

Das Branchenmagazin von Kramp

Focus



SEITE **06**

Unternehmenserfolg made in Switzerland

Die Ernst Baumgartner AG ist My PartsPartner

SEITE **12**

Anheben ohne abzuheben

Frontlader von STOLL sind weltweit im Einsatz

SEITE **15**

Bei Anruf: Service!

Mit der richtigen Durchwahl direkt zum Experten

No Business without E-Business
Außergewöhnliche Serviceleistungen rund
um das Ersatzteilmanagement



Focus: „Think global, act local“

Vor Ihnen liegt eine neue überarbeitete Ausgabe des Kramp Focus. Bei unseren deutschsprachigen Kunden ist der Focus bereits bekannt. Mit dieser Ausgabe hat unser Kundenmagazin aber neue Inhalte und auch ein neues Aussehen bekommen. In den Niederlanden und in Belgien ersetzt der Focus „Kramp Trends“. Für französische und englische Kunden erscheint der Focus zum ersten Mal. Ab sofort erhalten also unsere Kunden in Europa alle zwei Monate das gleiche Magazin.

Weshalb? Kramp ist mit der Zeit immer internationaler geworden. Außerdem wird im Unternehmen nach dem Prinzip „Think global, act local“ gearbeitet. Das bedeutet, dass wir jederzeit international denken, aber trotzdem immer in der Nähe unserer Kunden sein möchten. Deswegen besitzen wir in jedem Land bzw. jeder Region ein Vertriebsbüro – insgesamt sind es 16 Niederlassungen. Unsere Mitarbeiter vor Ort sprechen Ihre Sprache und in den meisten Fällen sogar Ihren Dialekt. Sie stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite und zwar genau so, wie es unser Slogan „Kramp. So geht einfach!“ verspricht.

Der neue Focus erscheint sechs Mal im Jahr. Die Inhalte sind eine attraktive Kombination aus internationalen Entwicklungen sowie regionalen Neuigkeiten. Also: „Think global, act local“! Wir hoffen, dass Sie von dem Wissen, das wir mit Ihnen teilen, profitieren, und dass die Inhalte Sie inspirieren. Wenn Sie Tipps oder Anregungen für uns haben, schreiben Sie an die Focus Redaktion. Die Adresse finden Sie auf Seite 19. Viel Spaß beim Lesen des Focus. Jetzt und in Zukunft!

Eddie Perdok
Direktor Kramp Gruppe

INHALT

- 3 News**
Produktneuheiten und Marktinformationen
- 4 Thema**
Moderne Agrarelektronik ist effizient und zeitsparend.
- 6 Kundenporträt**
Die Ernst Baumgartner AG setzt auf das My PartsPartner-Konzept.
- 8 Im Focus**
Kramp bietet außergewöhnliche Serviceleistungen durch modernes E-Business.
- 12 Lieferantenporträt**
STOLL-Frontlader sind weltweit im Einsatz.
- 13 Academy**
Schulung: Innovative Motorentechnologie für benzinbetriebene Rasenmäher
- 14 Engagement**
Jianderfonds hilft Menschen in Indien und auf Sri Lanka.
- 15 So geht einfach**
Verbesserter Telefonservice durch intelligentes Direkt-Durchwahlsystem
- 16 Markt**
Für 2011 herrscht in der Landwirtschaft vorsichtiger Optimismus.
- 17 Know-how**
Artikelsuche leicht gemacht!
- 18 Event**
SIMA Paris vom 20. bis zum 24. Februar 2011
- 18 Mosaik**
Nährisches Treiben in Europa
- 19 Gewinnspiel**
Werden Sie Webshop-Rechenkönig!



Traktorenmarkt Deutschland 2010

John Deere hat die Nase vorn

John Deere hat das traditionelle Kopf-an-Kopf-Rennen mit Fendt, um die Führung auf dem deutschen Traktorenmarkt im Jahr 2010 für sich entschieden. Das Unternehmen aus Bruchsal beendete das Jahr mit 19,7 Prozent Marktanteilen, der Wettbewerber aus Marktoberdorf folgt mit 16,5 Prozent. John Deere hat damit im vergangenen Jahrzehnt immer die Nase vorn gehabt. In den 90er-Jahren des 20. Jahrhunderts hatte stets Fendt geführt. John Deere verkauft auch Traktoren unter 50 PS. Da Fendt in diesem Segment nicht vertreten ist, erzielt John Deere das bessere Gesamtergebnis. Betrachtet man nur die Traktorenklasse über 50 PS sind die Rollen vertauscht. Hier führt Fendt mit 20,5 Prozent Marktanteilen, John Deere liegt knapp unter 20 Prozent. In der Klasse über 200 PS hat Fendt nach eigenen Angaben einen Marktanteil von 33,9 Prozent.

Marktanteile in Deutschland über alle Klassen (%)					
	2010	2009		2010	2009
John Deere	19,7	19,3	New Holland	6,7	5,8
Fendt	16,5	17,2	Kubota	4,5	3,3
Deutz-Fahr	10,8	10,6	Massey Ferguson	3,7	4,0
Case IH / STEYR	9,1	9,6	Iseki	3,6	2,6
Claas	7,3	7,8	SLH	2,5	3,0

Verkaufte Gesamtstückzahl: 28.587 (2010), 29.464 (2009)

..... Weitere Produkte von BAHCO auf www.kramp.com

EuroLandträger von Vetter

Verkröpfte Zinken

Für den EuroLandträger EL12 von Vetter in den Breiten 1.200 mm bzw. 1.500 mm und Traglasten von wahlweise 1.500 kg bis zu 2.500 kg (Art.-Nr. FT3150 bis 3190) hat Kramp eine Produktneuheit im Sortiment: verkröpfte (gebogene) Zinken. Durch die speziell geschmiedete Konstruktion bieten diese Zinken dem Fahrer einen direkten Blick auf die Gabelspitze. Das Manövrieren an der Palette wird damit erheblich vereinfacht.



Technische Daten

Art.-Nr. FT3045GR / FT3045GL (Querschnitt 80 x 40 mm, Blattlänge 1.200 mm, Aufnahme ISO2A, Tragf. 2.000 kg / Paar LSP 500 mm)

Art.-Nr. FT3046GR / FT3046G (Querschnitt 100 x 40mm, Blattlänge 1.200 mm, Aufnahme ISO2A, Tragf. 2.500 kg / Paar LSP 500 mm)

..... Weitere Produkte unter dem Stichwort Palettengabel auf www.kramp.com

Mobiles Saturn Filteraggregat

Ölreinheit ist wichtig

Das mobile Saturn Filteraggregat (Art.-Nr. MFA030A10230), ist für die vorbeugende Wartung von Fluidsystemen vor Ort vorgesehen. Anwendungen: Pumpen und Filtern von Mineralölen, Auffüllen von Öltanks und Aggregaten, Reinigung von Öltanks, Ölregenerierung.



Mit insgesamt nur 25 kg Gewicht zeichnet sich das mobile Filteraggregat durch eine stabile Ausführung sowie eine hervorragende Standfestigkeit ohne Kippgefahr aus. Die praktische Schlauchhalterung, eine genaue Verschmutzungsanzeige sowie die herausnehmbare Wanne sind weitere Produktfeatures. Technisch überzeugt das Gerät mit einer Durchflussmenge von 30 l/min sowie einer Filterfeinheit von 10 µm und ist für Flüssigkeitstemperaturen bis zu 80° C einsetzbar. Vorteile mit dem mobilen Filteraggregat: Maschinen mit Öltank zeigen deutlich weniger Störungen und Verschleißerscheinungen. Durch eine längere Ölstandzeit sowie die Verlängerung der Wartungsintervalle werden zudem Kosten gespart.

..... Mehr unter dem Stichwort Filteraggregat auf www.kramp.com

USA Caterpillar will mit dem Kauf des Bergbauspezialisten Bucyrus für 8,6 Milliarden Dollar die größte Übernahme der Firmengeschichte tätigen.

