

Das Branchenmagazin von Kramp

Focus

SEITE **08**

Besuchermagnet SIMA Paris 2011

Kramp präsentierte sich dem interessierten Fachpublikum

SEITE **14**

Kramp in den Niederlanden

Von Varsseveld und Leek aus den Markt bedienen

SEITE **20**

Jubiläen, Neueröffnungen, Firmenumzüge

Ereignisse und Veranstaltungen bei den Kramp Partnern

**Zu jeder Zeit
das richtige
Ersatzteil
Originalteile,
A-Marken, Hausmarken**





Topmarken aus einer Hand

Kramp macht es Ihnen gerne leicht. Das fängt schon mit unserem großen Liefersortiment an, aus dem Sie über unseren Webshop ganz einfach auswählen und bestellen können. Die ungeahnten Möglichkeiten des Webshops haben die kontinuierliche Zunahme des Artikelangebots stark beschleunigt. In nur knapp zehn Jahren haben wir es beinahe verfünffacht, und Sie finden in allen europäischen Webshops zusammen gut 300.000 verschiedene Produkte. Unser Webshop steckt wirklich voller Möglichkeiten und starker Marken. Neben dem großen Angebot an Originalteilen und A-Marken finden Sie dort auch ein breites Sortiment unserer Hausmarken Kramp und GoPart. Die umfangreiche Auswahl bekannter Markenartikel führen wir schon seit Jahren, und der Trend setzt sich fort. Es werden noch viele Topmarken hinzukommen und auch die Anzahl der verschiedenen Produkte wird stark ansteigen. So werden aus mehreren hunderttausend Artikeln in den kommenden Jahren sicher Millionen werden. Für Sie sind sie 24 Stunden pro Tag über www.kramp.com bestellbar.

Welche Möglichkeiten der Webshop bietet und wie einfach die Artikelsuche funktioniert, lesen Sie in dieser Focus-Ausgabe. Auch sonst finden Sie in unserem Kundenmagazin wieder viele Artikel zu unterschiedlichsten Themen, attraktiv aufbereitet. Wir hoffen, dass Ihnen der Focus wieder großen Lesegenuss bereitet und Sie inspiriert. Haben Sie Tipps oder Anregungen für uns? Dann möchten wir sie gerne hören oder lesen, vor allem, wenn sie etwas zu unserer Philosophie „Kramp –So geht einfach“ beitragen können.

Eddie Perdok, Direktor Kramp Gruppe

INHALT

- 3** **News**
Produktneuheiten und Marktinformationen
- 6** **Lieferantenporträt**
DAB: Profipumpen aus einer Hand
- 7** **So geht einfach**
Kramp Webshop weiter ausgebaut
- 7** **Know-how**
Artikelsuche leicht gemacht
- 8** **Veranstaltungen**
Kramp auf der SIMA Paris 2011
- 10** **Im Focus**
Kramp Produktphilosophie: Originalteile, A-Marken und Hausmarken
- 14** **Länderporträt**
Kramp in den Niederlanden
- 16** **Kundenporträt**
Jan de Winkel in Goor ist neuer Stützpunkt für John Deere
- 18** **Engagement**
1.300 Euro für das SOS Kinderdorf Oberpfalz
- 19** **Academy**
Befähigte Person zur Prüfung von Erdbaumaschinen
Briggs & Stratton Motoren: Erste Update-Schulung in Österreich
- 20** **Einblick**
Besondere Ereignisse und Veranstaltungen bei den Kramp Partnern
- 21** **Intern**
Infoservice mit Focus und Expert
- 22** **Mosaik**
Essbares Elfenbein: leckerer Spargel
- 23** **Gewinnspiel**
Werden Sie Webshop-Rechenkönig



