlen?

Das Produkt ist absolut empfehlenswert. Mich hat besonders die Bluetooth Freisprechfunktion und der schnelle Verbindungsaufbau von Radio und Smartphone beeindruckt. Nach Bluetooth-Aktivierung am Smartphone hat sich das Radio binnen Sekunden mit diesem gekoppelt – einfach super.

Reinhold Dauer (Deutschland),
Firma Schoberth, Kasendorf/Azendorf

Einbau und Design

Das Radio lässt sich ohne Schwierigkeiten standardmäßig einbauen. Das Design wirkt ansprechend, nicht überladen.

Bedienbarkeit und Funktionalität

Das Gerät ist auf dem neuesten Stand der Technik und verfügt über einen praktischen USB- und SD-Karten-Anschluss. Das übersichtliche Bedienfeld macht die Wiedergabe von Tonaufnahmen zum Kinderspiel.

Qualität und Klang

Bass-, Tiefen- und Höhen-Lautstärkeregler sorgen für einwandfreien Klang über alle Kanäle. Leider ist es nicht möglich, das Radio ohne Zündung zu aktivieren. Dafür gibt es Punkteabzug. Das Gesamtpaket hat mich im Vergleich zu namhaften Radiogeräteherstellern dennoch überzeugt.

Fazit: Würden Sie das Radio weiterempfehlen?

Aufgrund der Vielzahl an praktischen Zusatztools ist das Radio empfehlenswert. Auch der Preis des Geräts ist angemessen, da beim Zubehör ein separates Mikrofon für Telefonate enthalten ist. Gerade Telefonfreisprechanlagen, egal ob im Auto oder Schlepper, sind immer gefragter – ein klarer Vorteil. ■



Dem Vergleich mit anderen Radios namhafter Hersteller hält das Gopart Radio durchaus Stand. Damit hat der Fahrer auch bei der Arbeit seine Lieblingsmusik dabei.



Der Test hat Sie überzeugt?

Das Gopart Radio sowie weitere Radiomodelle finden Sie unter dem Suchbegriff „Radio“ im Webshop unter www.kramp.com

Die Hände bleiben am Lenkrad, der Fahrer wird nicht abgelenkt – die komfortable Fernbedienung des Radios zählt unser Tester Reinhold Dauer zu den besonderen Stärken des Gerätes. Allerdings muss dafür die Zündung aktiviert sein. (oben)

Nur wenige Handgriffe und schon ist das Gopart Radio einsatzbereit. Praktische Steckanschlüsse machen es möglich. (links)

Das übersichtliche Bedienfeld mit LCD-Farbdisplay, verschiedenen Steckplätzen und einem drehbaren Pop-up-Lautstärkeregler machen das Handling zum Kinderspiel. (rechts)

Auf unserer Facebook-Seite suchen wir für unsere Produkte regelmäßig interessierte Tester. 

Scan-to-Mobile

Ersatzteile komfortabel bestellt

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

It's that easy.

Elektronische Rechnungsstellung: Nachhaltiger, schneller, einfacher

Für alle Rechnungen auf Papier, die Kramp jährlich versendet, müssen rund 215 Bäume verarbeitet werden. Im heutigen digitalen Zeitalter liegt hier viel Einsparpotenzial: Deshalb werden wir unsere Rechnungen demnächst digital versenden.