USA Der Aktienkurs von John Deere hat sich von 38 Dollar zu Beginn des vergangenen Jahres auf 61 Dollar Ende Dezember erhöht. Die Aktie von Case New Holland stieg im selben Zeitraum von 17 auf 35 Dollar. Die Aktie von Agco entwickelte sich von 21 Dollar nach einem empfindlichen Einbruch im Sommer auf 36 Dollar.

F Massey Ferguson feierte das 50-jährige Bestehen seiner Fabrik im französischen Beauvais. Am 22. November 1960 rollte dort der erste Traktor mit der Bezeichnung MF vom Band. Seither wurden in Beauvais 820.000 Traktoren hergestellt.

F Die Produktion in Beauvais beläuft sich derzeit auf 82 Traktoren pro Tag. In der Fabrik sind 2.200 Mitarbeiter beschäftigt. In den letzten fünf Jahren investierte Agco 65 Millionen Euro in den französischen Standort. 85 % der Produktion werden in mehr als 140 Länder exportiert.

F Der französische Traktorenmarkt (inkl. Spezialtraktoren und Teleskoplader) verringerte sich im Vergleich zu 2009 um 21,2 % auf 31.312 Einheiten. Bei den Standardtraktoren gab es einen Rückgang von 22,3 % auf 22.003 Exemplare.

NL Der niederländische Traktorenmarkt stagnierte 2010 ebenso wie 2009 bei weit unter 3.000 verkauften Einheiten. 2007 und 2008 waren noch 3.801 bzw. 4.029 Traktoren verkauft worden.

I Same Deutz-Fahr hat ein großes Paket seines Aktienanteils an die Deutz AG verkauft. Zuvor war SDF noch zu 45 % Anteilseigner des Kölner Motorenherstellers, jetzt ist dieser Anteil auf 25 % gesunken.

NL New Holland ist die beliebteste Traktorenmarke bei niederländischen Landmaschinenführern. Das geht aus einer von Agridirect durchgeführten Untersuchung hervor: 27,4 % der 1.700 Befragten gaben NH als erste Marke an. John Deere steht mit 21,6 % an zweiter Stelle, an dritter Stelle folgt Fendt.

D Bei Claas ist der Umsatz im vergangenen Jahr (2.475 Milliarden Euro) im Vergleich zu 2009 um 14,7 % gesunken. Das Bruttoergebnis vom Umsatz verringerte sich um 11 % auf 580 Millionen Euro. Der europäische Markt war rückläufig, während der südamerikanische Markt stark anzog.

NL Die niederländisch-deutsche Handelskammer erwartet ein positives Jahr für die deutsche Wirtschaft, allerdings mit einer leichten Abschwächung gegenüber dem Vorjahr. Das Jahr 2010 übertraf die Erwartungen mit einem Wachstum von 3,8 %.

NL Koop van der Wal feiert am 11. Februar sein 75-jähriges Bestehen. Das Unternehmen in Bant beschäftigt 12 Mitarbeiter und spielt in Europa eine führende Rolle beim Handel mit gebrauchten Traktoren.

D Kramp hieß Ende vergangenen Jahres bei seinen Tagen der offenen Tür in Strullendorf gut 5.000 Besucher willkommen. Das dortige Zentrallager mit einer Bodenfläche von 30.000 m² verfügt über 1.500 m Fließbandlänge. 95 Zulieferer von Kramp präsentierten an eigenen Ständen ihre Produkte.

D Bernd Scherer, Geschäftsführer von VDMA Landtechnik, geht davon aus, dass sich die Stau-problematik rund um den Demopark in Eisenach vom 26. bis 28. Juni dieses Jahres durch ein grundlegend neues Verkehrskonzept lösen lässt.

AT Das V2V-Steuersystem von Case IH wurde im Vorfeld der SIMA mit einer Goldmedaille ausgezeichnet. Das System zur Synchronisation zweier Fahrzeuge sorgt dafür, dass der Mähdrescher Position und Geschwindigkeit des neben ihm fahrenden Traktors samt Anhänger beeinflussen kann.

AT Case IH wurde ebenfalls im Vorfeld der SIMA auch für den stufenlosen Zapfwellenantrieb ausgezeichnet. Dabei verfügt die Zapfwelle über ein eigenes stufenloses Getriebe, sodass sich die Zapfwelendrehzahl unabhängig von der Motordrehzahl und der Fahrgeschwindigkeit variieren lässt.

D Die Geräteträger C250 und C270 von Holder mit einer Motorleistung von 37 kW (50 PS) bzw. 49 kW (67 PS) verfügen über eine Knicklenkung und eine unabhängige Radfederung. Außerdem erreichen sie eine hohe Transportgeschwindigkeit.

D Der Stihl-Katalog 2011 ist ab sofort erhältlich und umfasst 290 Seiten. Neu darin sind die akkubetriebenen Heckenscheren, Blasgeräte, Motorsensen und Motorsägen. Ebenfalls neu ist die Motorsäge MS 241 C-M mit elektronischer Motorregelung.

F Der Platinum-Frontlader von Sigma4 zeichnet sich durch eine elektronische Bedienung und damit außerordentliche Präzision aus. Sigma4 baut Frontlader für alle Marken und ist in Italien die Hausmarke der Firmengruppe Same Deutz-Fahr.

D Der FXScopic von Sauerburger erreicht mit der Bereifung 15/55 R17 eine Höhe von 1,97 m und eine Breite von 1,55 m. Die maximale Hubhöhe beträgt 5,60 m. Der Teleskoplader mit Allradantrieb wiegt 3.350 kg und hat eine maximale Nutzlast von 2 t. Kraftquelle ist ein 4-Zylinder-Turbomotor von Perkins mit 45 kW (61 PS).

GB Der Teleskoplader TM220 von JCB erreicht eine Hubhöhe von 4,5 m und eine Tragfähigkeit von 2,2 Tonnen. Der knickgelenkte TM220 wiegt 6 Tonnen und bringt es auf eine Motorleistung von 56 kW (75 PS). Ein Schnellgetriebe mit einer Spitzengeschwindigkeit von 40 km/h ist optional erhältlich.

D Das automatische Hybridschmiersystem von Beka Lubrication verfügt über nur eine einzige Pumpe, mit der gleichzeitig Fett und Öl gefördert werden können. Der Preis der Basisausführung liegt zwischen 600 und 1.500 Euro.

S Der vielseitig einsetzbare Baggerlader von Huddig verfügt über einen Motor von Cummins mit 115 kW, Knicklenkung und stufenlosem hydrostatischem Getriebe von ZF. Dieses schwedische Kombifahrzeug kann optional komplett über eine Funkfernsteuerung bedient werden.

D Teure Reifen sind leistungsfähiger als preisgünstige Reifen desselben Herstellers – so das Ergebnis einer Untersuchung, die das deutsche Agrarmagazin DLZ an vier verschiedenen Typen von Traktorreifen der Marke Michelin durchgeführt hat.

S Trelleborg hat für Traktoren bis 500 PS eine besonders starke Variante seines Reifenmodells TM900 entwickelt. Der 900/60R42 High Power bietet auch bei niedrigem Reifendruck außergewöhnliche Leistungen.

NL Veenhuis wird seine Gülletechnik in Deutschland und Österreich über Kverneland vertreiben. Der Name des norwegischen Herstellers wird dabei unter den Namen von Veenhuis gesetzt. Kverneland geht davon aus, binnen drei Jahren mit Veenhuis einen Absatzanteil von 10 % zu erzielen.

I Mascar bringt eine neue Rundballenpresse mit variabler Kammer unter der Bezeichnung „Monster“ auf den Markt. Der Typ 770 fertigt Ballen mit einem Durchmesser von 80 bis 170 cm. Der Pick-up ist 195 cm breit (optional 225 cm). Es müssen maximal 15 Messer angebracht werden.



Moderne Agrarelektronik

Immer in der richtigen Spur



Effizient und zeitsparend arbeiten, Überlappungen und Fehlstellen vermeiden, Pflanzenschutzmittel und Dünger optimal einsetzen: Bei der Feldarbeit leisten GPS Parallelfahrssysteme wertvolle Dienste. Sie unterstützen oder übernehmen mit Hilfe der Satellitenortung die Lenkarbeit, bestimmen exakt die Position und das Ziel des Schleppers im Raum und steuern das Fahrzeug.

