

Das Branchenmagazin von Kramp

Focus

WINTERZEIT IST WARTUNGSZEIT
**WENN TRAKTOREN
ZUM DOKTOR
MÜSSEN**

Seite 8

SEITE **3**

Vom Tipp auf direktem
Weg in die Praxis

SEITE **14**

Wie ist die Stimmung
draußen?

Marktbarometer 2013 / 2014

SEITE **16**

Von der Schmiede
zum Full-Liner

Bernhard Inh. Hubertus Bockel

Mit neuer Energie ins Jahr 2014



2013 neigt sich dem Ende zu – für mich ist das der ideale Zeitpunkt, einen Blick zurück auf die letzten Monate zu werfen. Das vergangene Jahr war enorm wichtig. Wir haben neue Maßnahmen ergriffen, mit denen wir die Beziehungen zu unseren Partnern stärken konnten. Dazu zählen sowohl der Start unseres Webshops im Redesign als auch die Fusion mit unserem skandinavischen Branchenkollegen Grene. Gemeinsam mit Grene bieten wir jetzt ein noch breiteres Produktsortiment an. In Kombination mit unserem neuen Webshop haben Sie so Zugriff auf rund 700.000 Artikel. Durch diese Optimierungen wollen wir dazu beitragen, dass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

In unserer Focus Dezember-Ausgabe erfahren Sie Wissenswertes über unseren Lieferanten VOSS. Wir zeigen Ihnen die besten Impressionen von unserem Messestand auf der Agritechnica und geben Ihnen in unserer Coverstory wichtige Hintergrundinformationen zum Thema „Wartung in den Wintermonaten“. Zugleich ist dies der letzte Focus in seiner bisherigen Form. Ab 2014 erhalten Sie ein überarbeitetes Magazin – mit aktuellen, unterhaltsamen und interessanten Themen im neuen Design.

Für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit im zurückliegenden Jahr danke ich Ihnen an dieser Stelle. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen, schöne Festtage und einen guten Start ins Jahr 2014.

Eddie Perdok, CEO Kramp Gruppe

INDEX

- 4** **It's that easy.**
Ihr Feedback bringt uns weiter
- 6** **Lieferantenporträt**
VOSS: Global Player mit Bodenhaftung
- 7** **Tipps & Tricks**
Download-Center noch benutzerfreundlicher
- 8** **Im Focus**
Wenn Traktoren zum Doktor müssen
- 12** **Events**
Rückblick Agritechnica
- 14** **Highlight**
Marktbarometer 2013 / 2014: Wie ist die Stimmung draußen?
- 16** **Kundenporträt**
Bernhard Inh. Hubertus Bockel
- 18** **Kramp Face**
Melanie Göller und Frank Schruff
- 19** **Academy**
Frauen und Technik? Das passt!
- 20** **Pinnwand**
Jubiläen, Firmenumzüge, Neueröffnungen
- 22** **Mosaik**
Agri Historica
- 23** **Gewinnspiel**
Bilderrätsel



Ihre Rückmeldung bringt uns weiter

Vom Tipp direkt in die Praxis

Der Kramp Webshop entwickelt sich weiter. Nicht nur die Produktrange wächst wöchentlich. Auch die Funktionen werden kundengerecht angepasst. Von Anwendern erhalten wir dabei regelmäßig Feedback. Das hilft uns dabei, zu erkennen, wie der Webshop noch verbessert werden kann. Jede Rückmeldung werten wir aus. Die Anmerkungen und Tipps setzen wir – wenn technisch möglich – zeitnah in die Praxis um.

Anfang September ging ein neu gestalteter, optimierter Webshop an den Start. Klares Ziel war die Produktsuche zu vereinfachen, um den Bestellprozess zu beschleunigen. „Regelmäßig erreichen uns Tipps und Rückmeldungen, die wir sehr ernst nehmen“, erklärt Arjan Everink, Manager E-Commerce Development der Kramp Gruppe. „Wir sorgen dafür, dass der Input aus allen Kanälen zusammengetragen wird.“ Dabei spielt es keine Rolle, ob der Kunde seine Anmerkungen an einen Account Manager richtet oder an einen Produktspezialisten, ob er eine E-Mail schickt oder ob er den Feedback-Button im Webshop nutzt. „Wir kümmern uns zentral um alle Anliegen und lassen sie, soweit es geht, in realisierbare Lösungen einfließen“, so Arjan Everink. Folgende Beispiele verdeutlichen, wie wir Tipps konkret in die Praxis umsetzen.

Die Kennzeichnung „Neuer Artikel“ weist darauf hin, dass ein Artikel neu in unser Sortiment aufgenommen wurde. Dieser Status bleibt zwei Wochen sichtbar. Die Kennzeichnung „Auslaufender Artikel“ macht darauf aufmerksam, dass der betreffende Artikel in Kürze aus dem Sortiment genommen wird. Mit „Aktionsartikel“ werden Artikel gekennzeichnet, die temporär durch eine Sonderaktion beworben werden, z. B. durch die Click. Bei Produkten mit der Kennzeichnung „Staffelpreis“ verringert sich der Preis pro Stück, je größer die Bestellmenge ist.



Bislang war eine Suche nur mit mindestens drei Zeichen möglich. Kunden wiesen uns jedoch darauf hin, dass sie auch auf der Grundlage von Artikelnummern, die nur aus zwei Zeichen bestehen, eine Suchanfrage starten. Entsprechend wurde die Suchfunktion im Webshop angepasst. Die Suchmaschine sortiert jetzt alle Ergebnisse so, dass die Artikel, die mit der Suchanfrage am besten übereinstimmen, oben in der Liste angezeigt werden.

**Danke für's
Feedback!**



USA Der neue Quadtrac von Case IH trägt die Typennummern 540, 580 und 620. Die Zahl steht näherungsweise für die Nennmotorleistung in PS. Beim 620 sind es 628 PS. Maximal liefert dieser 25 Tonnen schwere Raupentraktor 692 PS und ein Drehmoment von 3.000 Nm.

Die Agro-Töchter McCormick und Landini bringen ein stufenloses Getriebe von ZF für ihre Serie X7 bzw. 7 heraus, die bis gut 200 PS geht. Eine schwere 8-Serie mit einem ZF-cvt ist Argo zufolge „under construction“. Der italienische Hersteller bringt auch ein eigenes stufenloses Getriebe für die mittelschwere 6-Serie heraus.

A Terramatic TMT09, das neue stufenlose Getriebe von ZF, kommt zuerst im Lintrac von Lindner zum Einsatz. Das ZF-cvt eignet sich für Traktoren bis 100 PS und wird ebenso wie der Lindner in Österreich gebaut. Der neue Lintrac bekommt auch eine lenkbare Hinterachse.

CH Der Viatrac 450 von Aebi hat ein stufenloses Getriebe, das von Aebi selbst entwickelt wurde. Bei Geschwindigkeiten bis 7,3 km/h arbeitet der Antrieb vollständig hydrostatisch, darüber wird der mechanische Anteil immer größer, um die Effizienz des Getriebes zu verbessern.

Same Deutz-Fahr bringt einen unter Last schaltbaren Drehzahlwechsel für die Gelenkwelle. Während der Arbeit lässt sich damit ohne Unterbrechung der Fahrt zwischen der normalen Drehzahl und der Eco-Stellung umschalten. Das spart Zeit und Kraftstoff.

Der „pneumatische“ Entsteiner von Grimme erhielt auf der Agritechnica eine Goldmedaille. Durch einen kraftvollen Luftstrom zwischen zwei Gitterketten passieren die Kartoffeln diesen Übergang schwebend, während Erde und Steine nach unten fallen.

Auch die automatische Streubildeinstellung von Rauch bekam Gold auf der Agritechnica. Der Axmat tastet die Breite des Streubilds mit Mikrowellen ab und nimmt bei Bedarf automatisch Korrekturen vor, indem die Position verändert wird, wo der Kunstdünger auf die Scheiben gelangt.

Silbermedaillen auf der Agritechnica gab es u. a. für die Großpackenpresse LSB 1290-ID von Kuhn, die variable Einstellung Opti Speed für die Schüttlerdrehzahl bei Mähdreschern von New Holland und das geschwindigkeitsabhängige Lenksystem für die Lade- und Silierwagen von Claas.

Eine Silbermedaille – insgesamt wurden auf der Agritechnica 33 verliehen – gab es auch für den Hitch Assist von John Deere. Damit können hydrostatisch angetriebene Traktoren beim Ankoppeln von Werkzeug mittels Tasten auf dem Kotflügel langsam vor- oder rückwärts fahren.