6



14



19

Dunlop® Protective Footwear

Einzigartige Purofort®-Technologie

Ob auf dem Hof, dem Acker, im Stall oder in Gewächshäusern – bei Arbeiten in der Landwirtschaft muss Fußbekleidung die Kriterien Komfort, Schutz und Langlebigkeit optimal erfüllen. Dunlop® Protective Footwear hat dafür in seinem breiten Produktsortiment Stiefel, die mit einzigartiger Purofort® Technologie ausgestattet sind. Die Modelle sind bis zu 35 % leichter als herkömmliche Stiefel. Sie überzeugen durch Stoß-

festigkeit, optimale thermische Isolierung (bis mindestens -20 °C) sowie große Flexibilität und Biegsamkeit (auch bei niedrigen Temperaturen). Der Trage-

komfort wird durch eine perfekte Passform, ein besonders stabil verarbeitetes Fußbett sowie weiche Materialien gewährleistet. Viele Modelle sind mit einer Stahlkappe im Zehenbereich sowie einer stählernen Zwischensole lieferbar und bieten so zusätzlichen Schutz.



..... Produktsortiment unter dem Stichwort Dunlop auf www.kramp.com

Kramp Varsseveld

Zertifizierte Serviceniederlassung für Black Bruin

Mit der Marke Black Bruin gehört das finnische Unternehmen Sampo Hydraulics zu den führenden Herstellern von Radialkolbenmotoren. Die Zusammenarbeit mit Kramp wurde weiter ausgebaut. Seit längerem bereits Vertriebspartner für die Niederlande, Deutschland und Belgien, hat Kramp für Black Bruin mittlerweile auch die Funktion als zertifizierte Serviceniederlassung übernommen. Kunden aus Mittel- und Westeuropa können ihre Motoren in der Kramp Zentrale im niederländischen Varsseveld von bestens geschulten Technikern reparieren und warten lassen. Das ausgefeilte Logistiknetzwerk von Kramp garantiert darüber hinaus den unkomplizierten Transport der Motoren zwischen Kunden und Servicecenter.



Black Bruin
HYDRAULIC MOTORS

..... Produktsortiment unter dem Stichwort Blackbruin auf www.kramp.com

Redbrick von Allshoes Benelux

Sicherheitsneakers im Retrolook

So macht die Arbeit noch mehr Spaß: Mit der neuen Marke Redbrick beweist Allshoes Benelux aus den Niederlanden, dass Sicherheitsschuhe nicht langweilig sein müssen, aber trotzdem alle vorgeschriebenen EU-Normen erfüllen. Im stylischen Retrolook gibt es Redbrick Sicherheitsschuhe für „Sie und Ihn“ in den Größen 36 bis 48. Die Sneakers – ausgestattet mit Karbonkappe und stabiler Kevlar-Zwischensole – überzeugen durch eine optimale Passform. In verschiedenen, ausdrucksstarken Farben sowie in hoher und niedriger Ausführung erhältlich, sind die modischen Sicherheitssneakers auch als Freizeitschuhe ein echter Hingucker. Redbrick ist seit der Markteinführung sehr erfolgreich durchgestartet und wird inzwischen in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz verkauft.



RED BRICK
safety sneakers

..... Produktsortiment unter dem Stichwort Redbrick auf www.kramp.com

NL Das europäische Ersatzteilzentrum von Kioti betreibt Van der Pols in Zuidland (NL). Van der Pols ist Gartenbau-, Parkanlagen- und Recyclingspezialist sowie Importeur der koreanischen Traktormarke für elf europäische Länder. Nach eigener Aussage hatte das Unternehmen 2009 mit Kioti in den Niederlanden einen Marktanteil von 18 % im Segment von 22 bis 90 PS.

EU Van der Pols ist mit Kioti außer für die Niederlande auch für Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Norwegen, Österreich, Rumänien, Schweden und die Schweiz verantwortlich.

D Die Holder GmbH in Metzingen hat mit einem Umsatz von 30 Millionen Euro ein gutes Jahr 2010 abgeschlossen. Die Mitarbeiterzahl stieg innerhalb von zwei Jahren von 90 auf 137. Der Höhepunkt des vergangenen Jahrs war die Lieferung von 110 Geräteträgern an die russische Stadt Sankt Petersburg.

NL Van Werven in Oldebroek feierte 2010 sein 65-jähriges Bestehen. Das Lohnunternehmen mit 260 Mitarbeitern ist vor allem im Tief-, Straßen- und Wasserbau sowie in den Bereichen Recycling und Transport tätig. Der Fuhrpark des Unternehmens besteht aus ca. 80 Rad- und Raupenkränen, ca. 80 Radladern, 50 Lkw und 30 Traktoren.