Hochmoderne Positionierungs- und Steuerungslösungen bringen viele Vorteile für die landwirtschaftliche Nutzung und minimieren die variablen Kosten erheblich. So werden Überlappungen beim Anschlussfahren deutlich reduziert. Dies führt zu einer höheren Flächenleistung, weniger Treibstoffverbrauch und einem geringen Bedarf an Saatgut, Kalk sowie Düngemittel wie z. B. mineralischem Stickstoff. Auch die Wendevorgänge werden optimiert, wodurch ebenfalls Zeit und Treibstoff gespart wird. Des Weiteren ermöglichen die GPS Parallelfahrssysteme eine Entlastung des Fahrers bei der Lenkarbeit bei zunehmender Genauigkeit der Arbeiten. Und schließlich sind auch präzise Fahrten bei Nacht oder schlechter Sicht kein Problem mehr, so dass die nutzbare Feldarbeitszeit ausgedehnt werden kann.

Spurführungssysteme für jeden Anspruch

Zu den weltweit führenden GPS Parallelfahrssystemen gehören die Produkte von TOPCON Precision Agriculture. Ob beim Säen und Pflanzen, in der Wachstumsphase, bei der Ernte oder bei der Planung und Dokumentation: Die Spurführungssysteme von TOPCON kommen während des gesamten landwirtschaftlichen Betriebszyklus



Die elektrische Steuerung AES-25 ist uneingeschränkt mit dem TOPCON System 150 kompatibel und hält den Traktor automatisch in der vorgegebenen Spur.

zum Einsatz. Das Unternehmen hat dabei für jeden Anspruch die richtige Lösung. Zu den manuellen Spurführungssystemen gehören zum Beispiel TOPCON System 100 und TOPCON System 110. Sie greifen nicht aktiv in die Steuerung ein. Vielmehr zeigen sie dem Fahrer über Anzeigergeräte (5.7"-Monitor und abnehmbarer Lichtbalken) die Fahrspur und verlangen Lenkkorrekturen von Hand. Eine einfache Montage, die serienmäßige Ausstattung mit vier verschiedenen Führungsmodi (Gerade, Kurve, Kreis und letzte Spur) sowie Genauigkeiten von 10 bis 15 cm mit EGNOS-Korrektur zeichnen diese Parallelfahrssysteme aus.

Maximum an Genauigkeit: TOPCON System 150

Wer Wert auf höhere Genauigkeiten legt, der wird sich für ein automatisches Spurführungssystem wie das TOPCON System 150 entscheiden. Der Clou ist die elektrische Steuerung AES-25, die uneingeschränkt mit dem TOPCON System 150 kompatibel ist. Dieses technologisch hochmoderne Lenksystem hält den Traktor automatisch in der vorgegebenen Spur – und das mit verschiedenen Genauigkeitsoptionen bis hin zu zwei Zentimetern. Außer beim Wenden muss der Fahrer nicht mehr in die Lenkung eingreifen und kann sich ganz auf seine Maschinen konzentrieren. Das AES-25 bietet aber nicht nur eine präzise Kontrolle auf dem Feld, sondern stellt auch eine hervorragende Alternative zu herkömmlichen hydraulischen Lenksystemen dar. Der Motor gibt ein hohes Drehmoment ab und besticht durch sein ruhiges Laufverhalten. Wenn der Schlepper bereits mit einem hydraulischen Lenksystem vorgerüstet ist, kann man dieses auch mit dem System 150 ansteuern.

Das tragbare und federleichte TOPCON System 150 kann zudem problemlos von einem Fahrzeug in ein anderes umgebaut werden und auch das AES-25 ist kinderleicht auf einen anderen Schlepper umsteckbar. Darüber hinaus bietet das GPS Parallelfahrssystem viele weitere Vorteile wie verschiedene Führungsmodi, Neigungskompensationen, eine integrierte Wasserwaage für Hanglagen, Rückwärtsbetrieb und Kartierungen auf dem Monitor. Mit der optionalen Teilbreitenschaltung ASC-10 schaltet TOPCON 150, wie auch schon das System 110, außerdem automatisch eine bis zehn Teilbreiten ein und aus, wenn schon bearbeitete Flächen überfahren werden. Um einer Vielzahl von Anwendungen gerecht werden zu können, bietet das TOPCON System 150 zudem eine Auswahl an Einstellungsoptionen für alle marktüblichen Fahrzeuge und Spritzgeräte.

Voller Empfang

Auch beim Satellitenempfang kann man sich auf TOPCON verlassen. Mit seinem voll integrierten Lenkkreis einschließlich Trägheitsführung ermöglicht der weltweit erste Paradigm-G3-Chip heute schon den Signalempfang der Satelliten-Positionierungssysteme GPS und GLONASS sowie nach dessen Fertigstellung den Signalempfang von GALILEO. Für das exakte Parallelfahren sorgen darüber hinaus Korrekturdienste, die sich im Antennen- und Empfängertypus, in der Übertragungsart und in der erzielbaren Positionsgenauigkeit unterscheiden. Die TOPCON Systeme unterstützen den satellitenbasierten Korrekturdienst EGNOS. Alternativen hierzu sind OMNISTAR und RTK.

.....TOPCON und andere Parallelfahrssysteme unter www.kramp.com

Ernst Baumgartner AG in Dieterswil / Schweiz

Unternehmenserfolg made in Switzerland

„Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht die Ware!“ Seit mehr als fünf Jahrzehnten arbeitet man bei der Ernst Baumgartner AG im schweizerischen Dieterswil nach dieser Philosophie. Und das mit großem Erfolg. Ob beim Handel mit modernen Maschinen und Ersatzteilen namhafter Hersteller, beim Maschinen- und Werkzeugbau oder beim umfassenden Wartungs- und Reparaturservice in den eigenen Werkstätten: Kunden können auf die Fachkompetenz des Unternehmens, in allen Fragen rund um die Land- und Kommunaltechnik, vertrauen.



In der Ernst Baumgartner AG – ihren Kunden auch bestens als „Baumi“ bekannt – wurden Pioniergeist und Innovationsfreude seit jeher groß geschrieben. So ist es kein Wunder, dass Geschäftsinhaber Urs Baumgartner schon früh viel Interesse am My PartsPartner-Konzept von Kramp zeigte. Vor zwei Jahren hatte Walter Schatzmann, Kramp Verkaufsleiter für die Schweiz, dem engagierten Unternehmer von der Fachhändler-Initiative berichtet. Die Reaktion von Urs Baumgartner: „Wenn das Konzept in der Schweiz erhältlich ist, will ich es auch.“ Im Oktober 2010 ging dann der Wunsch in Erfüllung.

Überzeugt vom MyPartsPartner-Konzept

Wenn Urs Baumgartner Entscheidungen trifft, dann werden keine halben Sachen, sondern Nägel mit Köpfen gemacht. Das gilt auch in Bezug auf das My PartsPartner-Konzept. Einen Shop für die Kunden mit einer Auswahl an Forstartikeln, Zubehör, Kleingeräten, Bekleidung etc. gibt es auf dem Unternehmensgelände in Dieterswil bereits seit 1994. Durch die Umwandlung des Baumi-Shops zum My PartsPartner-Shop wurde das Sortiment deutlich ausgebaut. Auf 120 Quadratmetern finden Kunden jetzt eine große Auswahl an Markenartikeln aus den Bereichen Fahrzeug-, Land- und Kommunaltechnik sowie Forst- und Gartenwirtschaft. Noch mehr Service bietet die Ernst Baumgartner AG ihren Kunden durch den My PartsPartner-Webshop, der den bisherigen Baumi-Webshop auf der Unternehmenswebsite www.baumi.com ersetzt. Mit 150.000 Artikeln ist der My PartsPartner-Webshop das größte Landtechnikteile-Portal Europas. Die Registrierung für den Webshop ist einfach und kostenlos. Das Shop-System selbst überzeugt durch einfache Handhabung und viele intelligente Funktionen. Urs Baumgartner ist vom My PartsPartner-Webshop begeistert: „Eine super Sache für unsere Kunden.“

Sieben Tage die Woche können sie ihre Bestellung bequem vom heimischen PC aus aufgeben und die Ware dann bei uns abholen. Durch den zuverlässigen und schnellen Lieferservice von Kramp ist die bestellte Ware zudem sehr schnell vor Ort.“

Baumi – die Unternehmensgeschichte

In Dieterswil hat auf 20 Quadratmetern alles angefangen. Hier eröffnet Ernst Baumgartner 1957 eine mechanische Werkstatt und beginnt, Werkzeuge für die Industrie zu fertigen. Bereits ein Jahr später wird die Werkstatt erweitert, der erste Traktor verkauft, und ein Lehrling beginnt seine Ausbildung.