Curves-Control-Application – so bezeichnet Dammann die Ausbringtechnik, bei der in Kurven die ausgebrachte Flüssigkeitsmenge automatisch in den äußeren Sektionen des Düsenträgers erhöht und in den inneren Sektionen verringert wird. Die Abweichung von der Soll-dosierung ist dadurch gering.

Effizient, zuverlässig und flexibel



Die dritte Generation moderner Spritzen-Düsen: ID3 von Lechler. Das praxisbewährte Venturi-Prinzip des Injektors garantiert eine optimale Zerstäubung und reduziert zugleich den Feintropfenanteil. Bei einem Druck von zwei bis acht bar in der gesamten Baureihe kann die Wasseraufwandmenge und die Fahrgeschwindigkeit besser an die Applikationsbedingungen angepasst werden. Zugleich hat Lechler die Baulänge der Düsen minimiert. Sie ragen kaum unter dem Gestängerahmen hervor und sind so weniger anfällig für Brüche und Beschädigungen. Zu finden im Webshop unter dem **Suchbegriff ID3**.



Sichere Leerfahrten im Straßenverkehr



Das hydraulisch klappbare Grundgerät ist ideal geeignet für sichere und komfortable Leerfahrten im Straßenverkehr. Es kann vom Fahrersitz aus bedient werden. Der Balken mit drei Verstellpositionen ermöglicht zudem die Anbringung des bewährten Bächthold-Zubehörs. Das Grundgerät gibt es im Webshop unter der Artikelnummer **FT2040**.

Reparatursätze erweitert

Um den Bedarf an Vergaser-Reparatursätzen der renommierten Marken Walbro, Zama und Tillotson vollständig abzudecken, hat Kramp das Programm erweitert, sowohl bei den Originalteilen als auch im Gopart-Sortiment. Die sorgfältig ausgesuchten Kits sind im Webshop nach Hersteller- bzw. Vergasertyp aufgelistet und damit besonders einfach zu finden. Geben Sie einfach den folgenden Easylink ein: **C81651**



Flexibler Partner für Hochdruckreiniger



Die formstabilen Hochdruck- und Rohrreinigungsschläuche von Titan-Slide sorgen für optimale Sauberkeit. Sie sind UV-beständig, leicht, hochflexibel und für maximal 60° geeignet. Zu finden im Webshop unter folgenden Easylinks: **P1637139** (Hochdruckreinigungsschlauch), **P1637139** (Rohrreinigungsschlauch).



Mehrere Anschlüsse in einem



Das Multi-X-Sortiment von Cejn umfasst fortschrittliche, einfach zu bedienende Mehrfachkupplungen. Sie wurden entwickelt, um den Anforderungen selbst anspruchsvollster Mobilhydraulik gerecht zu werden. Sie punkten nicht nur durch ihr innovatives Design. Auch Flexibilität, hohe Leistungsfähigkeit, einfache Montage und ein reibungsloser Betrieb zeichnen die Cejn Kupplungen aus. Zu finden im Webshop unter den Suchbegriffen **Multi-X Duo** und **Multi-X Quattro**.

Unschlagbar in Preis und Leistung



Ergänzend zum Gopart Ketensortiment bietet Kramp jetzt auch eine Auswahl der 20 gängigsten Gopart Schienen. Sie passen zu den Ketensäge-Modellen vieler namhafter Hersteller und sind ideal für den Einsatz im Hobby- und semiprofessionellen Bereich geeignet. Nicht zuletzt überzeugt das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Webshop erhältlich unter dem Suchbegriff „**Gopart Schienen**“. Geben Sie den **Easylink C46478** ein.



Einfach trilliant dieser TS26



Grote setzt neue Standards bei den LED Arbeitsscheinwerfern: Der Trilliant 26 mit seinen 1.400 Lumen ist extrem hell und zugleich ungemein robust. Der leichtgewichtige Strahlemann überzeugt durch seine hohe Lebenserwartung. Und auch unter großer Belastung zeigt er unvermindert tageslichtähnliche Power. Erhältlich im Webshop wahlweise mit Bügel oder Fuß unter dem **Suchbegriff Trilliant**.

Sicher auf der Treppe unterwegs

Eine clevere Gitterrostlösung für Treppenstufen, Podeste und Zwischenpodeste: MEASTEP XSL. Die Produkte überzeugen durch Stabilität, Sicherheit und ihr geringes Gewicht. Auch die MEA Gitterroste zur Abdeckung, z. B. von Lüftungsschächten, sind begehbar und durch die Stab-in-Stab-Pressung für jede Kreuzung tragend. Erhältlich ist MEASTEP XSL im Webshop mit dem Easylink **P1639481**, eine Auswahl an Gitterrosten mit dem **Easylink P1639240**.



D Deutsche Betriebe für Landtechnik erzielten im zweiten Quartal 2013 einen Umsatzanstieg von 4,2 % gegenüber demselben Zeitraum von 2012. Der Handel mit Neumaschinen zog 4,3 % an, gebrauchte Maschinen legten 3,6 % zu. Der Werkstatt- und Ersatzteilumsatz stieg um 6,0 %.

F Massey Ferguson wagt als zweite AGCO Marke jetzt den Schritt nach Osteuropa. Bislang war AGCO dort vor allem mit der Marke Challenger aktiv. Die MF-Traktoren werden über die Challenger-Kanäle verkauft.

PL Traktorhersteller Ursus hat einen Auftrag über 3.000 Traktoren für Äthiopien an Land gezogen. Das Projekt hat einen Gesamtwert von 67 Mio. Euro. Die Traktoren mit Leistungen von 50 bis 80 PS werden 2014 in zwei Phasen geliefert.

D Claas und Same Deutz-Fahr beabsichtigen, bei der Produktion von Traktoren von 51 bis 81 kW (70 bis 110 PS) zusammenzuarbeiten. Die Modelle will man im italienischen Werk Treviglio bauen. Anfang 2014 sollen nähere Informationen zur Verfügung stehen.

D Deutz Motoren hat im ersten Halbjahr 2013 einen Umsatz von 681 Mio. Euro realisiert. Damit lag der Umsatz 2,8 % niedriger als im ersten Halbjahr 2012. Die Zahl der verkauften Motoren sank um 8,5 % von 93.853 auf 85.907.

F Michelin hat im ersten Halbjahr 10,1 Mrd. Euro umgesetzt. Das ist weniger als im ersten Halbjahr von 2012, als der französische Reifenhersteller 11,0 Mrd. Euro erzielte. Die Verschuldung sank von 26 auf 11 %, und der Cashflow stieg.

A Dr. Franz-Georg von Busse ist jetzt als Berater für Pöttinger tätig. Dr. von Busse war 22 Jahre lang Geschäftsführer von Lemken und ist im In- und Ausland für seine Fachkompetenz bekannt.

A Pöttinger erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2012/13 einen Umsatz von 303 Mio. Euro. Davon entfielen 61 % auf Landtechnik und 26 % auf Bodenbearbeitung. 16 % des Umsatzes erzielte das Unternehmen auf dem österreichischen Heimatmarkt, 84 % im Export.

N Kverneland hat 20 Mio. Euro in sein deutsches Werk in Soest investiert. Die Hälfte davon war für eine neue Lackierstraße bestimmt. Kverneland Soest erzielte in den letzten Jahren im Schnitt einen Jahresumsatz von 75 Millionen Euro.

D Die DLG hat in diesem Jahr 393 Anmeldungen für die Agritechnica-Medaillen in Gold und Silber erhalten. Die Neuheiten kamen von 203 Herstellern aus 25 Ländern. Weitgehend die meisten Einsendungen bezogen sich auf Traktoren und Transporttechnik.

D Die Agritechnica hat sich zur weltgrößten Hallenmesse für Landtechnik entwickelt. Das Ausstellungsgelände umfasst 41 Hektar. 2011 kamen 420.000 Besucher nach Hannover, davon fast 100.000 aus dem Ausland.

VOSS Fluid: Hersteller hochwertiger
Hydraulikverbindungen

Global Player mit Bodenhaftung

VOSS Die malerische Kleinstadt Wipperfürth mutet wie ein ideales Reiseziel für Touristen an. Mitten in einer idyllisch hügeligen Landschaft findet man Häuser mit Schieferdächern, ein gemütliches Stadtzentrum und das plätschernde Flüsschen Wipper, das der Stadt seinen Namen gibt. Hier würde man kein Unternehmen vermuten, das tausende Mitarbeiter beschäftigt und ein Global Player auf dem Gebiet Verbindungstechnik ist. Doch auf VOSS trifft das genau zu.