CH Die Schweizer Landtechnik veröffentlicht in seiner Januar-Ausgabe die Vergütungen, die Landwirte in Rechnung stellen können, wenn sie untereinander Traktoren und Werkzeug ausleihen. Die Kosten belaufen sich laut dem Schweizer Monatsblatt von 14 CHF pro Stunde für einen 65-PS-Traktor bis auf über 56 CHF für einen 275-PS-Traktor (1 CHF = 0,77 EUR).

GB Horsch eröffnet eine eigene Niederlassung in Großbritannien. Der neue Standort ist auch für Irland zuständig. Bis dato vertrieb Horsch seine Werkzeuge in Großbritannien über die Organisation von Simba.

A Martin Steinbichler ist der neue Verkaufsleiter von Pöttinger für die „Inlandsmärkte“ Deutschland und Österreich. Er ist damit Nachfolger von Michael Bruckmüller. Steinbichler ist 35 Jahre alt und führte bis vor Kurzem die beiden Technikzentren Hofkirchen und Kirchdorf der RWA (Raiffeisen Ware Austria).

D Kuhn übernimmt über seine Schweizer Mutterfirma Bucher Industries 24 % der deutschen Firma Rauch, die Kunstdüngerstreuer und Sämaschinen für die Landwirtschaft sowie Salzstreuer für den Winterdienst herstellt. Rauch konnte im Geschäftsjahr 2009/2010 einen Umsatz von 42 Millionen Euro verbuchen. Die Anteilsübernahme von Kuhn muss noch genehmigt werden.

A In Österreich liegt New Holland beim Traktorenverkauf mit einem Marktanteil von 12,7 % auf Platz vier und Fendt mit 11,9 % auf dem fünften Rang. Danach folgen Deutz-Fahr (5,8 %), Massey Ferguson (4,8 %), Case IH (3,4 %), Same (3,2 %) und McCormick (2,7 %).

D Die BayWa mit Hauptsitz in München übernimmt, wenn die Wettbewerbsaufsicht zustimmt, 80 % der Anteile der acht Händlerfirmen von Claas Württemberg mit 85 Mitarbeitern und 40 Millionen Euro Umsatz. Neben Claas führen die acht Firmen u. a. Lemken, Trima, Schuitemaker und Rauch.

FIN Das Zukunftskonzept von Valtra heißt ANTS (Ameisen): Der vier- oder sechsräd- rige Traktor erinnert mit seiner modularen Bauweise und kugelförmigen Kabine an diese Insekten. Valtra meint, den „Fututractor mit einem oder zwei Motoren von jeweils 100 kW ca. 2020 auf den Markt bringen zu können.

BR Massey Ferguson ist Marktführer in Bra- silien mit einem Marktanteil von 30 %; Valtra steht mit 23 % an zweiter Stelle. Agco kontrol- liert über die Hälfte des Traktormarkts des süd- amerikanischen Landes. Dieser Markt umfasste vergangenes Jahr mehr als 56.000 Einheiten.

CH Der Rigitrac SKH 95 ist der Nachfolger des SKH 90 und bietet gegenüber seinem Vorgänger u. a. folgende Verbesserungen: einen Stage IIIB- Motor von Sisu und eine neu gestaltete, schräg verlaufende und modern wirkende Motorhaube.

D Der Fendt 820 war vergangenes Jahr mit 760 Einheiten der am besten verkaufte Landwirt- schaftstraktor in Deutschland. Es war damit das dritte Jahr in Folge, dass dieser 205 PS starke Fendt die Statistiken anführte. Der Vario 820 kam 2006 auf den Markt und wurde bis Ende letzten Jahres insgesamt 8.630 Mal verkauft.

S Der Swede Loader des gleichnamigen schwedischen Herstellers passt sowohl in die 3-Punkt-Hubspindel an der Rückseite des Trak- tors als auch in die vordere Hubspindel. Dieser besondere Lader aus Skandinavien erreicht bis zu 2,5 m Höhe, hebt bis zu 1.400 kg und kostet in der Basisversion 2.680 Euro.