Seitdem ist bei der heutigen Ernst Baumgartner AG viel passiert. Werkzeug- und Maschinenbau, Handel und Reparaturservice werden kontinuierlich ausgebaut, Maschinenpark und Einrichtungen werden laufend dem neuesten Stand angepasst. 1977 steigt der älteste Sohn Hans ins Familienunternehmen ein, sein jüngerer Bruder Urs folgt 1985. 1989 wird das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und wächst auch in den 1990er-Jahren weiter: Im Gewerbegebiet Lätti bei Münchenbuchsee entsteht ein Neubau für den Unternehmensbereich Maschinenbau und eine Lagerhalle für Land- und Kommunalmaschinen. In Dieterswil wird der Baumi-Shop eröffnet. Im neuen Jahrtausend setzt Baumi weitere wichtige Meilensteine in der Unternehmensgeschichte, z. B. 2002 mit der Eröffnung der Filiale in Wimmis, 2006 mit der Gründung der Baumgartner Maschinenbau AG und 2008 mit der Inbetriebnahme eines modernen Bremsprüfstands.

Heute sind für die Ernst Baumgartner AG an den Standorten Dieterswil, Wimmis sowie bei der Baumgartner Maschinenbau AG Lätti insgesamt mehr als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.



**Qualität ist,
wenn der Kunde
zurückkommt und
nicht die Ware!**

Urs Baumgartner
Geschäftsführer



..... Mehr zur Fachhändlerinitiative unter www.mypartspartner.de

Moderne Ersatzteillogistik

No Business without E-Business



Die Erweiterung des Kramp Webshop-Produktsortiments wird konsequent vorangetrieben.

Vom Online-Shop über Katalogsysteme bis hin zur elektronischen Abwicklung von Beschaffungs-, Vertriebs- und Logistikprozessen: Immer mehr Unternehmen nutzen die Chancen, die sich ihnen durch modernes E-Business bieten. Reduzierte Kosten durch automatisierte Warenbestellungen, die Erschließung neuer Märkte oder die Steigerung der Kundenzufriedenheit sind nur ein paar Beispiele.

Auch bei Kramp genießt der elektronische Geschäftsverkehr einen großen Stellenwert. „Mit unseren E-Business-Lösungen bieten wir Fachhändlern, Lieferanten und Geschäftspartnern außergewöhnliche Serviceleistungen rund um das gesamte Ersatzteilmanagement, getreu unserem Motto ‚Kramp – So geht einfach‘“, erklärt Gerben Peet, E-Business Manager bei Kramp.

Einzigartig: der Kramp Webshop

Herzstück des E-Business-Modells ist bei Kramp die Website www.kramp.com. Hier stehen für Kunden nicht nur die aktuellen Branchen- und Produktinformationen sowie Neuigkeiten aus dem Hause Kramp zur Verfügung. Es ist vor allem das moderne Webshopsystem, das sich durch seine Konzeption und seine vielen intelligenten Funktionen deutlich vom Wettbewerb abhebt. 2001 führte Kramp den Webshop ein und hat ihn seitdem stetig erweitert und verbessert. Heute können Kunden aus mehr als 10 europäischen Ländern die komfortable Onlinebestellung für Ersatzteile nutzen. 300.000 Produkte aller namhaften Hersteller sind mit ausführlichen Beschreibungen und technischen Daten hinterlegt. Die Kramp Website mit dem integrierten Webshop steht bisher in acht verschiedenen Sprachen zur Verfügung.

Attraktive Self-Service-Tools

24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche können Kunden auf den Kramp Webshop zugreifen. Die Resonanz ist groß. Fast 80 Prozent aller Kundenbestellungen erreichen Kramp mittlerweile online. Mehr als 13.000 registrierte Kunden loggen sich täglich ein. In der Spitze erreichen Kramp pro Tag mehr als 60.000 Auftragszeilen über den Webshop. Die Online-Bestellung ist dabei übersichtlich aufgebaut und einfach zu handhaben. Bis zu 999 Artikel können innerhalb einer Bestellung gleichzeitig geordert werden, bis zu 20 Artikel werden zusammengefasst und seitenweise angezeigt. Kunden können zudem beliebig viele Favoritenlisten anlegen.

Die hohe Frequenz des Kramp Webshops liegt aber nicht allein am einfachen Bestellvorgang. Darüber hinaus machen viele Self-Service-Tools, die in dieser Form – verglichen mit anderen Webshopmodellen – einzigartig sind, das Produktportal so attraktiv für Kunden. Angaben über Brutto- und Nettopreise, genaue Informationen über die Verfügbarkeit und die voraussichtliche Lieferzeit von Artikeln sowie aktuelle und zurückliegende Lieferschein-Details können jederzeit online eingesehen werden. Lieferscheine und Rechnungen stehen zudem im PDF-Format als Download zur Verfügung, und Rücksendungen können online beauftragt werden.



Effizienz dank EDI

Auch für die Fachhändler von Kramp gilt: Der Austausch von Produktinformationen, Preisen, Artikelnummern und Bestellungen mit ihren Lieferanten erfolgt am schnellsten und effizientesten über die eigenen Warenwirtschaftssysteme. Die Qualität des Informationsaustauschs entscheidet dabei über die Optimierung der Lieferkette. Kramp hat für seine Kunden auch im Bereich des Electronic Data Interchange (EDI) die passenden Lösungen parat.

Qualifizierte IT-Experten von Kramp haben Schnittstellen entwickelt, die die Verknüpfung mit vielen marktüblichen Betriebssystemen ermöglichen. Für die Kunden ein großer Vorteil, denn Bestellungen – zum Beispiel über Scan-to-Order – können so ohne doppelten Arbeitsaufwand sowohl zu Kramp als auch in das eigene Warenwirtschaftssystem eingelesen werden. „Wir sind außerdem schon seit Jahren in der Lage, Bestellungen über die Betriebssysteme unserer Kunden entgegenzunehmen. Eine Bestätigungsmail für den Absender wird automatisch generiert“, ergänzt Gerben Peet.

Gerben Peet
E-Business Manager



Innerhalb des Benutzerkontos können Kunden einfach und problemlos individuelle Benutzernamen und Passwörter für ihre Mitarbeiter vergeben. So können sich mehrere Personen gleichzeitig unter dem gleichen Benutzerkonto, aber mit eigenem Benutzernamen einloggen.

Erfolgreiche Pionierleistung: My PartsPartner

Dass Kramp im Bereich E-Business immer wieder Maßstäbe setzt und damit seine Geschäftspartner nachhaltig in puncto Umsatzsteigerung und Wettbewerbsfähigkeit unterstützt, beweist besonders eindrucksvoll die Fachhandelsinitiative My PartsPartner. 2009 gestartet, ist My PartsPartner ein effektives Instrument, mit dem Fachhändler ihren Kunden einen Top-Ersatzteilservice bieten können. Viele Unternehmen haben seitdem versucht, das Konzept zu kopieren, aber das Original My PartsPartner ist bis heute in puncto Funktionalität und Umfang unerreicht. Der Clou des Systems ist ein eigener Webshop, den Kramp registrierten Fachhändlern zur Verfügung stellt.