Die VOSS Holding besteht aus zwei Geschäftsbereichen: Automotive und Fluid. Beide Unternehmensbereiche haben ihren Sitz in Wipperfürth und sind renommierte Marken auf ihrem Gebiet. Schnelle Lieferung von Produkten in Spitzenqualität – damit punktet VOSS gegenüber dem Wettbewerb. „Als privates Unternehmen verfügen wir über einen großen Bestand und können unsere Kunden schnell beliefern. Darin liegt unsere Stärke“, erklärt Dirk Hase, Außendienstmitarbeiter von VOSS. „Zudem zeichnen wir uns durch die Qualität unserer Produkte aus. VOSS coat ist ein ideales Beispiel dafür. Durch unsere Beschichtung aus Zink und Nickel sind unsere Produkte optimal gegen Korrosion geschützt. Das macht uns kein anderer Hersteller nach.“

Moderne Produkte erfordern moderne Fertigungsanlagen

Um Verbindungen in Spitzenqualität zu fertigen, braucht es ein Werk, das auf dem neuesten Stand der Technik ist. Bei VOSS stellen in blitzsauberen Hallen Roboter und qualifizierte Mitarbeiter in rasendem Tempo Kupplungen her. Da das Unternehmen mitten in der Stadt



VOSS Fluid in Zahlen:

- Aktiv in 74 Ländern
- Täglich werden 1.500 bis 2.000 Bestellungen ausgeliefert
- 13.500 Artikel zur Auswahl
- Mehr als 100 Millionen Teile durchlaufen jährlich die Eigengalvanik
- Über 99 % aller Lieferungen sind pünktlich



liegt, werden hohe Anforderungen an VOSS bezüglich Umweltschutz und Sicherheit der Mitarbeiter gestellt. Auch Nachhaltigkeit spielt eine wichtige Rolle. Marketingleiter Marco Schawohl dazu: „Der Betrieb unserer Galvanik läuft vollkommen ressourcenschonend ab. Wir verwenden ausschließlich Brauchwasser anstelle von wertvollem Trinkwasser. Die Abluft der gesamten Anlage wird gefiltert, und durch die Wärmerückgewinnung sparen wir zusätzlich eine wesentliche Menge Energie ein.“

Hohe Qualität ist Standard

Ein weiterer Vorteil der modernen Arbeitsweise ist neben Langlebigkeit höchste Prozesssicherheit. Diese wird durch ständige Tests überwacht. So wird in der Galvanik bei jedem Fertigungslos die Beschichtungsdicke und der Legierungsanteil überprüft. In der gesamten Fertigung und der Montage kommen Kamerasysteme und Sensoren zum Einsatz. Nichts bleibt dem Zufall überlassen.

VOSS distanziert sich von reiner Massenproduktion. „Wir hören genau auf die Wünsche unserer Kunden. Soweit wie möglich versuchen wir kundenspezifisch zu liefern. Deswegen stehen wir auch ständig im Kontakt mit unseren Kunden, beispielsweise mit Kramp. Wir pflegen gute Kontakte und haben dasselbe Ziel vor Augen: Anwendern Produkte in Spitzenqualität mit dem zugehörigen Service so schnell wie möglich bereitzustellen.“

..... Weitere Informationen unter www.voss.de

Webshoptipp

Download-Center noch benutzerfreundlicher



In unserem neuen Download-Center finden Sie zahlreiche praktische Serviceinformationen, beispielsweise zu den Themen Garantie oder Wäscheservice. Aber auch die aktuellsten Focus-Ausgaben gibt es hier als Online-Version. Alle Themen wurden übersichtlich in verschiedene Kategorien unterteilt, so dass Sie das gewünschte Dokument schnell und einfach finden. Die ausgewählte Word-, Excel- oder PDF-Datei öffnet sich mit nur einem Mausklick. Bei Fragen hilft Ihnen Ihr Fachberater im Innendienst gerne weiter.

Folgende Themen sind im Download-Center verfügbar:

Allgemein Hier finden Sie Informationsmaterial, z. B. Pressmaßtabellen.

Rücksendung, Abholung von Batterien, Garantie oder Reparatur.

Software Softwareprogramme wie ein Berechnungsprogramm für Keilriemen, die SATURN Zylindersoftware, ein Konfigurationsprogramm für (Mini-) Aggregate und eine Gratis-Software für einfache technische Zeichnungen (CadStd Lite) wurden hier hinterlegt.

Formulare Vordrucke für Klimaanlage-Schlauchpressen und ein Auftragsformular für den Wäscheservice finden Sie unter „Formulare“.

Expert Möchten Sie in unserem Produktmagazin Expert noch einmal etwas nachschlagen? Hier finden Sie alle Ausgaben.

Retouren, Garantie und Reparatur In diesem Bereich finden Sie verschiedene Formulare zu den Bereichen

Focus Alle Ausgaben unseres Kundenmagazins sind hier hinterlegt.

..... www.kramp.com



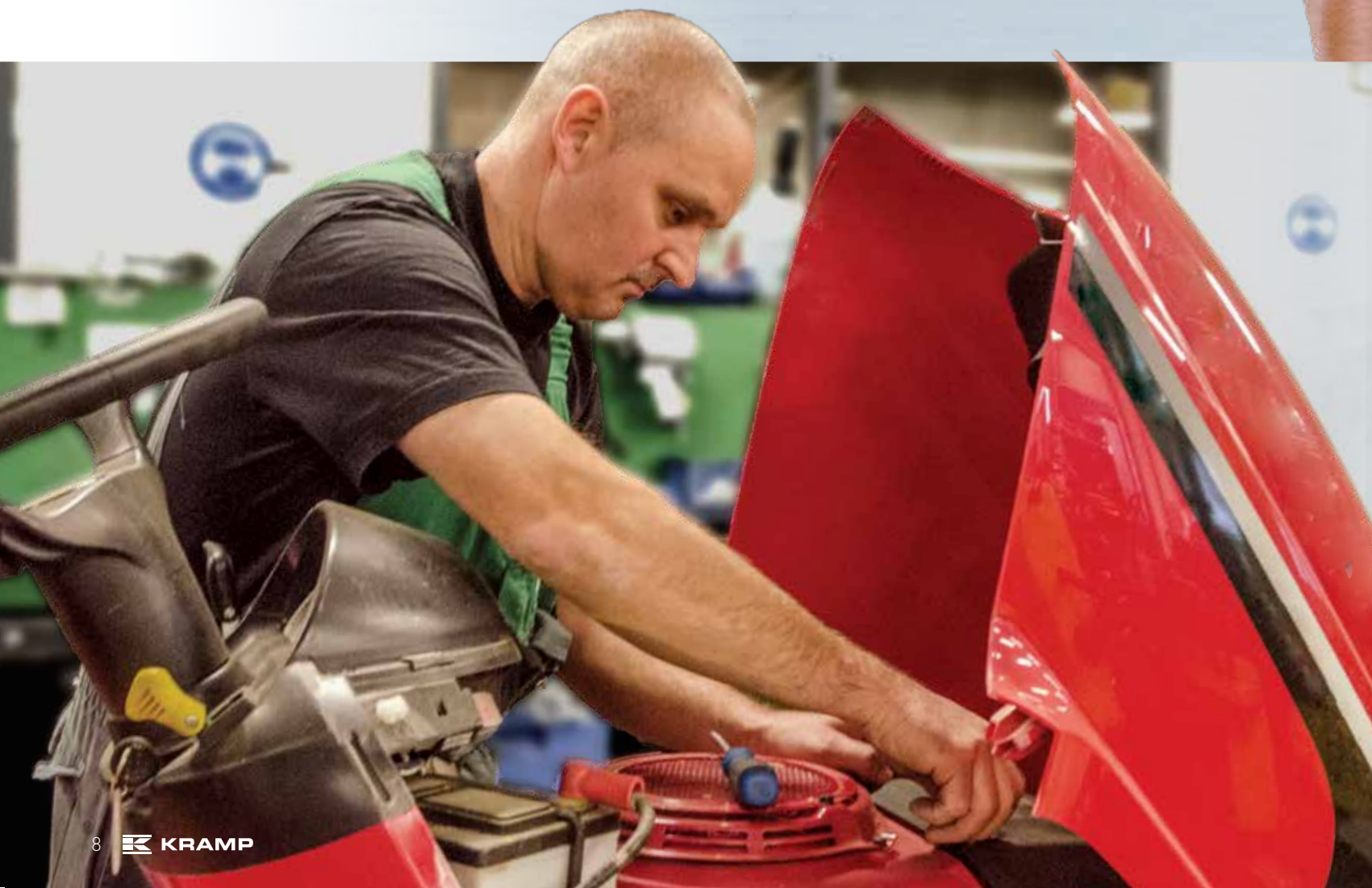
Winterzeit ist Wartungszeit

Wenn Traktoren zum Dok

Nach der Saison ist vor der Saison. Wenn Traktoren, Mähdrescher und Kartoffelroder auf dem Feld ihre Arbeit erledigt haben, geht es für sie in die Werkstatt. Hier werden sie wieder fit für die nächste Saison. Für ihre Besitzer ist die Wartung häufig ein notwendiges Übel, aber gerade für die Lebensdauer des Maschinenparks und die Sicherheit der Nutzer immens wichtig. Die Wintermonate sind für die Wartung prädestiniert. Das betrifft sowohl den Händler als auch seine Kunden.