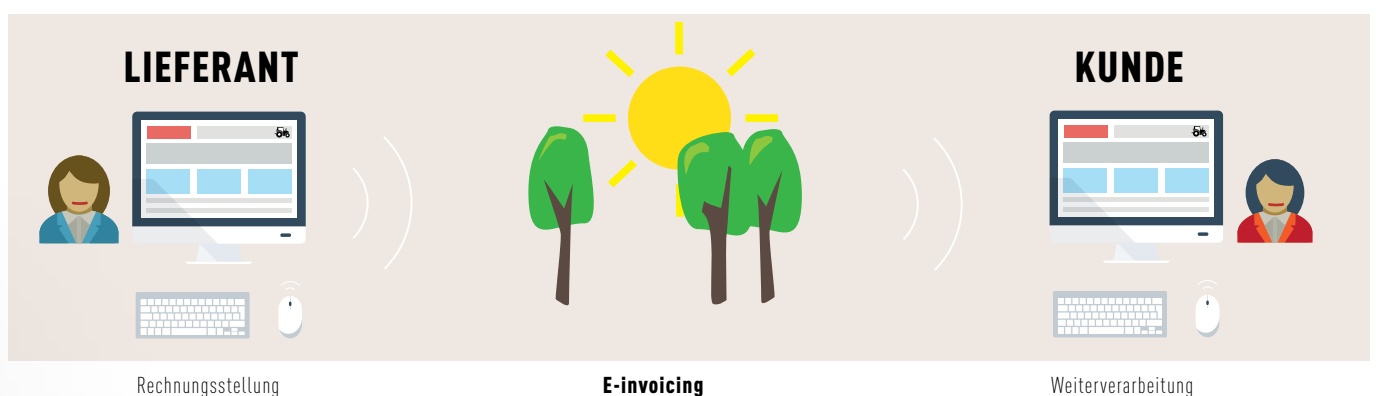
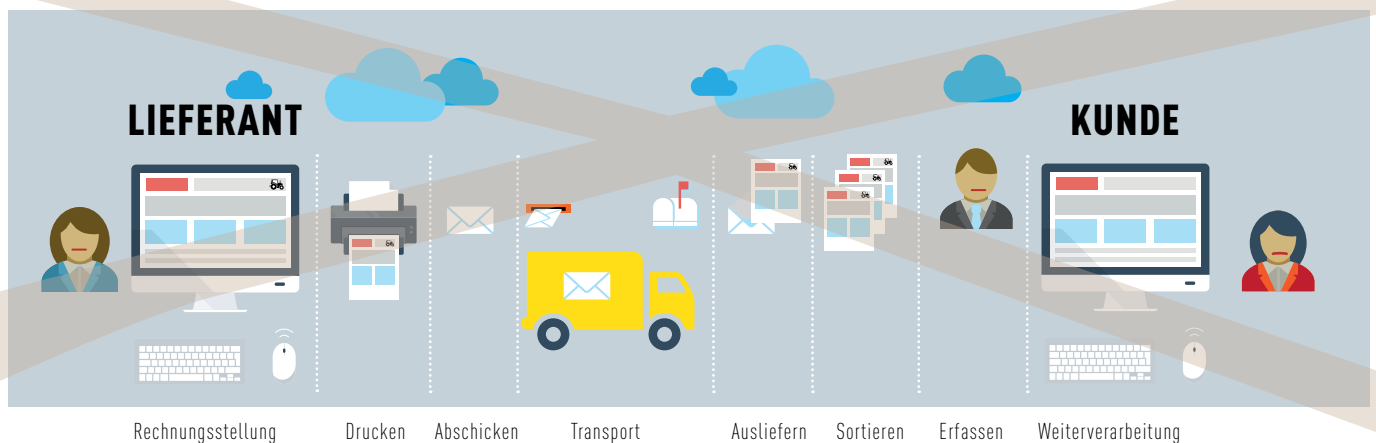
Jedenfalls dann, wenn Sie es wünschen. Als Kunde können Sie es sich aussuchen, ob Sie die Rechnung weiterhin per Post oder auf digitalem Weg erhalten wollen. Die elektronische Rechnungsstellung hat einen weiteren positiven Nebeneffekt: Mithilfe geeigneter Software kann die Rechnung mittels EDI direkt in Ihrem System verarbeitet, abgelegt und archiviert werden. So wird Ihnen zusätzlich Arbeit abgenommen.

Zurzeit werden Rechnungen noch überwiegend mit der Post versandt. Das heißt, sie werden gedruckt, kuvertiert, zur Post gebracht und Ihnen schließlich zugestellt. Danach müssen auch bei Ihnen noch weitere Handgriffe verrichtet werden. Kurz gesagt, das alles kostet Zeit und Ressourcen (Transport, Papier, Kraftstoff). Mit der elektronischen Rechnungsstellung bieten wir eine nachhaltige, schnellere und einfachere Alternative. Bereits wenn wir 50 % der Rechnungen digital versenden, macht das – in Papier umgerechnet – einen Unterschied von hundert Bäumen. Darüber hinaus wird auch der CO₂-Ausstoß deutlich verringert.