D Der selbstfahrende Panterra 4001 ist eine Eigenentwicklung von Amazone und basiert auf dem Unterbau von Agrifac. Die Kabine stammt von Claas, der 200 PS starke 6-Zylinder-Motor von Deutz und die Hydraulik von Lindner. Der Tankinhalt dieser Feldspritze bemisst 4.000 Liter; das Gestänge erreicht bis zu 40 m.

I Mazotti verkaufte über seinen niederländi- schen Importeur Wout Hogervorst in Noord- wijkerhout vor Kurzem einen Geräteträger bis 2000 LP mit einem Aufbau von Rau-Kverneland, der mit einem 33 m breiten Spritzgestänge aus- gestattet ist. Die Kombination wiegt 4.500 kg und bietet einen Tankinhalt von 2.500 Litern.

NL MoveRTK ist das neue Korrektursignal für GPS von u. a. LTO, Cumela und COM. Das Sig- nal funktioniert über das UMTS-Netzwerk für Mobiltelefone. Die Kosten liegen bei ca. 500 Euro pro Jahr; laut Lohnunternehmerverband Cumela ist das ungefähr die Hälfte der derzei- tigen Kosten.

NL Veenhuis Machines kommt mit einem mobi- len Gülleseparat auf den Markt, der auf finni- scher Technik basiert. Der Gülleseparat wird im Hebearm montiert und über die Zapfwelle angetrieben. Die Kapazität richtet sich nach der Art der Gülle und liegt zwischen 50 und 80 Kubikmetern pro Stunde.

F Der Mulchmäher BKE Super von Kuhn hat acht Schlegelreihen und ist in den Betriebsbrei- ten 2,80 oder 3,05 m lieferbar. Der BKE Super wird im Hebearm des Traktors befestigt und kann über den Anbaurahmen hydraulisch um 45 cm nach rechts verschoben werden. Die Lauf- rolle hat einen Durchmesser von 22 cm.

Handsägen-System von Bahco

Alles bestens im Griff



Ein Höchstmaß an Flexibilität und Komfort bietet der neue ERGO™ Sägegriff von Bahco (Art.-Nr. EXRL, EXRM, EXLL). Er kann mit unterschiedlichsten, austauschbaren Superior™ Sägeblättern kombiniert werden (Art.-Nr. EX14, 16, 19, 20 und 22). Dazu gehören Fuchsschwanz- Holzsägeblätter, Universalsäge-, Rücken- oder Furnier- sägeblätter sowie Sägeblätter für Laminat, Parkett oder Gips. Das Verriegelungssystem ohne Spiel ermöglicht eine einfache Ver- und Entriegelung des Sägeblatts. Außerdem schützt ein hochwertiges Aluminiumgehäuse das Verrie- gelungssystem und sorgt für Stabilität. Durch das asymmetrische Design des ERGO™ Säge- griffs werden Druckstellen und ein Verrutschen der Hand vermieden. Für mehr Präzision beim Sägen sorgt die erweiterte Zeigefingerauflage. Weiche Formen und Materialien, wie z. B. thermoplastisches Elastomer, gewährleisten ein angenehmes, warmes Griffgefühl und weniger Reibung. Ergonomisch sind auch Winkel und Position des Griffs im Vergleich zur Verzahnung. Damit werden Sägekräfte verringert und die Effizienz beim Arbeiten erhöht. Der ERGO™ Sägegriff ist für Rechts- und Linkshänder verfügbar, für Rechtshänder zudem in zwei verschiedenen Größen.