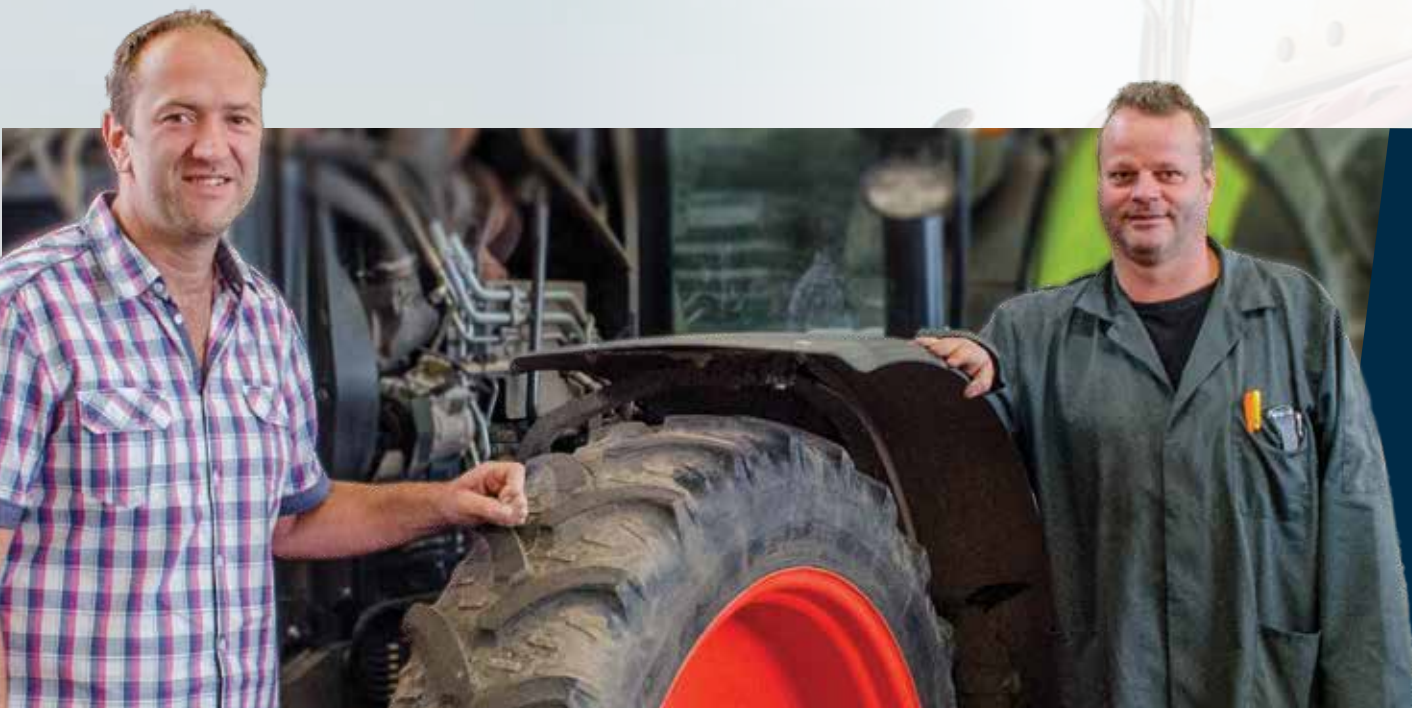
Die perfekte Zeit, Maschinen einer ausführlichen Inspektion und professionellen Wartung zu unterziehen, beginnt genau dann, wenn die meisten Pflanzen abgeerntet sind. Vorbeugende Instandhaltung hat ihren Preis, ist aber um ein Vielfaches günstiger als ein Totalschaden an der Maschine oder am Maschinenteil. Der Trick besteht darin, als Landtechnikhändler den Kunden von der Notwendigkeit der Wartung zu überzeugen.

„Hatte ein Kunde schon einmal ein echtes Problem, weiß er, dass Wartung kein überflüssiger Luxus ist“, diese Erfahrung hat Peter Bouten gemacht. Der Werkstatteleiter von Coenders Lottum BV arbeitet seit September mit Hochdruck an der Planung für die Wintermonate. „Wir weisen unsere Kunden mit einem Anschreiben auf die Möglichkeit hin, ihre Maschinen in den Wintermonaten warten zu lassen. Natürlich versuchen wir, dieses Thema so attraktiv wie möglich zu machen, indem wir unseren Kunden beispielsweise bei der Abrechnung entgegen-





ktor müssen



← Geschäftsführer Mark Coenders (l.) und Werkstattleiter Peter Bouten betonen, wie wichtig korrekte Wartung ist.



← Für die Wartung an Rasenmähern sind die Wintermonate ideal. Frissen holt die Rasenmäher bei Kunden ab und bringt sie ihnen wieder nach Hause.

kommen. Außerhalb der Saison können unsere Kunden am besten auf ihre Traktoren oder anderen Maschinen verzichten. Und wir sorgen auf diese Weise dafür, dass unsere Werkstatt auch in diesem Zeitraum ausgelastet ist“, erklärt er. Coenders Lottum BV liegt im Großraum Venlo und betreut viele Kunden in einem Umkreis von rund 25 Kilometern.

Keine Selbstverständlichkeit

Trotz der immensen Bedeutung von Wartung ist sie längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Peter Bouten: „Der Kunde will Reparaturen mehr und mehr selbst in die Hand nehmen. Früher ist er vorbeigekommen, wenn er ein Problem hatte. Heute ruft er an und erkundigt sich am Telefon, wie er den Fehler selbst beheben kann. Das klappt manchmal, aber längst nicht immer.“ Viele Maschinen sind mit komplexer Elektronik und Hydraulik ausgestattet. Dann wird die Fehlersuche schwierig. Der Kunde wendet sich dann an jemanden, der dafür ausgebildet ist und Erfahrung hat – den Landmaschinenbetrieb. Früher konnte man Fehler buchstäblich sehen, heute ist oft Suchen angesagt.

Richard Vaessen, technischer Leiter von Frissen Groen Techniek, bestätigt, dass die meisten Kunden nur schwer vom Nutzen korrekter Wartung zu überzeugen sind. „Der Kunde denkt, dass er die Wartung und Pflege selbst erledigen kann. Und manchmal stimmt das auch. Wenn es aber um größere Instandhaltungsarbeiten geht, braucht man Spezialisten. Zum Auslesen zahlreicher Maschinen werden Spezialgeräte benötigt. Geräte, die der Kunde nicht hat.“ Das Unternehmen mit Sitz im niederländischen Valkenburg hat im Oktober seine Kunden per Brief an die Wartung im Winter erinnert. Für Frissen ist das eine wichtige Zeit, in der Kunden auch einmal ohne ihre Maschinen auskommen. Richard Vaessen dazu:





„Wir betreuen einen breiten Sektor. Unsere Kunden kommen aus den Bereichen Garten- und Landschaftsbau, Landwirtschaft, Bau und aus der Industrie. Wir benachrichtigen sie, damit unsere Techniker außerhalb der Saison ihre Maschinen wieder auf Vordermann bringen können, so dass sie in der nächsten Saison wieder voll einsatzfähig sind.“

Optimales Zeitmanagement für alle Segmente

Wie andere Landtechnikbetriebe auch nutzt Frissen Groen Technik attraktive Aktionen und Angebote. Aus Erfahrung weiß Richard Vaessen, dass vor allem Firmen die Wartung so lange wie möglich aufschieben und erst kurz vor Saisonbeginn einen Termin vereinbaren. Kosten und Erträge sollen auf diese Weise nahe beieinander gehalten werden. „Damit wir keine Engpässe bekommen, versuchen wir beispielsweise Privatleute, die ihren Rasenmäher zur Instandsetzung bringen,

↑ Spezialisiertes Personal führt die Wartung bei Coenders Lottum BV aus.

↓ Techniker sind in verschiedenen Bereichen der Werkstatt bei Frissen tätig.

Gefährlicher Sektor

Korrekte Wartung beugt Unfällen vor. Zu diesem Ergebnis ist die Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz schon früher gekommen. Die Agentur betont, dass die Landwirtschaft im Hinblick auf Arbeitsunfälle einer der gefährlichsten Wirtschaftszweige ist. Die Wahrscheinlichkeit eines Arbeitsunfalls mit Todesfolge ist in der Landwirtschaft 1,7 Mal höher als in anderen Bereichen der Wirtschaft.