Sie können demnächst zwischen drei Arten der Rechnungszustellung wählen:

1. auf Papier
2. als PDF-Datei
3. als EDI-Datendatei in verschiedene Formaten (XML, UBL)

Eine Kombination der Formate ist ebenfalls möglich. Entscheiden Sie selbst, welche Option am besten zu Ihnen passt. Wir informieren Sie rechtzeitig, wenn die elektronische Rechnungsstellung möglich ist. ■



Baasch Maschinen und Service

Damit der Rasenmäher wieder richtig zubeißen kann

Morgens um sieben zwischen Elmshorn und Itzehoe. Windböen treiben die Wolken über die Weiden der Geest. Unbeeindruckt grasen die Rinder, Fasane stolzieren über die Feldwege. Morgens um Sieben in Horst – eine Stadt erwacht.

Auf dem Hof bei Firma Baasch Maschinen und Service hebt der Bagger die schweren Betonstücke aus dem Boden. An der anderen Seite wird die Hoffläche von einem Vermessungsteam nivelliert. Ein Schild auf dem schmalen Parkplatz vor der Baustelle weist den Weg: Reparaturannahme Landmaschinen, darunter Reparaturannahme Motorgeräte, jeweils ein dicker schwarzer Pfeil nach rechts. Dort steht sie, die klassische Industriehalle aus den 60er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts. Eine puristische Konstruktion aus Stahl und Beton. Die Verlängerung in rotem Ziegelstein. Norddeutsche Industriearchitektur. Im Ruhrgebiet wäre in der Halle jetzt eine Ausstellung über Handwerk

Seit 40 Jahren ein traditionsreiches Familienunternehmen unter der Leitung von Senior Rolf Baasch (links) und Matthias Baasch.



1 Der Neubau mit großzügigem Shop, Werkstatt und Ersatzteillager am alten Standort ist bereits voll in Betrieb.



2 Nicht nur die Profi-Geräte der Gartenbaubetriebe werden in der Werkstatt fachgerecht gewartet und repariert.



3 Im professionell organisierten Ersatzteillager finden sich ca. 22.000 Positionen.



4 Die Elektronik in den Maschinen wird bei Baasch ebenso beherrscht, wie die Mechanik und das ganz klassische Schmiedehandwerk.



und Gewerbe. Kein Mensch zu sehen, aber Paletten bepackt mit großen Kartons. Da steckt also noch mehr drin.

Inzwischen ist der schmale Kundenparkplatz gefüllt. Es ist 7.30 Uhr. Unbeeindruckt von Bauarbeiten und Hinweisschild marschieren die Kunden in die entgegengesetzte Richtung. Zwei Mitarbeiter eines Gartenbaubetriebes laden einen Rasenmäher ab. Ein anderer Kunde hebt eine Motorsäge aus seinem Kofferraum. Nur ein Schlepper fährt direkt auf die alte Halle zu, dann doch scharf daran vorbei, taucht am Ende der Halle wieder auf und verschwindet in dem modernen Industriegebäude auf der linken Seite des Grundstücks. Dort hin sind auch all jene verschwunden, die sich gerade noch auf dem Parkplatz mit ihren Geräten mühten.

Lange Tradition

Im Mai war es fertig, das neue Gebäude am traditionsreichen Platz. Exakt zum 40-jährigen Jubiläum. 1974 eröffnete Rolf Baasch hier den Betrieb. Damals noch in der alten Halle, dem Industriedenkmal. Das neue Gebäude öffnet sich mit einer breiten Fensterfront zur Straße. Dahinter ein 850 m² großer Shop: Profigeräte für Land- und Forstwirtschaft, Kommunalarbeiten und Gartenbau. Am Tresen im Shop steht Matthias Baasch. Während er die Kasse mit Wechselgeld auffüllt, bespricht er mit seinem Mitarbeiter Bernt Trampe den Tagesplan. Vor sechs Jahren hat er den Betrieb von seinem Vater übernommen. Nach der Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker und der Weiterbildung zum Betriebswirt ist er in das Unternehmen eingestiegen.