Integriert in die Website des Fachhändlers haben Endkunden über den Webshop Zugang zu über 150.000 Artikeln im größten Landtechnikteile-Portal Europas. Maschinenteile, Antriebs-, Elektro-, Ernte- und Bewässerungstechnik oder Bedarf für Hof und Feld wie Gummistiefel oder Verlängerungskabel: Der Endkunde bestellt bequem vom heimischen PC aus alles aus einer Hand beim Fachhändler seines Vertrauens und holt die bestellte Ware dort auch ab. Alternativ können die Fachhändler auch Kramp beauftragen, die Bestellungen an den Endkunden auszuliefern. Der My PartsPartner-Webshop ist nicht nur praktisch und einfach zu bedienen, sondern bietet dem Fachhändler die Möglichkeit, individuelle Elemente einzupflegen. Dazu gehören beispielsweise die Integration des Firmenlogos, eigene Texte auf der Startseite, Bilder oder Zusatzinformationen wie Links für Gebrauchtmachinenseiten auf die der Endkunde dann automatisch Zugriff hat.

Viele Vorteile mit Scan-to-Order

Neben dem elektronischen Webshop haben Fachhändler auch die Möglichkeit, einen My PartsPartner-Shop mit dem Sortiment ihrer Wahl in ihrem Unternehmen aufzustellen. Kramp unterstützt seine Partner dabei von der Planung über den Aufbau bis hin zur Nachbetreuung sowie mit vielen Marketingaktivitäten. Bei Nachbestellungen für den Shop können sich die Kunden auf ein weiteres, effizientes E-Business-Tool von Kramp verlassen: Scan-to-Order. Vor fünf Jahren hatte Kramp als erstes Unternehmen dieses intelligente Bestellsystem eingeführt.

Scan-to-Order ist sowohl für My PartsPartner-Shopkunden als auch Kunden mit einem großen Maschinenpark die ideale Lösung. Im Unternehmen des Fachhändlers wird jeder Artikel an seinem Lagerort mit einem Barcode versehen. Der Kunde selbst erhält ein handliches, einfach zu bedienendes Scangerät, mit dem er direkt am Lagerort die benötigten Produkte vom Etikett scannt und die Bestellung über den heimischen Computer an Kramp übermittelt. Sollten einmal neue Etiketten erforderlich sein, können Shop-Besitzer diese aus dem Kramp Webshop downloaden und bei sich im Unternehmen ausdrucken. Scan-to-Order hat neben der einfachen Handhabung weitere Vorteile. Das effiziente Bestellsystem arbeitet zuverlässig und sicher. Fehler, die bei der manuellen Eingabe von Artikelnummern auftreten können, gehören der Vergangenheit an. Änderungen lassen



sich sowohl beim Scanvorgang als auch nachträglich im Webshop vornehmen. Kosten für die Lagerhaltung werden minimiert, denn Scan-to-Order bietet die Möglichkeit, Standardbestellmengen im Voraus zu definieren. Für Kunden mit einem großen Maschinenpark bietet Kramp eine breite Palette an Maschinenersatzteilen, die schnell und unkompliziert über Scan-to-Order bestellt werden können. Standzeiten von Maschinen durch Reparaturen und Wartungen werden so auf ein Minimum reduziert.

E-Business wird ausgebaut

Ergänzt werden die vielfältigen E-Business-Angebote von Kramp durch zusätzliche Serviceleistungen. Mit einem gezielten E-Mail-Marketing werden Kunden immer aktuell über attraktive Angebote und interessante Veranstaltungen informiert. Die Kramp Academy bietet neben Produkt- und Marketingschulungen auch gezielt spezielle Webshop-Trainings an. Bestens geschulte Kramp Mitarbeiter stehen den Kunden jederzeit in allen Fragen rund um den elektronischen Geschäftsverkehr zur Verfügung. „Wir haben im Bereich E-Business in den letzten Jahren viel für unsere Kunden tun können. Ausruhen werden wir uns auf diesem Erfolg

allerdings nicht“, betont Gerben Peet. So gibt es bei Kramp jede Menge Pläne und Ideen, die kurz-, mittel- und langfristig realisiert werden. Die Umsetzung von weiteren länderspezifischen Webshops für Vertriebsgebiete in Süd- und Osteuropa hat dabei eine hohe Priorität. Erst vor kurzem ist der Webshop für Ungarn in der Landessprache online gegangen. Auch die Erweiterung des Kramp Webshop-Produktsortiments wird durch die Zusammenarbeit mit immer mehr Lieferanten konsequent vorangetrieben.

Des Weiteren arbeiten die IT-Spezialisten von Kramp an vielen neuen Webshop-Funktionen. In Kürze können Kunden bei Bedarf ihre Favoritenlisten und Warenkörbe mit Kollegen teilen. Außerdem werden neue bzw. auslaufende Artikel deutlich gekennzeichnet sein. Auch für das My

PartsPartner-Konzept wird es zukünftig Neuerungen geben, zum Beispiel eine überarbeitete Willkommenseite. „Das ist natürlich bei Weitem noch nicht alles, was Kramp für die Zukunft im Bereich E-Business plant. Über

alle Projekte und Innovationen werden wir unsere Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner wie gewohnt stets aktuell informieren, natürlich auch im Focus“, so Gerben Peet.

Mehr als 13.000 registrierte Kunden loggen sich täglich in den Kramp Webshop ein.

..... www.kramp.com

STOLL: Frontlader weltweit im Einsatz

Anheben ohne abzuheben

Seit mehr als 130 Jahren ist der Name STOLL ein Begriff in der Landtechnik. Gegründet 1878 als Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH in Luckenwalde bei Berlin, liegt der Sitz des Unternehmens seit 1946 in Lengede, südöstlich von Hannover. Vor gut elf Jahren übernahm die Freudendahl Invest A/S mit Sitz im dänischen Sønderborg das traditionsreiche Unternehmen.

Mit dem Einstieg der Skandinavier verabschiedete sich STOLL von der Produktion und Entwicklung der Zuckerrüben- und Kartoffelroder. Die Sparte Heumaschinen wurde an die Schwestergesellschaft JF-Stoll nach Dänemark verlagert. Dort werden inzwischen nicht nur Mähwerke, Zettwender und Schwader produziert, sondern auch Futtermischwagen und Feldhäcksler, die ebenfalls über das Vertriebssystem gehandelt werden.

Hochspezialisierter Marktführer

Die Verschlinkung des Portfolios erwies sich für den Standort Lengede als weitsichtige Entscheidung. Durch die freigegebenen Produktionskapazitäten konnte man sich nun vor Ort der Konstruktion und Weiterentwicklung der Frontlader widmen, die seit 1966 zum Produktspektrum gehören. Das Segment entwickelt sich zum echten Zugpferd, so dass STOLL trotz der angespannten wirtschaftlichen Marktsituation der zurückliegenden zwei Jahren seine Stellung am Markt behaupten und konsequent ausbauen konnte. Inzwischen ist das erfolgreiche Unternehmen Marktführer in Deutschland und drittgrößter Frontladerausstatter weltweit.

Standorte modernisiert

2009 wurde das Stammwerk in Lengede modernisiert und die Fertigungsabläufe weiter optimiert. Mit gut 300 Mitarbeitern werden am Standort die drei Produktlinien ProfiLine, EcoLine sowie CompactLine produziert.

Die Frontlader finden sich an den Traktoren namhafter Hersteller wie zum Beispiel Same Deutz-Fahr, New Holland, John Deere und Claas. Auch die umfangreichen Modernisierungsarbeiten am Produktionsstandort Slupsk in Polen – zwischen Stralsund und Danzig gelegen – sind inzwischen abgeschlossen. Dort werden sämtliche Arbeitswerkzeuge für die Frontlader gebaut, wie Schaufel, Dunggabel, Palettengabel oder Ballenspieß.

Kramp als kompetenter Partner

Um der wachsenden Nachfrage nicht nur nach neuen Frontladern, sondern auch nach Ersatzteilen für Geräte und Maschinen zur Grundfutteraufbereitung gerecht zu werden, hat die STOLL-Geschäftsleitung einen zuverlässigen Partner für Deutschland gesucht. Gefunden hat sie ihn in Ersatzteilspezialist Kramp, der ein umfangreiches Spektrum an hochwertigen STOLL-Produkten im Sortiment führt.