Bei tödlichen Unfällen ist die Wahrscheinlichkeit sogar drei Mal höher. Korrekte Wartung kann eine Rolle beim Unfallschutz spielen. Die Agentur schreibt in ihrem Newsletter: „Die Wartung moderner landwirtschaftlicher Maschinen und Fahrzeuge verlangt immer mehr Fachkenntnis. Das bedeutet, dass das Wartungs- und Reparaturpersonal qualifiziert und sachkundig sein muss.“



mit Rasenmähern möglichst in der Anfangszeit einzuplanen“, so Richard Vaessen. Das Anschreiben vor dem Winter soll dafür sorgen, dass alle Techniker von Frissen in allen Segmenten optimal ausgelastet sind. „Im Segment Garten und Landschaftsbau lässt sich das relativ gut steuern, in der Landwirtschaft fallen wir oft von einem Extrem ins andere. Darum kommt es für uns darauf an, auf verschiedenen Gebieten aktiv zu sein. Man ist dadurch weniger konjunkturabhängig.“

Kunden belohnen

Von den Rabatten und Sonderaktionen profitieren diejenigen Kunden, die ihre Maschinen im Winter warten lassen. „Ein guter Service mit kompetenter Beratung ist wichtig für die ordnungsgemäße Funktion der Maschine. Fachkundig ausgeführte Wartung beugt unnötigem Stillstand vor – und verlängert die Lebensdauer der Maschine“, weiß Richard Vaessen. Aber ganz unabhängig vom Zeitpunkt spielt eine professionelle Wartung auch für Garantien und Versicherungen eine bedeutende Rolle. Viele haben eine Versicherung und sind so gegen hohe Kosten abgesichert. Aber wenn eine Maschine ausfällt und die Versicherung nicht





Richard Vaessen :

Zum Auslesen von Traktoren und anderen Maschinen sind Spezialgeräte erforderlich. Geräte, über die ein Privatmann oder Lohnunternehmer nicht verfügt.



Fakten aus der europäischen Studie „Maintenance in Agriculture“

- Viele Unfälle auf Bauernhöfen sind auf unterlassene oder mangelhafte Wartung zurückzuführen.
- Aus Geldnot entscheiden Landwirte sich für „Do-it-Yourself“ statt einen Fachbetrieb hinzuziehen.
- In Europa gehen rund 20 % aller Unfälle in der Landwirtschaft auf mangelnde Wartung oder Reparatur von Maschinen zurück.
- Bei tödlichen Unfällen sind rund 15 % auf Wartung an Maschinen und Gebäuden zurückzuführen.

zahlt, weil eine ordnungsgemäße Wartung nicht nachgewiesen werden kann, geht der Schaden für den Kunden schnell in die Tausende. „Fast jeder gibt sein Auto zur Inspektion, warum also nicht eine Maschine, die das Doppelte oder Dreifache kosten kann. Der Fachhändler besitzt die richtigen Geräte und kann die aktuellsten Updates ausführen“, so Richard Vaessen.

Richard Vaessen :

Dank der Schulungen bieten wir unseren Kunden einen optimalen Service.

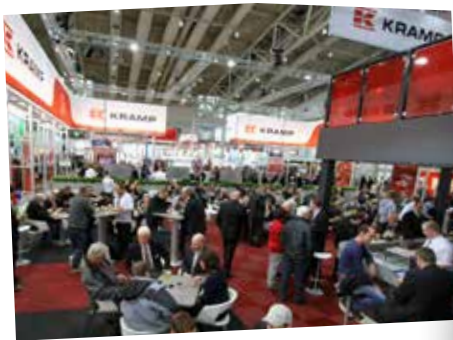
Mitarbeiter kontinuierlich schulen

Nicht zuletzt investieren viele Unternehmen auch in die kontinuierliche Weiterbildung ihrer Techniker. Schulungen sind wichtig, und gerade Händlerbetriebe widmen dem Thema viel Aufmerksamkeit. „Jeder Hersteller oder Lieferant geht bei Schulungen etwas anders vor“, sagt Peter Bouten von Coenders Lottum BV. „Der eine wählt eine Schulung

vor Ort, damit alle Ersatzteile zugänglich sind und die Teilnehmer praktisch arbeiten können. Ein anderer zieht theoretische Ansätze vor.“ Kramp bietet mit der Kramp Academy praxisorientierte Schulungen an. Coenders Lottum BV hat bereits an mehreren Lehrgängen teilgenommen. Aber auch außerhalb der Kramp Academy nutzt das Unternehmen das Wissen von Kramp. Telefonische Kontakte gibt es fast täglich.

Auch Frissen Groen Techniek ist von den Vorteilen der Kramp Academy überzeugt. „Inhouse haben wir eine Schulung zum Thema Hydraulik veranstaltet. Unsere Platzverhältnisse lassen es zu, einen solchen Lehrgang durchzuführen. Kramp stellte uns einen Schulungsleiter zur Seite, der unseren Mitarbeitern die Inhalte praxisnah vermittelte. Wir sparen so nicht nur Reisekosten, sondern können die Zeit auch optimal nutzen. Dank der Schulungen bieten wir unseren Kunden einen optimalen Service.“

..... www.kramp.com



Hervorragend besucht war der Kramp Stand während aller Messetage.



Eddie Perdok (2. v. l.) und Mario Babic (r.) von Kramp stoßen mit John Vinkler (l.) und Morten Christiansen von Grene auf die gute Zusammenarbeit an.



Der Ersatzteilhandel der Zukunft war dank innovativster Technik schon auf der Agritechnica zum Greifen nahe.

ÜBERZEUGENDES MESSEKONZEPT

Sie ist informativ, sie ist inspirierend und sie ist innovativ – Besucher auf der Agritechnica 2013 bekamen die komplette Palette modernster Landtechnikentwicklungen zu Gesicht. Der Schlepper an der Wand, digital gelenkte Wasserwände oder aktuellste Mähdrescherprototypen waren nur einige der unzähligen Neuheiten auf dieser weltweit bedeutenden Plattform. Kramp begeisterte seine Gäste auf dem 600 m² großen Messestand mit einer proaktiven Zone. Per

iPad oder iPhone öffnete sich der Blick in die Zukunft der Landtechnik. Unsere Focus Sonderausgabe wurde mit Hilfe der juniao App lebendig, und auch der Schlepper auf dem Stand im Augmented-Reality-Gewand enthüllte sein Innenleben vor den Augen der Zuschauer. Per Live-Chat konnten sich Interessierte mit unserem Produktspezialisten in Strullendorf austauschen. Weitere Impressionen von der Agritechnica 2013 finden Sie unter Google+: [s.kramp.com/27](https://plus.google.com/s.kramp.com/27)



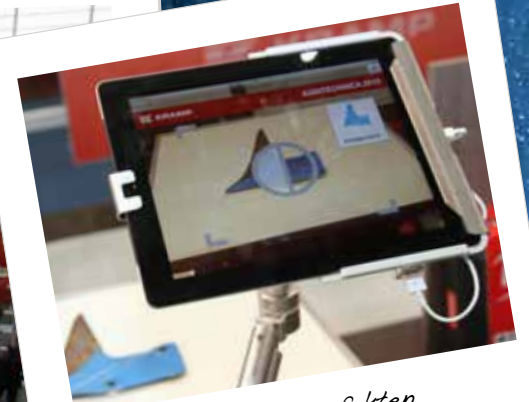
Ein Blick durch's iPad verriet per Röntgenblick, was sich im Innenleben dieses Schleppers abspielt.



Einige unserer Kunden hatten sich für die Agritechnica richtig zünftig gekleidet. Wir finden: sehr fesch!



Auch hinter den Kulissen waren viele fleißige Helfer im Einsatz.



Mittels Scan des defekten Artikels direkt zum Warenkorb:
Die mögliche Produkterkennung der Zukunft stieß auf große Resonanz bei den Messebesuchern.



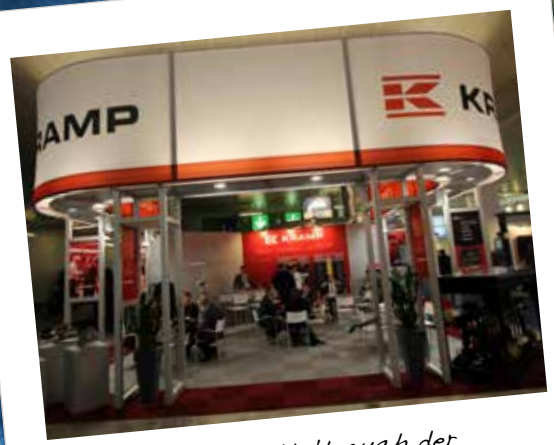
Schon von Weitem gut zu erkennen - der 600 m² große Kramp Messestand in Halle 2.