Der Senior, Rolf Baasch, hat sich keineswegs in den Ruhestand verabschiedet, um die Spannung des Hochseeangelns oder die Kontemplation eines Golfplatzes zu genießen. Nach wie vor ist er mittendrin, im Geschäft bzw. im Shop, wie jetzt, und berät einen stolzen Gartenbesitzer bei der Auswahl eines geeigneten Rasenmähers. Der Interessent hat Erfahrungen gesammelt und weiß genau, was er will. Wie viele andere hat er sich durch die Baumarktsortimente gekauft. Die Geräte

gehen, der Garten bleibt – das wünscht er sich auch für den nächsten Rasenmäher. Darum ist er jetzt bei Baasch.

Ein Shop für fast alles

Ein wichtiges Projekt beim Neubau war der Shop mit großzügiger Fensterfront. „Im Bereich Kleingeräte können wir über den Preis kaum mit den Baumarktketten konkurrieren“, so Matthias Baasch: „Unsere Stärke ist Beratung und Service.“ Die langjährigen Kunden aus den professionellen Bereichen schätzen die Kompetenz bei Baasch Maschinen und Service. Mit dem Shop ist es möglich, auch die weniger professionellen Kunden neugierig zu machen.

Schon betreten die nächsten Kunden den Shop, grüßen mit einem knappen „Moin“ in Richtung Tresen: „Wir brauchen Arbeitsbekleidung. Komplett.“ „Kein Problem. Dann gehen wir mal eben hoch“, antwortet Matthias Baasch. Die Arbeitsbekleidung ist auf der Galerie im Shop. Just die Treppe rauf – mit Panorama-Blick. Offen aber nicht offensichtlich. Unkompliziert, sachlich kompetent werden die drei Kunden von Matthias Baasch beraten. Von der Planung bis zur Umsetzung holte sich das Baasch-Team professionelle Unterstützung von den Kramp Shop-Experten.

Neben dem Shop in einem großzügigen Durchgang stehen auch die Kunden, die eben noch auf dem Parkplatz waren. Rechts an der Annahme für die Motor- u. Kleingeräte, der Landwirt steht gegenüber an der Annahme für die Landmaschinen, dazwischen der Durchgang zur Werkstatt. Einer der Mitarbeiter steht vor einem Sideboard, klickt sich am PC in den Ersatzteilbestand von gut 20.000 Positionen. Den kann hier jeder Mitarbeiter einsehen. Arbeitszeiten und -aufgaben erfassen die Mitarbeiter ebenfalls hier. Kurze direkte Wege, offene Büros. So hatte Matthias Baasch den Neubau geplant und umgesetzt. Im Oktober ist dann die offizielle Einweihung, exakt zum 40-jährigen Jubiläum des Unternehmens. ■





Birgit Bontrup

Name: Birgit Bontrup
Alter: 28

Start bei Kramp: Am 1. August 2004 als Auszubildende zur Groß- und Außenhandelskauffrau

Heute tätig als: Fachberaterin Außendienst

Hobbies: Ich treibe sehr gern Sport – eigentlich egal was. Noch wichtiger ist aber mein Hund Otto, mit dem ich in jeder freien Minute draußen unterwegs bin.

Motto: „Einen Vorsprung im Leben hat, wer da anpackt, wo andere erstmal reden.“

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Beruflich ist es mein Ziel, erfolgreich zu sein – für und mit Kramp. Privat wünsche ich mir ein Leben, wie es im Buche steht: Dazu gehören ein schönes Haus im Grünen, natürlich Kinder und dazu eine Handvoll Tiere.

Wie war der Umstieg in den Außendienst? Wie läuft es bisher?
Der Umstieg in den Außendienst war total spannend und aufregend. Meine Kunden kennenzulernen, hat mir großen Spaß gemacht. Bis jetzt habe ich ein sehr gutes Gefühl.