..... • Produkte von STOLL unter www.kramp.com



Kramp Schulung während der AL-KO Roadshow 2010

Spitzenmotoren für Rasenmäher

Ein Großhändler und zwei Hersteller: Von dieser einmaligen Veranstaltungs-Konstellation profitierten im Oktober 2010 mehr als 150 Teilnehmer. Die AL-KO Geräte GmbH hatte für ihre Gartentechnik-Fachhändler eine Roadshow organisiert, die in Brehna nahe Leipzig sowie in Marsdorf bei Dresden Station machte.

Wichtiger Bestandteil der AL-KO-Roadshow war die Präsentation von Ralf Neubauer, Kramp Verkaufsleiter Forst & Garten. Er informierte über das umfassende Dienstleistungsspektrum von Kramp und stellte im Rahmen der Kramp Academy zudem die neue Direct-Overhead-Valve (DOV®)-Technologie von BRIGGS & STRATTON vor. Diese innovative Motorentechnologie kommt in den benzinbetriebenen Rasenmähern von AL-KO zum Einsatz.

Fundierte Wissensvermittlung

Die AL-KO-Roadshow bewies einmal mehr, dass Kramp nicht nur eine erstklassige Ersatzteillogistik bietet. Mit der Kramp Academy ist das Unternehmen außerdem seit vielen Jahren in puncto Wissensvermittlung für seine Fachhändler da.

Die Schulungseinheit zu den neuen BRIGGS & STRATTON-Motoren war eine gelungene Mischung aus Theorie und Praxis. So informierte Ralf Neubauer ausführlich über die Eigenschaften der patentierten DOV®-Technologie. Sie sorgt dafür, dass sich die Motoren – im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten – durch ein höheres Drehmoment, einen angenehmeren Motorenklang, einen niedrigeren Lärmpegel sowie weniger Vibrationen auszeichnen.

„Bei beiden Schulungsterminen haben wir außerdem einen DOV®-Motor bis auf die letzte Schraube auseinander genommen. So konnten wir die Funktionen und Vorteile der neuen Motorentechnologie noch anschaulicher erklären sowie Tipps zur Fehlersuche und Wartung geben“, sagt Neubauer.

Die Fachhändler im Blick

Mit intelligenten Konzepten und technologischen Spitzenleistungen setzt AL-KO in vielen Bereichen Maßstäbe, zum Beispiel in der Luft- und Klimatechnik, der Fahrzeugtechnik oder der Kunststofftechnik. Auch in der Gartentechnik gehört AL-KO mit ihren Produkten zu den führenden Unternehmen in Europa. Ob Rasenmäher, Rasentraktoren oder Zubehör: Kunden können sich auf eine Top-Qualität verlassen. Die Zusammenarbeit mit BRIGGS & STRATTON, dem weltweit größten Hersteller von luftgekühlten Benzinmotoren für Gartengeräte, trägt dazu bei.

Kramp führt ein großes Originalteil-Sortiment beider Hersteller in seinem Lieferprogramm. Für Fachhändler bedeutet das eine große Unterstützung beim Ersatzteilmanagement. „Die Kunden müssen nicht mehr separat bei AL-KO und BRIGGS & STRATTON bestellen, sondern bekommen bei uns die Komponenten aus einer Hand“, erklärt Neubauer.



Termine der Kramp Academy

Wegen der großen Resonanz auf die Roadshow vom Oktober 2010 plant AL-KO 2011 weitere Termine. Kramp wird Sie rechtzeitig darüber informieren.

Wenn Sie an weiteren Seminarangeboten der Kramp Academy in diesem Jahr interessiert sind, loggen Sie sich mit Ihren Kundendaten auf www.kramp.com ein. Klicken Sie auf der rechten Seite „**Kramp Academy – Sachverstand ist Spitze**“ an. Hier finden Sie alle geplanten Veranstaltungen und können sich einen der begehrten Plätze in der Kramp Academy gleich online reservieren.



Jianderfonds

Hilfe ohne Umwege

Seit vielen Jahren engagiert sich Kramp mit dem Jianderfonds für Menschen in Indien und Sri Lanka. In beiden Ländern gibt es große humanitäre und soziale Probleme. Armut, Hunger, Krankheit, Analphabetismus u. v. a. gehören in weiten Teilen der Bevölkerung zum Alltag.

Indien: Bevölkerungswachstum ohne Ende

Indien (Hauptstadt: Neu-Dehli) ist mit 1,2 Milliarden Menschen das zweitbevölkerungsreichste Land der Welt nach der Volksrepublik China. Mehr als ein Viertel der Bevölkerung ist zu arm, um sich eine ausreichende Ernährung leisten zu können. Nach Angaben der Weltbank haben heute 44 Prozent der Einwohner Indiens umgerechnet weniger als einen Euro pro Tag zur Verfügung. Nach Angaben von Unicef sterben jährlich 2,1 Millionen Kinder vor dem fünften Lebensjahr. Auch Kinderarbeit ist ein großes Problem im Land. Teilweise müssen schon die Kleinsten bis zu 16 Stunden am Tag unter härtesten Bedingungen schuften. Die schlechten Lebensbedingungen im ländlichen Raum veranlassen zudem viele Menschen zur Abwanderung in die Städte, wo es nicht genügend Arbeitsplätze gibt. Fast ein Drittel der Einwohner der Millionenstädte lebt in Elendsvierteln. In Indiens größter Stadt Mumbai (13 Millionen Einwohner) befindet sich mit mehr als einer Million Menschen der größte Slum Asiens.

Sri Lanka: Bürgerkrieg und Flutkatastrophe

Bis 1972 als Ceylon bekannt, liegt Sri Lanka vor der östlichen Südspitze Indiens. Die Entfernung zwischen den beiden Ländern beträgt an der engsten Stelle nur knapp 55 Kilometer. Mehr als 20 Millionen Einwohner leben auf Sri Lanka, fast jeder Zehnte in der und rund um die Hauptstadt Colombo. Jeder vierte Haushalt leidet unter bitterer Armut. Ein Drittel der Kinder unter fünf Jahren ist mangelernährt. Zwei Ereignisse haben zur schwierigen, sozialen Lage Sri Lankas maßgeblich beigetragen: die Flutkatastrophe vom 26. Dezember 2004 und der von 1983 bis 2009 dauernde Bürgerkrieg. Sri Lanka gehört zu den Ländern, die unter den Folgen des Tsunamis besonders schlimm zu leiden hatten. 38.000 Menschen starben bei der Flutwelle, Hunderttausende mussten fliehen oder

wurden obdachlos. Mehr als 5.000 Kinder verloren beide Elternteile. Auch unter den Folgen des Jahrzehnte lang geführten Bürgerkriegs werden die Menschen auf Sri Lanka noch lange zu leiden haben. Nach wie vor leben schätzungsweise 250.000 Menschen in überfüllten Flüchtlingslagern.

Kein Cent geht verloren!

Der Jianderfonds ist bei Kramp eine echte Herzensangelegenheit. 1994 lernten die Kramp Direktoren Anjo Joldersma und Henk van Braak die teilweise erschreckenden Lebensbedingungen in Indien kennen – Eindrücke, die beide nicht vergessen konnten und wollten. Um langfristig und nachhaltig zu helfen, gründeten sie den Jianderfonds, der seitdem kontinuierlich Geld sammelt. Mehr als 30 Hilfsprojekte konnten damit bis heute in Indien und Sri Lanka auf den Weg gebracht, unterstützt und ausgebaut werden.

Ob Kinderheime, Häuser für Leprakranke, Schulbusse, Unterstützung beim Brunnenbau, Hilfe für Tsunamiopfer u. v. a.: Umwege kennt der Jianderfonds nicht. „Wer spendet, kann sicher sein, dass jeder Cent ausschließlich und direkt in die Hilfsprojekte fließt. Es geht kein Geld für Verwaltungstätigkeiten verloren“, betont Hans Scholten, Geschäftsführer der Kramp Gruppe sowie Vorsitzender des Jianderfonds.