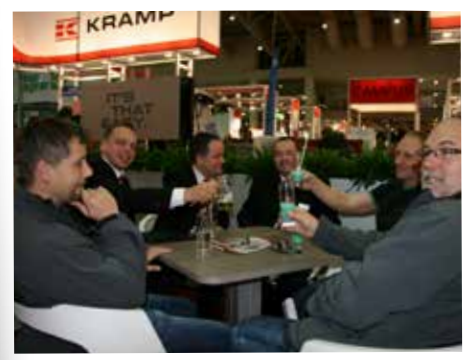
Potenzielle Bewerber hatten die Möglichkeit, sich auf unserem Recruiting-Stand über verschiedene Job-Angebote zu informieren.



Exklusiv-Video
Mario Babic gibt einen Ausblick auf mögliche zukünftige Prozesse bei der Ersatzteilbestellung. Das Video gibt es unter: <http://s.kramp.com/4r>



Viel Zuspruch erhielt auch der kleine Bruder des großen Messestandes: unser OEM-Stand in Halle 1.



Wer zur Happy Hour blieb, wagte den Sprung in den Cocktail „Swimming Pool“.

Tricks und Kniffe zum Webshop erfuhren Kunden innerhalb der produktiven Zone.



Marktbarometer 2013 / 2014

Wie ist die Stimmung

Ein solides Barometer für den Agrarrohstoff-Markt ist die Stimmung der Landwirte bzw. deren Lust auf Investitionen. Die deutsche Landtechnikbranche hat ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2013 um 9 % gesteigert, auf fast 4,8 Milliarden Euro. Im zweiten Quartal stieg der Umsatz um weit 17 % auf 2,53 Milliarden. Schon im Vorfeld der Agritechnica hat der Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA) die Ergebnisse einer Umfrage unter Landwirten in mehreren europäischen Ländern veröffentlicht.

Weizen zieht an

Laut EU-Kommission wurden in der EU-28 im Durchschnitt ca. 57,6 dt/ha geerntet, gut 6 % über dem Vorjahresniveau. Der Internationale Getreiderat (IGC) setzt seine Einschätzung der Lagerbestände am Ende des laufenden Wirtschaftsjahres von 175 auf 180 Mio. Tonnen herauf. Das ist unter Vorjahresniveau. Die Weizenkurse an der Matif in Paris haben zugelegt und konnten die 200-Euro-Marke überspringen. Anfang September hatte das US-Agrarministerium die Ertragserwartungen für die USA auf 50,4 Mio. Tonnen nach unten korrigiert. Runter ging es auch mit den Einschätzungen der FAO: weltweit ca. 5 Mio. Tonnen weniger.

Dem Mais wird's heiß

Die Maiseernte der USA drückt in den Weltmarkt. Nach einem Drei-Jahres-Tief haben sich die Notierungen an der Matif, zuletzt 175 EUR/t, erholt. Die Erträge des Silomais reichen nicht an die Erträge der Vorjahre. Durch Kontrakte mit Biogasanlagen wird einiges an vorgesehenem Körnermais in der Energie-Gewinnung verschwinden. Möglicherweise werden die Preise stabiler. Mäßige Erträge in Österreich und Ungarn können durch sehr gute Ernten in Rumänien und der Ukraine kompensiert werden. Der IGC hat die Ertragsprognosen für die globale Maisproduktion um 2 Mio. t nach unten korrigiert – mit 943 Mio. t noch immer über dem langjährigen Durchschnitt.

Raps rauf, Soja runter

Der Raps zieht an, die Matif-Notierung liegt bei 372,75 EUR/t. Die Ernten in Europa und Kanada deuten auf eine gute Raps-Versorgung hin. Meldungen über mögliche Importzollanhebung von Biodiesel aus Argentinien und Indonesien lassen die Preise leicht anziehen. Die Sojabohnen bewegen sich abwärts auf 342,90 Euro/t. In den USA liegen die aktuellen Ertragsschätzungen mit 3,8 Mio. gut 0,4 Mio.t höher. Transportprobleme auf Grund der Wetterlage lassen Tageskurs-sprünge um die rund 5 % zu.



draußen?

Die Milch macht`s

Magermilchpulverkontrakte stabilisieren sich an der EUREX. An der Kemptener Butter- und Käse-Börse bewegt sich der Preis bei 3.200 Euro/t. Die Butter wird dort mit ca. 4,35 Euro/kg notiert. Der Milchauszahlungspreis der Molkereien in Deutschland liegt um die 0,38 Euro/kg.

Kartoffeln – kleine Knollen, große Erwartungen

Das Angebot ist knapp und die Knollen klein. Trotzdem, ein gutes ausreichendes Angebot bedient den Bedarf. Schwierig ist die Beschaffung für Schälbetriebe. Lieferungen nach Belgien und Holland halten sich derzeit in Grenzen. Der Export nach Osteuropa belebt sich, ebenso in Richtung Süden. Pommes frites-Hersteller bedienen sich aus Verträgen. Chips- und Flockenproduzenten sind auf dem freien Markt aktiv. Am Terminmarkt konnten sich die hohen Kurse zu Herbstbeginn nicht halten. Die Landwirte lagern ein. Die Prognosen für die Produzenten sehen nicht schlecht aus.

Saisonal und international

Die beiden großen Volkswirtschaften China und Indien gewinnen an Bedeutung auf der Nachfrage und auch auf der Angebotsseite der Agrarrohstoffe. Beide Länder kaufen moderne bzw. modifizierte Landtechnik – weniger High-Tech. Indiens Rindfleischexport stieg im vergangenen Jahr um 20 %. Der Weizen-Importbedarf Chinas ist auf einem 10-Jahres-Hoch.

..... www.kramp.com



Bernhard Inh. Hubertus Bockel

Von der Schmiede zum Full-Liner

↑ Dank seines breiten Angebots kann Bockel nicht nur Landwirte zu seinen Kunden zählen, sondern auch Gartenbesitzer und Kommunalbetriebe.

Die Region zwischen Ruhrgebiet und Münster ist geprägt von Viehzucht, Ackerbau und zunehmend ökologischer Energiegewinnung. Gepflegte Höfe und Gärten verteilen sich zwischen den kleinen Ortschaften. An der B54 steht ein Denkmal: „Hier liegt der Hund begraben“ – es ist dem letzten westfälischen Wolf gewidmet, der 1835 hier umkam. Die Zeiten haben sich geändert. So reizvoll die Landschaft, so innovativ sind die Menschen der Region.

Montag, 15 Uhr, in Herbern. In der Herbstsonne leuchten rot zwei nagelneue Case-Traktoren. Eine Kolonne Rasenmäher begrüßt an der Ortseinfahrt Herbern direkt an der B54 die Ankommenden. Seit 1883 ist hier Landtechnik Bernhard Inh. Hubertus Bockel ansässig. Eine Institution, der die Kunden seit 130 Jahren vertrauen. Die Case IH Traktoren an der B54 gehören zur Ausstellung des Unternehmens.

Seine Frau führt die Buchhaltung und das Geschäft. Insgesamt zehn Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen. Zu den Kunden gehören nicht nur Landwirte, teilweise in vierter Generation, und die zahlreichen Gartenbesitzer, sondern auch Golfplatzbetreiber und Kommunalbetriebe. Sie alle schätzen die unkomplizierte Zuverlässigkeit der Bockel-Familie, zu der jeder Mitarbeiter zählt.

Direkt gegenüber das großzügige Geschäftshaus. Die Werkstatt und der Landtechnikhandel liegen dahinter. Zum landtechnischen Firmenportfolio gehören Case IH, Vogel & Noot, Hardi und Krone. Im Schaufenster stehen neben Kleinmaschinen und Geräten von Husqvarna, Sabo und Echo auch Geschenkartikel, Küchenbedarf und ein Strandkorb, die Gartenmöbelausstellung befindet sich im darüber liegenden Geschoss. Bei Bockel findet jeder, was er braucht. Markenqualität wird in der Werkstatt bzw. dem Landtechnikhandel genauso ernstgenommen, wie im Ladengeschäft. Hubertus Bockel pendelt ständig zwischen Schreibtisch und Werkbank.

Ein Mann, ein Wort. Da sind wir ganz traditionell.

Von wegen „montags geschlossen“

Doch Montagnachmittag ist das Geschäft geschlossen. Und von der Werkstatt ist nichts zu hören. Keiner da? Der Eindruck täuscht. Im Geschäft wird das Sortiment auf die

Herbst- und Vorweihnachtszeit umgestellt. Das heißt, die Vorbereitungen zum vorweihnachtlichen Event in der zweiten November-Woche, dem Winterzauber, laufen auf Hochtouren. Dass in der Werkstatt gearbeitet wird, ist von der Straße aus weder zu sehen noch zu hören. Westfälisches Understatement. Vier rote Boxen verraten: Kramp war hier, also läuft da was. Draußen auf dem Hof hört man nur den Hochdruckreiniger.