Was gefällt Dir an Deiner derzeitigen Tätigkeit am Besten?
Jeder Tag bringt neue Herausforderungen mit sich. Kein Tag ist wie der andere. Es bleibt also spannend! ■

STECKBRIEF

STECKBRIEF

Name: Christoph Grell
Alter: 24

Start bei Kramp: September 2009 – Ausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandel; 2012 bis 2013 tätig als Betriebsassistent Logistik

Heute tätig als: Junior Controller in der Abteilung Finance & Control

Hobbies: Sport hat für mich einen sehr hohen Stellenwert – vor allem das runde Leder. Ich bin selbst aktiv, seit ich 6 bin, und kann damit perfekt Stress abbauen und meine Gedanken sortieren. Natürlich treffe ich mich in meiner freien Zeit auch gerne mit Familie und Freunden.

Lebensmotto: Wenn man meint, am Ziel zu sein und aufhört, dazuzulernen, entwickelt man sich bereits in diesem Moment zurück.

Highlight bei Kramp: Der Abschluss meiner Berufsausbildung und der gleichzeitige Start als Betriebsassistent waren für mich ein schönes Erlebnis.



Christoph Grell

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft:
Als Junior Controller mache ich genau den Job, der perfekt zu mir passt. Man braucht gute analytische Fähigkeiten – und Zahlen sind genau mein Metier. Im vergangenen Jahr habe ich zudem ein duales Studium im Fach Business Administration begonnen. Mein nächstes Etappenziel ist es, das Studium 2017 erfolgreich mit dem Bachelor of Arts abzuschließen. Entsprechend mache ich meine persönlichen Ziele ein wenig von meiner beruflichen Entwicklung abhängig. Future is an open field!

Träume und Visionen: Nach und nach jeden Kontinent auf der Welt bereisen und fremde Kulturen kennenlernen. ■



Weiterbildung zur Fachkraft Ersatzteilwesen

Optimal lagern, gekonnt verkaufen

Nicht jeder Mitarbeiter im Lager ist ein geborener Verkäufer und nicht jeder Verkäufer weiß alles über professionelle Lagerwirtschaft. Das Seminar „IHK Fachkraft Ersatzteilwesen“ der Kramp Academy schließt diese Lücke.

Mitarbeiter im Ersatzteillager, im Einkauf und im Verkauf bekommen in diesem Kramp Academy-Seminar Einblicke in die Verkaufspsychologie, stärken ihre kommunikativen Fähigkeiten und lernen alles Grundlegende aus den Bereichen Ersatzteileinkauf, Lagerbestandsführung sowie Lagerorganisation. Sie werden so optimal auf die komplexen Aufgaben vorbereitet, die im Arbeitsalltag auf sie warten. Entscheidend ist dabei der konkrete Praxisbezug: Gezieltes Feedback der Kursleiter und praktische Übungen zur Struktur von Verkaufsgesprächen oder dem Umgang mit Beschwerden stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte auch erfolgreich anwenden können. Denn gerade den Abläufen von der Beschaffung über die Lagerorganisation bis zum Kundenservice kommt im Unternehmen eine besondere Bedeutung zu: Schließlich binden die Lagerbestände einen großen Teil des Betriebskapitals. Die Lagerwirtschaft bietet zahlreiche Ansätze, um ein Unternehmen weiterzuentwickeln. So werden zum Beispiel optimale Bestellmengen, die Verhinderung von Fehlmengen oder zweckmäßige Lagerplatzkennzeichnungen und -zuordnungen thematisiert.

Maßgeschneidertes Angebot

Das fünftägige Seminar „IHK Fachkraft Ersatzteilwesen“ ist modular aufgebaut, sodass je nach persönlichem Bedarf die Bereiche Verkauf (Modul 1, je 2 Tage) bzw. Logistik (Modul 2, je 3 Tage) auch einzeln belegt werden können. Die beiden Module sind wiederum in folgende fünf Einzelbereiche unterteilt: 1. Verkauf als Dienstleistung. 2. Beschwerdemanagement. 3. Ersatzteileinkauf. 4. Betriebswirtschaft / Lagerbestandsführung. 5. Lagerorganisation. Dabei werden auch

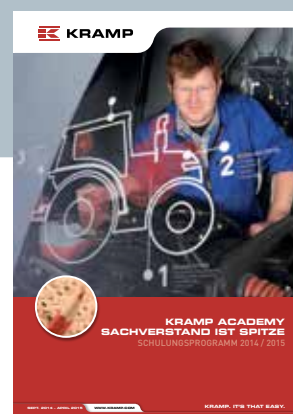
betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen behandelt. Teilnehmer, die alle fünf Seminartage besuchen und die Abschlussprüfung erfolgreich absolvieren, erhalten ein Zertifikat der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken Bayreuth.