Mehr zu den einzelnen Projekten gibt es auf www.jianderfonds.nl.

Intelligentes Direkt-Durchwahlsystem

Bei Anruf: Service!

Obwohl Kramp die Bestellungen seiner Kunden mittlerweile zu über 80 Prozent per Webshop-Order erhält, ist die Anzahl der eingehenden Telefonanrufe weiterhin hoch. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Viele Produkte werden zunehmend komplexer und erfordern eine umfassende, technische Beratung. „Unsere Produktspezialisten verfügen über großes Fachwissen auf ihrem Gebiet. Sie kommen aus der Branche und sprechen die Sprache der Kunden. Zudem sind die Mitarbeiter am Telefon neben ihrer breiten Fach- und Produktkenntnis zusätzlich auf bestimmte Produkt-Bereiche spezialisiert und kennen jedes Detail“, erklärt Georg Frankemölle, Kramp Vertriebsleiter-Süd.

Service-Offensive 2011

Ende 2010 hat Kramp in Deutschland, Österreich und der Schweiz in eine komplett neue Telefonanlage investiert. Diese erlaubt das weitaus flexiblere Routing von eingehenden Anrufen als bisher. Mögliche Wartezeiten oder Bandansagen gehören dadurch der Vergangenheit an. „Seit Anfang 2011 bieten wir unseren Kunden nun die Möglichkeit, unsere Produktspezialisten-Teams per Direkt-Durchwahl anzurufen. Wer die Durchwahl zu einem bestimmten Bereich wählt, den verbindet das neue, intelligente Telefon-Routingsystem automatisch mit einem der zuständigen Experten. „Eine spezielle Frage, zum Beispiel über eine Hydraulik-Komponente, kann der Kunde so direkt an einen ‚Hydrauliker‘ stellen und muss nicht erst mit ihm verbunden werden“, erläutert Christoph Serini, Kramp Vertriebsleiter-Nord.

Erst wenn tatsächlich alle Spezialisten eines Bereichs im Gespräch sind, wird auf einen anderen, freien Mitarbeiter umgeleitet. „Eine unpersönliche Stimme vom Band gibt es bei Kramp zukünftig nicht mehr“, bekräftigt Serini. Bis auf Weiteres bleiben aber auch die bisherigen Telefonnummern der drei Standorte Hamminkeln, Torgau und Strullendorf gültig. Um den telefonischen Service noch weiter zu verbessern, wird Kramp seinen Mitarbeiterstamm in diesem Jahr um weitere Produktspezialisten und Kundenbetreuer aufstocken.

..... www.kramp.com

Helfen Sie mit!

Spendenkonto:
Volksbank Bocholt
Empfänger: Kramp GmbH
Stichwort: Jianderfonds
Kontonummer 201 706 800
Bankleitzahl 428 600 03

Eine Spendenquittung lassen wir Ihnen automatisch zukommen.

Direkt zum Spezialisten

Folgende Durchwahlen zu den Produktbereichen stehen zukünftig zur Verfügung:

Verkauf allgemein	+49 (0) 9543 4430-100
Land- und Maschinenteknik	+49 (0) 9543 4430-140
Schlepper- und Fahrzeugteile	+49 (0) 9543 4430-141
Shop und Werkstattausrüstung	+49 (0) 9543 4430-142
Hydraulik und Antriebstechnik	+49 (0) 9543 4430-143
Forst und Garten	+49 (0) 9543 4430-144
Agrarelektronik	+49 (0) 9543 4430-145
Baumaschinenersatzteile	+49 (0) 9543 4430-146

Landwirtschaft 2011

Vorsichtiger Optimismus

Zufriedene Landwirte sind für den Landmaschinenfachhandel wichtig. Die Aussichten 2011 sind dafür gar nicht so schlecht. Das liegt nicht zuletzt an den ordentlichen Zahlen zum Jahresende 2010.

Der Weltmarktpreis für Weizen lag da zum Beispiel satte 30 Prozent über dem Vorjahresniveau, Mais um gute 45 Prozent und Raps sogar um gute 70 Prozent. Damit wurde ein Preisniveau erreicht, das bei kleinen Schwankungen nicht gleich zu Sorgenfalten bei den Landwirten führt. Entsprechend interessant fielen die Kontrakte für das kommende Frühjahr aus, die nicht die schlechtesten Perspektiven bieten. Wermutstropfen sind allenfalls die sich weiterhin auf hohem Niveau bewegendem Preise für das Importprodukt Soja. Wegen guter Renditeaussichten empfiehlt das Investmenthaus Goldman Sachs Kapitalanlagen in Soja. Nach oben weisen auch weiterhin die Notierungen für Dünger. Ein gegenläufiger Trend ist wohl vorläufig nicht zu erwarten. Noch Anfang Dezember lagen die durchschnittlichen Preisanstiege bei fünf bis zehn Euro je Tonne.

Bullen top, Rinder stabil, Schweine o.k.

Im Dezember 2010 lagen die Preise für Jungbullen auf Rekordniveau: Bis zu 3,80 Euro pro Kilogramm Schlachtgewicht wurden bei den hochklassifizierten Kategorien gezahlt. Das gab es zuletzt in den 1980er-Jahren. Auf einem weniger aufsehenerregenden, aber stabilen Niveau haben sich die Preise für weibliche Rinder eingependelt. Der Preis liegt bei circa 2,30 Euro pro Kilogramm Schlachtgewicht (bei QS-Kühen mit einem Mindestgewicht von 310 Kilogramm). Weniger spektakulär geht es am Markt für Schweine zu. Die Erzeugerlöse je Kilogramm Schlachtgewicht pendeln sich zwischen 1,40 bis circa 1,50 Euro für gute Qualitäten ein.

Was wird mit der Kartoffel?

Im vergangenen Jahr blieben die Kartoffelpreise verhältnismäßig stabil. Für die Erzeuger könnte es in diesem Jahr jedoch spannend werden, wie die Verarbeitende Industrie auf die Empfehlung der Bundesarbeitsgemeinschaft der Erzeugergemeinschaften, Untergruppe Veredelungskartoffeln (BAG Veredelungskartoffeln), reagieren wird. Sie fordert höhere Erzeugerpreise, da sich den Landwirten durch die starke Nachfrage nach Getreide und Biogasmaterial lukrativere Alternativen bieten. Eine stabile bis steigende Tendenz zeichnet sich auch für die heimischen Milcherzeuger ab, da auch in den Nachbarländern die Milchzahlungspreise angezogen haben. Die Biogasbranche mit 6.000 installierten Anlagen, inzwischen 19.000 Beschäftigten und einem Umsatz von circa 4,7 Mrd. Euro wird auch in diesem Jahr die Agrarmärkte zusätzlich in Bewegung halten.

.....●●Aktuelle Branchennews auch unter www.kramp.com



Artikelsuche leicht gemacht!

Kramp. So geht einfach! – dieses Motto gilt natürlich auch für den Webshop. Übersichtlich aufgebaut und mit vielen Informationen gefüllt, ist der Webshop für Kunden einfach zu bedienen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Suchfunktion, mit der man schnell und zielsicher zum gewünschten Artikel gelangt.

Suchfeld oder Katalog-Gruppen

Sind Artikelbezeichnung oder Artikelnummer ganz oder teilweise bekannt, kann das Suchfeld oben rechts in der roten Leiste benutzt werden. Ansonsten ist es auch möglich, über die Kataloggruppen auf der linken Seite zu suchen. Dabei können ein oder mehrere Suchbegriffe eingegeben werden.

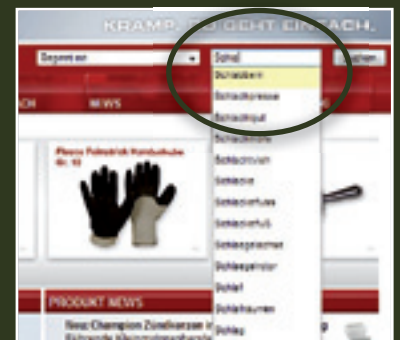


Suchbegriffe

Begriffe führen zu genaueren Ergebnissen: Beispielsweise kann man über „Filter CI 1055“ alle Filter passend für eine Case IH1055 finden. Über den Suchbegriff „Spannschloß“ mit „ß“ werden zum Beispiel auch unter „Spannschloss“ gespeicherte Artikel gefunden, selbst unterschiedliche Schreibweisen sind also kein Problem.