↑ **Den Familienbetrieb** führen Hubertus Bockel und seine Frau.



↑ **Die Monteure** des Unternehmens legen darauf Wert, dass jeder Kundenauftrag schnell bearbeitet wird.

In der Halle wird geschraubt, geschweißt und montiert. Ein ziemlich junges Team, jeder im ordentlichen Blaumann, ist konzentriert bei der Arbeit. An einem Ende der Werkstatt ist Daniel Jansen mit dem Anbau eines Schutzbügels am Traktor gleich fertig. Am anderen hat sich Christian Raters einen kleinen Automower von Husqvarna auf den OP gelegt. Mit Hilfe des Laptops liest er das Gerät aus. „Das ist nicht anders als bei den großen Traktoren“, erklärt er. Vor gut zwölf Jahren hat der erste kleine Rasen-Roboter Bockels Geschäft verlassen. Damals eher ein Einzelfall. Inzwischen ist es ein regelrechter Boom. Weniger störanfällig und wesentlich robuster als die erste Generation ist bereits die dritte Generation auf dem Markt bzw. den Grünflächen unterwegs.

Ausbildung und Weiterbildung

Noch immer robust und kein bisschen störanfällig ist Alfons Feldmann, der Senior-Mitarbeiter, seit 49 Jahren im Unternehmen. Während die „Jungen“ mit dem Laptop reparieren, bringt er ihnen die Kniffe der Mechanik bei. Der Senior-Mitarbeiter hat einen freien Tag. Dafür ist heute ein angehender Lehrling zum Schnupperkurs vor Ort, noch in zivil. Seit der Betriebsübernahme vor 20 Jahren bildet der Landtechnikmeister Hubertus Bockel wie auch schon sein Vater Lehrlinge aus. Seither haben wohl gut 25 Landtechniker erfolgreich die Abschlussprüfung absolviert. Wer bei Bockel gelernt hat, hat so etwas wie einen Meisterschein. Landtechniker von Bockel sind gesucht in der Branche. „Mir und meinem Team macht es Spaß, jungen Menschen das Handwerkszeug für ein erfolgreiches Berufsleben in die Hände zu geben“, erklärt Hubertus Bockel. Wer sich im Unternehmen bewirbt, darf kommen und erst einmal reinschnuppern. Das heißt, einen Tag lang zusammen mit dem Mitarbeiter-Team im Einsatz. Bei der Entscheidung, ob jemand seine Ausbildung im Familienbetrieb beginnt, sind alle Mitarbeiter eingeschlossen. Wie auch bei den Geschäften besiegelt Hubertus Bockel den Arbeitsvertrag per Handschlag. „Ein Mann, ein Wort“, sagt der Chef lachend: „Da sind wir ganz traditionell.“

..... www.kramp.com



STECKBRIEF

Name: Melanie Göller
Alter: 25

Start bei Kramp: Dezember 2008, Stammdatenerfassung

Heute tätig als: Sales Support

Hobbies: Ich tanze sehr gerne, lese, fahre Ski und Inliner

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Beruflich möchte ich mich immer weiter entwickeln, Erfahrungen sammeln und mich neuen spannenden Aufgaben stellen. Meinen Handelsfachwirt habe ich schon absolviert; jetzt werde ich an einem Englischkurs teilnehmen, der von Kramp organisiert wird. Privat träume ich von einem Häuschen im Grünen und einer kleinen Familie.

Motto: Glück heißt nicht, das Beste von allem zu haben, sondern das Beste aus allem zu machen.

Dein Highlight bei Kramp: Die 60' Jahr Feier in Holland war wirklich super! Die Organisatoren haben hier tolles auf die Beine gestellt. Am interessantesten war es, Kollegen aus allen Ländern dabei zu haben. Eine tolle Chance, Kontakte zu knüpfen und sich kennenzulernen.

Welche(n) Kollegin/Kollegen sollen wir in der nächsten Ausgabe des Focus interviewen? Da ich in meinem Arbeitsalltag nicht mit Lagermitarbeitern in Kontakt komme, würde es mich freuen, in der nächsten Ausgabe einen Mitarbeiter aus dieser Abteilung näher kennenlernen zu können.



STECKBRIEF

Name: Frank Schruff
Alter: 45

Start bei Kramp: 1989 in der Logistik. Zwischen 1993 und 2010 in verschiedenen Bereichen (Vertrieb, Einkauf und Content-Team Varsseveld). Ab 2010 als Produktmanager tätig.

Heute tätig als: Assortment Manager seit Oktober 2013. Als Mitglied des Sales- und Marketing-Teams bin ich Schnittstelle zwischen Vertrieb und Produktmanagement. Zu meinen Aufgaben zählen beispielsweise die Sortimentsentwicklung und -pflege, Preisgestaltung, aber auch Marketingaktivitäten. Die Mitarbeit in den verschiedenen Bereichen macht meinen Job sehr abwechslungsreich und vielseitig.

Hobbies: Ich interessiere mich für Fußball – allerdings nicht mehr aktiv – und steige in jeder freien Minute auf das Rad. Zudem restauriere ich derzeit Stück für Stück einen Oldtimer-Schlepper der Marke Deutz. Das ist für mich ein schöner Ausgleich.

Berufliche und persönliche Ziele für die Zukunft: Im Laufe meines Berufslebens habe ich schon zahlreiche Herausforderungen angenommen. Ich lasse mich überraschen, was die Zukunft bringt. Das Geheimnis ist, immer für neue Dinge offen zu sein, dazulernen zu wollen und sich aktiv weiterzubilden. Privat steht Gesundheit für meine Familie und mich auf der Wunschliste ganz oben.

Mit Sachverstand Service optimieren

Frauen und Technik? Das passt!

Anpacken, ausprobieren und dazu lernen – wer mehr über seine Produkte weiß, ist auch erfolgreicher. Frauen müssen nicht länger zuhören, wenn Männer über Komponenten und Kraftstoffe fachsimpeln. Mit einem eigens auf sie zugeschnittenen Praxisseminar werden sie nun gezielt in Motoren der großen Marken Briggs & Stratton sowie Honda fit gemacht und können ab sofort mitreden.

Nur wer gut informiert ist, kann in Service, Verkauf und Reparaturannahme bei den überwiegend männlichen Kunden punkten. Frauen, die sich mit Motoren auskennen, wissen: Ihr Sachverstand fällt im Gespräch stärker auf und wirkt noch kompetenter als bei ihren Kollegen. Wer es lernen möchte, findet im neuen Seminarprogramm der Kramp Academy ein maßgeschneidertes Angebot: Die Motorenschulung exklusiv für Frauen.

„Der Vorteil einer rein weiblichen gegenüber einer gemischten Teilnehmergruppe liegt in der Offenheit“, weiß Trainer Ralf Neubauer. „Frauen zeigen untereinander weniger Scheu, fragen viel mehr und sprechen direkt an, was ihnen gegebenenfalls noch unklar ist. So entstehen Dialog und Miteinander, wodurch die Erfahrungen größere Wirkung bekommen.“

Nachhaltiger Lernerfolg durch gemeinsame Praxisarbeit

Der Lehrgang punktet durch seinen hohen Praxisbezug. Die Kenntnisse werden an verschiedenen Maschinen, vom kleinen Rasenmäher bis hin zum 25-PS-Aufsitzmäher,



Termine „Motorenschulung exklusiv für Frauen“:
7. Januar 2014 in Strullendorf, 14. Januar 2014 in Hamminkeln, 16. Januar 2014 in Torgau.

vermittelt. Die Teilnehmerinnen bekommen einen starken Bezug zu den Produkten und so auch zum Kerngeschäft ihres Betriebs, indem sie beispielsweise bei der Öl-, Zündungs- und Kraftstoffkontrolle oder bei der Wartung und Einstellung der Motoren aktiv mitarbeiten. Da sie diese neuen Erfahrungen gemeinsam machen, stellt sich der Lernerfolg in der Regel schneller ein und wirkt nachhaltiger als in gemischten Gruppen.

Nach den theoretischen Grundlagen, Übungen und Praxistipps widmet sich das Praxisseminar ganz konkret den drei Anwendungsbereichen Reparaturannahme, Ersatzteilsuche und Kaufentscheidung. Neben vielen neuen Kenntnissen erhalten die Teilnehmerinnen im Anschluss ein Zertifikat.

Der 1-Tageslehrgang umfasst acht Seminarstunden. Die nächsten Termine: 7. Januar 2014 in Strullendorf, 14. Januar 2014 in Hamminkeln und 16. Januar 2014 in Torgau.