Bei Fragen zu diesem Seminar kontaktieren Sie gerne unser Academy-Team, Tel. **09543 4430-170** oder E-Mail: schulungskramp@kramp.com ■

Schulungsprogramm 2014/2015

Das neue Schulungsprogramm der Kramp Academy ist seit Kurzem erhältlich. Auf mehr als 100 Seiten finden Sie 65 praxisorientierte Seminare – von handwerklichen über logistische bis hin zu kaufmännischen Themen. Die Kramp Academy hat ihr Angebot damit noch einmal deutlich erweitert.

Den neuen Kramp Academy Katalog können Sie unter **Tel. 09543 4430-170** oder per E-Mail an schulungskramp@kramp.com kostenlos anfordern. Natürlich finden Sie das aktuelle Schulungsprogramm 2014/2015 auch online unter www.kramp.com.



Kramp Kunden-Forum feierte Premiere

Mitte Mai fand in Strullendorf das 1. Kramp Kunden-Forum statt. Bei der neu eingerichteten Expertenrunde saßen ausgewählte Fachhändler mit Experten wie Ulrich Beckschulte vom Bundesverband LandBauTechnik an einem Tisch, um sich über neue Konzepte und Lösungen für den anspruchsvollen Landtechnikmarkt auszutauschen. Im Mittelpunkt der Gespräche standen aktuelle Marktentwicklungen sowie der Warenfluss der Zukunft.



Neue Werke in China, Ausbau in der Türkei

Changlin Deutz-Fahr – ein Joint Venture der Changlin-Gruppe und von SDF – hat zwei neue Produktionsstätten in China eingeweiht. Das Werk in Linshu ist für die Fertigung einer großen Palette an Traktoren mit Leistungen von 25 bis 170 PS bestimmt. In Suihua werden Hochleistungstraktoren für die chinesische Provinz Heilongjiang gefertigt. Darüber hinaus wurde das Werk in Bandirma, Türkei erweitert.



Steil bergauf

Hoch hinaus geht es für betagte Traktoren vom 19. bis 21. September bei der Oldtimer Traktor-WM am Großglockner. Auf der Hochalpenstraße treffen sich Maschinen aus vergangenen Jahrzehnten um ihre Weltmeister zu ermitteln. www.traktorwm.at



Portugal durfte jubeln

Noch bevor die Profis in Brasilien zum ersten Mal gegen den Ball traten, hatten die kleinen Profikicker im Landkreis Bamberg bereits ihre Mini-WM absolviert. 32 Mannschaften spielten den original WM-Plan nach. Als Vertreter Griechenlands trat der Nachwuchs des 1. FC Strullendorf an – gesponsored von Kramp. Der Sieger hieß am Ende jedoch Portugal.



Ein Vierteljahrhundert im Einsatz

Gleich zwei Kramp Mitarbeiter feierten vor Kurzem ihr „silbernes“ Firmenjubiläum: Assortment Manager Frank Schruff und Account Manager Leo Fortmann arbeiten seit 25 Jahren für das Unternehmen und wurden dafür offiziell geehrt. Vielen Dank für diesen tollen, engagierten Einsatz und herzlichen Glückwunsch!



Wie die Schneekönige

Einmal selbst am Steuer eines imposanten Räumfahrzeuges oder einer Pistenraupe und das in einer malerischen Schneelandschaft vor blauem Himmel: Auf Einladung von König Schneeketten wurde das bei der Passeröffnung am Stilfser Joch Mitte Mai möglich. Mit dabei beim Ausflug in die Lombardei war gemeinsam mit einem Team von Kramp auch die Gewinnerin des Focus-Preisrätsels.



Kramp Open 2014

Nur noch wenige Wochen bis zu den Kramp Open 2014: Vom 7. bis 9. November öffnet die Hausmesse ihre Pforten in Strullendorf.