Funktion „Auto Complete“

Außerordentlich praktisch ist die Funktion „Auto Complete“. Sie schlägt angemeldeten Benutzern Suchbegriffe vor. Geben Sie einfach eine Buchstabenkombination ein und sofort werden sämtliche Suchbegriffe in einer Drop-Down-Liste angezeigt. Als Beispiel: Wenn Sie „ver“ eingeben, zeigt Ihnen das Drop-Down-Menü eine Fülle an stimmigen Begriffen wie etwa „Verarbeitung“, „Verbandmull“ oder „Verbindungshaken“ an.



.....Neue Webshop-Funktionen für registrierte Kunden auch unter www.kramp.com

Die fünfte Jahreszeit

Närrisches Treiben in Europa

Karneval, Fastnacht oder Fasching: Rund um die Zeit vor dem Aschermittwoch sind Ausgelassenheit, Fröhlichkeit und überschäumende Lebensfreude Trumpf. Jedes Land hat dabei ganz eigene Bräuche. In Deutschland denkt man natürlich zuerst an die Karnevalssumzüge in Mainz, Köln oder Düsseldorf, an Weiberfastnacht, Funkenmariechen, Dreigestirn und Kamellen. Die holländischen Fastnachts-Hochburgen sind in Limburg oder Maastricht zu finden. Auch hier gehören Karnevalssumzüge mit riesigen Pappmaschee-Figuren zum närrischen Treiben. Auf dem Marktplatz in Venlo wird seit 1912 die „Boerenbruiloft“ – Bauernhochzeit – gefeiert. Am Faschingsdienstag, wird für einen Tag ein Paar verheiratet, das dann in einem Festzug durch die Menge zieht. Das Besondere: Die ganze Festlichkeit findet in historischer, schwarzer Kleidung statt. Eines der bekanntesten Narrenfeste wird in Italien gefeiert: der Karneval in Venedig – berühmt für seine prunkvollen Masken und seine Comedia dell'Arte-Kostüme. Dahingegen geht es in Ivrea, unweit von Turin, wahrhaft saftig zu. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts gibt es dort das Ritual, sich mit Tausenden von Orangen zu bewerfen. Im südfranzösischen Limoux wiederum findet von Januar bis März jeden Sonntag sowie am Faschingsdienstag und am Aschermittwoch ein Umzug statt. Eine Gruppe von Clowns tanzt durch die Straßen, gefolgt von „godils“ in fantasievollen Kostümen.



Rezept

Burgenländischer Heringsalat

Auch die fünfte Jahreszeit hat ihre typischen Gerichte. Ein Klassiker ist der Heringsalat. Hier ein Rezept der Focus-Redaktion.

Die Zutaten

- 600 Gramm Kartoffeln • 6 Esslöffel Essig
- 3 Essiggurken • Kapern • 400 Gramm marinierte Heringe • ¼ Liter Sauerrahm
- 150 Gramm weiße Bohnen • 1 Zwiebel
- 3 Esslöffel Öl • Salz, Pfeffer • Zucker

So wird's gemacht!

Die Heringe putzen, halbieren und in 2 cm breite Streifen schneiden. Kartoffeln in Salzwasser weich kochen, schälen und in Scheiben schneiden, Essiggurken, Kapern und Zwiebeln fein hacken. Bohnen gut abtropfen lassen. Heringe mit Kartoffeln und Bohnen vermengen. Für die Marinade den Sauerrahm mit Zwiebeln, Essiggurken, Öl und Kapern glatt verrühren und mit Salz, Zucker, Essig würzen. Die Marinade zu den Salatzutaten geben, gründlich vermengen und mindestens zwei Stunden lang im Kühlschrank ziehen lassen. Guten Appetit!

SIMA Paris 2011

Treffpunkt der Agrarbranche

Für Experten aus Landmaschinenindustrie und -handel sowie das interessiertes Fachpublikum heißt es in ein paar Wochen wieder: Auf nach Paris! Auf dem Ausstellungsgelände Nord Villepinte findet

vom 20. bis zum 24. Februar 2011 die SIMA statt. Alle zwei Jahre öffnet die europaweit zweitgrößte Fachmesse für Agrartechnik ihre Tore in der französischen Hauptstadt. Auch zur 74. Ausgabe erwarten die Veranstalter wieder einen Besucheransturm. Als Multispezialistenmesse der Agrarwelt bietet die SIMA Lösungen für

SIMA
SIMAGENA - SIMAVIP

alle Aufgaben und Problemstellungen eines Betriebs. Landmaschinen und Ausrüstungen für unterschiedlichste Anforderungen, Tierzucht und erneuerbare Energien stehen im Fokus. Neben der Ausstellung gehören zahlreiche

Themenworkshops und Fachvorträge sowie der SIMA Innovation Award zum attraktiven Konzept der Veranstaltung. Und auf der parallel stattfindenden SIMAGENA treffen sich internationale Rinderzüchter, um ihre Tiere zu präsentieren, Erfahrungen auszutauschen und Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Gewinnspiel

Werden Sie Webshop-Rechenkönig

Gewinnen Sie eine **multifunktionale, aufladbare LED-Handlampe!** Loggen Sie sich einfach mit Ihren persönlichen Benutzerdaten in den Webshop ein. Geben Sie die Artikelnummern der unten aufgeführten Artikel ein, notieren Sie den jeweiligen Brutto-Listenpreis und rechnen Sie die Summe zusammen.



KRAMP
Einkaufsliste (brutto-preis)

Gummikabel,	Art.-Nr. EM315220 =	€
BSA Pumpe,	Art.-Nr. 93050718 =	€
Düngerschar,	Art.-Nr. 16670610 =	€
MN Ventil,	Art.-Nr. W3120000331 =	€
Holzimprägnierung,	Art.-Nr. PA3010013 =	€
Gesamt =		€

Die richtige Lösung schicken Sie bis zum 31.03.2011 an:
Kramp GmbH, Redaktion Kramp Focus
Stichwort: Rechenkönig, Siemensstraße 1,
96129 Strullendorf, E-Mail: focus.de@kramp.com
Bitte geben Sie Ihre Kundennummer an!

Einsendeschluss ist der 31.03.2011 [Datum des Poststempels]. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Veröffentlichung der Gewinner erfolgt zeitversetzt in einer der folgenden Kramp Focus-Ausgaben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Barauszahlung ist nicht möglich. Mitarbeiter der Firma Kramp sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

..... Gleich reinschauen unter www.kramp.com

Beeindruckende Messebilanz

Dass die SIMA ein echter Besuchermagnet ist, belegen die Zahlen aus dem Jahr 2009. Mehr als 135.000 Fachleute – darunter jeder Vierte aus dem Ausland – kamen zur Messe. 1.323 Aussteller aus 38 Ländern präsentierten ihre Produkte und Lösungen. Insgesamt waren 1.446 verschiedene Marken zu sehen. Besonders erfreulich für die vielen ausstellenden Unternehmen: Bei

69 Prozent des Messepublikums handelt es sich um Top-Einkäufer. 95 Prozent der letztjährigen SIMA-Besucher wollen auch 2011 wiederkommen. Bei den Ausstellern sind es 91 Prozent. Auch das Vertriebsteam von Kramp Frankreich sowie Mitarbeiter der Kramp Group sind 2011 wieder auf der SIMA präsent. Am Stand 6 E 126 können sich Kunden über das gesamte Leistungsspektrum des Unternehmens informieren.

..... www.planet-agri.com

IMPRESSUM

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

Redaktion und Grafik:
Marketing Kramp

Anschrift der Redaktion:
Kramp GmbH
Siemensstraße 1
96129 Strullendorf

Fotos: Kramp (13), Topcon (2), Vetter (1), Shutterstock (1), E. Baumgartner AG (3), Stoll (1), Picture Project (1), Pixelio (1), Sima (1)