Alle Details zum Seminar der Kramp Academy finden Sie unter www.kramp.com. Dort können Sie auch unsere aktuelle Schulungsbroschüre bestellen. Für Fragen steht Ihnen Schulungskordinatorin Klothilde Hübner gerne zur Verfügung unter **+49 (0)9543 / 4430-499** oder krampacademy.dach@kramp.com.



Fragen beantwortet, iPad gewonnen
 Teilebestellung noch leichter gemacht:
 Das gilt jetzt auch für die Firma Horn.
 Der Landmaschinenhändler aus Grafengehaig im Frankenwald hat an der Kramp Online-Kundenbefragung teilgenommen und ein attraktives iPad gewonnen. Kramp Fachberater Jochen Reinhardt (l.) freut sich mit Firmeninhaber Karl-Ernst Horn und dessen Frau Sonja bei der Übergabe des iPads.

RegioAgrar Bayern lädt Fachpublikum ein

Die Messe Augsburg öffnet vom 4. bis 6. Februar 2014 ihre Pforten für die vierte RegioAgrar Bayern. Auf der Landwirtschaftsmesse präsentieren Hersteller, Händler, Dienstleister, Fachverbände sowie wissenschaftliche Institute aus den Regionen Schwaben und Oberbayern ihre Produkte und Angebote. Zu den Themen gehören neben Tierzucht, Futtermittel und Saatgut auch Landmaschinen. Weitere Informationen unter www.macc.de/regio



Kennen Sie schon unsere Facebook-Seite?

Besuchen Sie uns unter www.facebook.com/KrampGmbH und schicken Sie uns eine Freundschaftsanfrage.



facebook.com/KrampGmbH



SOCIAL MEDIA BEI KRAMP – LIEFERUNG FREI HAUS

Agrar-Nachrichtenzentrale

Stets aktuell: Mit der Agrar Cockpit-App erhalten Sie wichtige Meldungen aus der Agrar-Welt. Zu den Themen gehören Tier- und Pflanzenproduktion, Agrartechnik und -wirtschaft, Bio-Landwirtschaft, Wald- und Forstwirtschaft, Umwelt, Energien u. v. m. Die kostenlose App ist kompatibel mit iPhone, iPad, iPod touch, Android sowie Windows Phone 8, 7.5 und 7. Stichwort: **Gratis App Agrar Cockpit.**



Wir gratulieren zur Neuer- oder Wiedereröffnung!

Übersichtlich, einladend, attraktiv - Folgende Kunden von uns haben sich dazu entschlossen, gemeinsam mit Kramp ihren individuellen und auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnittenen Shop zu gestalten:

- ZG in Stockach
- ZG in Mühlhausen-Ehingen
- ZG in Waldshut-Tiengen
- SDF Zentrum in Herbertingen
- Bäuerlein in Traisdorf
- Doormann & Kopplin in Lehnsan
- Landtechnik Alpenland in Sankt Gertraudi
- Jeding in Geboltskirchen
- Metrich in Saarburg

Grenzenloser Spielspaß

Unser aktueller Spielwaren-katalog 2013/2014 bietet eine riesige Auswahl an tollen Artikeln und lässt nicht nur Kinderherzen höher schlagen. Kinderfahrzeuge, Metallbaukästen und Puzzle-Sets sind nur eine kleine Auswahl. Fordern Sie unseren Katalog einfach an!





TOLLE HIGHLIGHTS FÜR GROSS UND KLEIN

Die Wenn Agrartechnik GmbH veranstaltete am 29.09. zum zweiten mal einen Kindererlebnistag. In Verbindung mit einem Tag der offenen Tür erwartete vor allem die kleinsten Besucher tolle Highlights. Neben vielen Attraktionen, wie Hüpfburg, Kinderschminken, einem Malwettbewerb und Gewinnspielen gab es einen Traktor-Parcour mit Führerscheinausgabe. Tagesangebote rund um die Landwirtschaft, Holz und Garten erfreuten auch die Erwachsenen.

Zuwachs bei Kramp

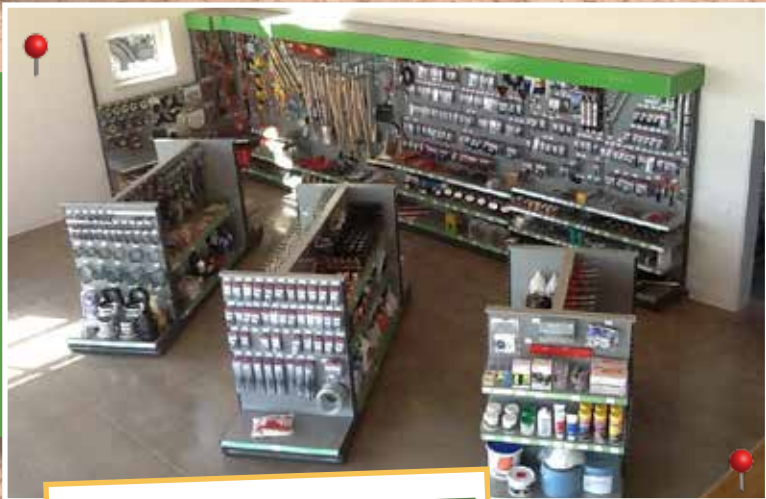
Am 1. September begrüßte Kramp in Strullendorf neun neue Auszubildende. Nicht nur die Marketingabteilung durfte sich über Nachwuchs freuen. Auch Ausbildungsberufe in den Bereichen Groß- und Außenhandel, Landmaschinenmechanik und Logistik sind bei den jungen Leuten sehr gefragt. Die Azubis haben

sich entschieden, die ersten Schritte im Berufsleben mit Kramp zu gehen.



65 Jahre Anton Hülsken GmbH & Co. KG

Die Firma Anton Hülsken Land- und Gartentechnik feierte Mitte September ihr 65-jähriges Bestehen. Anlässlich dieses Ereignisses lud das Unternehmen seine Gäste zu einer großen Ausstellung mit landwirtschaftlichen Maschinen und einer anschließenden Feier in der festlich dekorierten Ausstellungshalle ein.



LHO Lagerhaus Flintsbach
Silbernes Firmenjubiläum beim LHO Lagerhaus Flintsbach. Seit 25 ereignisreichen Jahren engagiert das moderne Familienunternehmen sich Tag für Tag für die Zufriedenheit seiner Kunden.



Wir wünschen Ihnen ein schönes Weihnachtsfest und einen guten Start in das Jahr 2014!

Bilderrätsel

Lombardei macht Laune



Seien Sie live dabei, wenn der Stilfser Pass in Italien eröffnet wird*, organisiert von **KÖNIG, dem Spezialisten für professionelle Schneeketten**. Neben einem tollem Programm inklusive Werksbesichtigung bei KÖNIG, logieren Sie im luxuriösen 5-Sterne Hotel „Bagni Nuovi“ in Bormio (Lombardei) mit attraktiven Wellness Einrichtungen und erlesenen Gaumen-freuden. Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir 3 unvergessliche Tage (2 Übernachtungen) für zwei Personen.

Machen Sie mit und finden Sie die 4 Fehler im unteren Bild.

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!

*Die Eröffnung des Stilfser Pass findet in der Woche vom 5. bis 10. Mai 2014 statt. Der genaue Tag kann witterungsbedingt erst Ende März 2014 festgelegt werden. Der Gewinner des Preisrätsels wird umgehend von Kramp benachrichtigt und über den genauen Programmablauf informiert. An- und Abreisekosten sind nicht im Preis enthalten. **Einsendeschluss für das Gewinnspiel ist der 20.01.2014 (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.

Drehpflug EM in Bad Rothenfelde

Herzlichen Glückwunsch!

Starke Traktoren und schnittige Pflüge trösteten den Gewinner unseres Preisrätsels aus Focus 02/13, Christoph Peveling von der Fa. Peveling in Rhede, über den Dauerregen hinweg und machten die Drehpflug-EM in Bad Rothenfelde zum unvergesslichen Erlebnis. Der im Focus dargestellte Bildausschnitt ließ mehrere Möglichkeiten zu: **Pneumatikfitting, Pneumatiksteckverschraubung oder pneumatisches Druckregel-Ventil.**



IMPRESSUM

Herausgeber:

Kramp GmbH Strullendorf
Siemensstr. 1
96129 Strullendorf

Redaktion und Grafik:

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

Fotos: Anton Hülsken GmbH (1), Appstore (1), Grote (1), Kramp (45), LHO Lagerhaus Flintsbach (1), Meastep (1), Shutterstock (9), VOSS (3), Wenn Agrartechnik (1)





Wir wünschen
 ein frohes
 Weihnachtsfest!



KRA FOCUS 0413 DE