Rund 5.000 Fachbesucher werden erwartet, wenn 120 Aussteller auf knapp 3.000 qm innovative Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Landtechnik, Forst & Garten sowie Baumaschinen & Industrie präsentieren. Auf Rundgängen durch den Logistikbereich erhalten Besucher exklusive Einblicke in die Prozesse des Zentrallagers. Und auch das Thema Weiterbildung kommt nicht zu kurz: Entwicklungen in der Branche sowie neue Techniken stehen im Mittelpunkt des umfangreichen Seminar- und Vortragsprogramms.

Aktuelle Informationen zur Messe gibt es unter www.kramp-open.com.

KRAMP OPEN
Partnerschaft erleben!

Diese Shops sind top!

Den Traum vom eigenen, attraktiven Shop haben sich in den vergangenen Monaten viele unserer Fachhändler erfüllt:

- 0137408 ZG Bruchsal
- 0112616 Kremler, Lindau (Agricenter)
- 0154996 Kneißl, Bockhorn
- 0120727 Königbauer, Gerzen
- 0500672 Paumann, Amstetten (Österreich)

Schon durchgeblättert?

Spielspaß für Jung und Alt garantiert der druckfrische Kramp Spielwarenkatalog 2014/2015. Von populären Spielzeugklassikern über Sammlerstücke bis hin zu attraktiven Neuheiten ist wieder alles dabei. Qualität garantieren namhafte Hersteller wie Bruder, Siku, Rolly Toys, Schuco oder Wiking. Alle Produkte aus dem Katalog können direkt über den Webshop bestellt werden.



Starker Nachwuchs

Mit der Kampagne „Starke Typen“ (www.starke-type.info) unterstützt der Bundesverband LandBauTechnik seine Mitglieder bei der Suche nach Azubis. Zu den Unternehmen, die „Starke Typen“ fördert, gehört auch Kramp, denn gute Leute werden immer gebraucht.



Designpreis für Agroton TTV 7250

Der Compasso d'oro ist ein weltweit renommierter Designpreis. 2014 ging die Auszeichnung an den Deutz-Fahr Agroton TTV 7250. Der Schlepper wurde unter 270 Produkten ausgewählt.





1



2



3



4

1 Jörg Schmidt erläutert den Fachlehrern der Berufsschule Aulikol Unterrichtsgestaltung und -aufbau.

3 Das College der 12.000-Einwohner-Stadt Aulikol wurde bereits 1938 gegründet.

2 Anders als in Aulikol ist die Berufsschule in der kasachischen Provinz-Hauptstadt Astana gut ausgestattet.

4 Westliche Standards gelten hier noch nicht: Blick in die Werkstatt eines landwirtschaftlichen Unternehmens.

Kasachstan auf dem Weg zur dualen Ausbildung Abschied vom Traktoristen

Spannende zwei Wochen erlebte Kramp-Mitarbeiter Jörg Schmidt in Kasachstan: Er sollte kasachische Kollegen bei der Einführung der dualen Ausbildung zum Landmaschinenmechatroniker unterstützen. Doch dabei gab es einige Hürden zu überwinden.

Rund 3.500 Kilometer und gefühlte 20 Jahre liegen zwischen Strullendorf und dem kasachischen Ort Aulikol: Die Zeit scheint stehen geblieben zu sein im Norden Kasachstans – zumindest was den Zustand der Berufsschule vor Ort betrifft, an der Jörg Schmidt, Ausbilder bei Kramp, zwei Wochen lang zu Gast war. Als Kurzzeitfachkraft unterstützte er dort unter Federführung der Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit GIZ Vertreter von Behörden und Fachlehrer bei der Einführung von westlichen Ausbildungsstandards. Der zentralasiatische Staat hat sich ein hohes Ziel gesteckt: In den kommenden Jahrzehnten will es Kasachstan unter die Top 30 der höchstentwickelten Staaten der Welt schaffen. Ein wichtiger Baustein hierfür ist ein duales Bildungssystem nach deutschem Vorbild – zum Beispiel für das Berufsbild des Landmaschinenmechatronikers. Doch die Voraussetzungen dafür sind alles andere als optimal. Das College Auliekol, Pilotberufsschule für die Ausbildung, wurde 1938 gegründet und war zu Sowjetzeiten führend bei der Ausbildung von Traktoristen. Davon ist heute nicht mehr viel zu spüren. Die Gebäude sind marode, die Ausstattung



alles andere als modern. Viel Arbeit für Jörg Schmidt, der mit einer Arbeitsgruppe direkt vor Ort Lehr- und Ausbildungspläne für das neue Berufsbild entwickelt hat. „Für die kasachischen Kollegen ist das Neuland. Ihnen einfach die relevanten Dokumente zu übersetzen und danach zu übergeben, ist wenig realistisch, sie müssen angepasst und erläutert werden. Dies muss durch erfahrene Fachkräfte erfolgen, die den praktischen Teil der Ausbildung, aber auch die Dokumente für die Ausbildung aus dem Effeff kennen“, erklärt Thomas Lux von der GIZ. Überzeugungsarbeit leistete Jörg Schmidt auch bei Unternehmen, für die eine solche Ausbildung ebenfalls neu ist: „Die Azubis werden in allen Bereichen ausgebildet, die vorher mehrere Personen, zum Beispiel Traktoristen und Maschinisten, abgedeckt haben, und sie erwerben Kenntnisse vor allem in der Elektrik, Elektronik sowie Steuerungstechnik, die bisher überhaupt nicht vermittelt wurden.“ Ein Anfang ist mit dem zweiwöchigen Besuch gemacht, nun sollen die kasachischen Lehrer für einige Wochen nach Deutschland kommen, um sich weiterzubilden. Anfang September werden dann die ersten Schüler mit der Ausbildung beginnen. ■

Professionelles Fotoshooting Und es hat „Klick“ gemacht!



Bestens im Bilde: Setzen Sie Ihr Unternehmen in Szene. Mit aktuellen, attraktiven Bildern, die Sie für Werbeaktionen, Homepage u. v. m. nutzen können. Wir verlosen ein exklusives, professionelles Fotoshooting*. Dafür schicken wir unseren Fotografen einen Tag lang zu Ihnen. Gebäude, Maschinen, Mitarbeiter: Sie entscheiden, wer und was alles von seinem Objektiv erfasst werden soll. Um am Gewinnspiel teilzunehmen, finden Sie einfach die vier Fehler im rechten Bild. Wir wünschen Ihnen viel Glück.

Schicken Sie uns die Lösung an:

Gewinner der Focus-Ausgabe FOCUS Nr. 1

Gesucht, gefunden, gewonnen

Matthias Thomas, Geschäftsführer von Matthias Thomas Landtechnik in Breitscheid, war erfolgreich bei seiner Suche nach den fünf Fehlern in Focus-Ausgabe Nr. 1/2014. Wir gratulieren zur adidas Geschenkkarte!

* Einsendeschluss ist der 31. Oktober 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.

Kramp GmbH
Kramp Focus/Stichwort:
Bilderrätsel
Siemensstrasse 1 ·
96129 Strullendorf
E-Mail: focus.de@kramp.com
 Bitte geben Sie Ihren Namen und Ihre Kundennummer an!

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 (6), Baasch (5), Beckschulte (1), Deutz-Fahr (2), facebook (1), fzm (12), Femco (4), gopart (1), google+ (1), Johnson Controll (6), Kramp (43), LandBauTechnik (1), LT Extenderbolt (1), RollyToys (2), Shutterstock.com (22), Thule (2), twitter (1), Walterscheid (5), Weldex (2), youtube (1)





GATES SCHLÄUCHE – UND IHR MÄHDRESCHER IST IMMER EINSATZBEREIT.

Ernten Sie die
größtmöglichen Vorteile
ohne Stillstandszeiten.



Kombiniert mit MegaCrimp®
Armaturen bieten Ihnen
die Gates MegaSys®
Stahldrahtgeflechschläuche
überlegene Leistungen
und höchste Flexibilität bei
kleinsten Biegeradien.



Gates MegaSys® Spiralschläuche
und GlobalSpiral™ Kupplungen
bieten ein ausgezeichnetes
Leistungsvermögen für
Hydraulikanwendungen mit
extrem hohem Druck und
hohen Impulsbelastungen.



POWERING PROGRESS™