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

Verschärfte Düngeverordnung

Neue Gülleverteiler erforderlich

Seit Anfang 2010 sind aufgrund der verschärften Düngeverordnung einige traditionsreiche Techni- ken der Gülleausbringung verboten. Dazu zählen u. a. Gülle-Jauchewagen mit freiem Auslauf auf den Verteiler, nach oben abstrahlende, zentrale Prallteller, Güllewagen mit senkrecht angeordne- ter offener Schleuderscheibe als Verteiler zur Aus- bringung unverdünnter Gülle sowie Drehstrahl- regner zur Verregnung von unverdünnter Gülle. Geräte, die vor dem 14. Januar 2006 in Betrieb genommen wurden, genießen noch eine vorü- bergehende Nutzungsfrist bis zum 31. Dezember 2015 (Düngeverordnung §3 Abs. 10, 2007). Kramp bietet ein Sortiment an Gülleverteilern, die auch den neuen Anforderun- gen entsprechen, z. B.: Verti- kal-Düngeverteiler (Art.-Nr. E12048KIT), Schwenkverteiler „Möscha“ (Art.-Nr. 6307568) für Verdrängerpumpen (Excen- terpumpen und Drehkolbenpumpen) und Exaktverteiler Bazzoli+Baroni in der 6 Zoll Ausführ- ung (Art.-Nr. 6227200Z) für Vakuumpfässer.



..... Produktsortiment auf www.kramp.com



Battioni Pagani Reparieren von Vakuumpumpen

Für die Standardreparatur von hochwertigen Vakuumpumpen hat Kramp seit Kurzem das Original- Set von Battioni Pagani (Art.-Nr. ME7SPKIT) im Sortiment. Das Set enthält Lamellen, Dichtungen, Wellendichtringe und O-Ringe und kann wahlweise in der Standard- oder Hochtemperatur- Version bestellt werden. Mit den Hochtemperatur-Lamellen kann die durchschnittliche Laufzeit der Vakuumpumpe von 8 auf 15 Minuten verlängert werden, ehe sie wieder abkühlen muss.

John Deere reorganisiert niederländisches Händlernetz

John Deere hat die Trennung von seinem niederländischen Importeur Louis Nagel in Nimwegen zum Anlass genommen, das Händlernetz neu zu organisieren. John Deere möchte in den Niederlanden zurück auf maximal acht Hauptlieferanten. Die Sublieferanten müssen

zu mindestens 51 % in Händen eines Hauptlieferanten sein oder sich mit diesem zu einem Unternehmen zusammenschließen. In sieben der acht Händler-Gebieten scheinen die Pläne von John Deere realisierbar. In der Provinz Noord-Holland, und insbesondere im Einzugsgebiet nördlich von Amsterdam, ist für drei der dort niedergelassenen John Deere Vertretungen eine Übernahme bzw. ein Zusammenschluss nicht diskutabel. Kroon-Zeeman, Van der Sluis und Vlaming wollen zwar mit Kraakman in Zuidoostbeemster, der als Hauptlieferant für die Provinzen Noord- und Zuid-Holland agieren wird, zusammenarbeiten, aber nicht fusionieren. Sollten die Parteien an ihren Standpunkten festhalten, fallen Kroon-Zeeman, Van der Sluis und Vlaming weg, und Kraakman muss in den entsprechenden Gebieten neue Vertretungen einrichten. Das ist in Form eines eigenen Unternehmens möglich oder durch Übernahme eines Händlers, der derzeit eine andere Marke als John Deere führt. Die drei großen Händler im Nordosten, Boersma, Popken und Jansen-Meppelink, werden fusionieren. Sie decken vor allem die Provinzen Groningen und Drenthe ab. In der Provinz Friesland und in IJsselmeer-Poldern wird Greve Hauptlieferant. Greve hat bereits Niederlassungen in Emmeloord, Dronten und Zeewolde. In der Provinz Overijssel und angrenzenden Gebieten von Gelderland wird Jan de Winkel Hauptlieferant. Für den größten Teil der Provinz Gelderland sowie die Provinz Utrecht ist es Van Westrenen. Der südliche Teil der Provinz Zuid-Holland, der westliche Teil von Noord-Brabant und die Provinz Zeeland übernehmen Vervaeet und Stehouwer, die sich zusammenschließen. Der mittlere Teil von Noord-Brabant ist Einzugsgebiet für Geert-Jan de Kok, der bereits Niederlassungen in Bladel und Esbeek hat. Der östliche Teil von Noord-Brabant und die Provinz Limburg gehören zu Staadegaard, einer Firma, die in Haelen und Lieshout niedergelassen ist.



..... Der Kramp Webshop hat tausende von Artikeln passend für John Deere Traktoren verfügbar

Mehr Präsenz zeigen

COM im Rampenlicht

Die niederländische Händlerorganisation Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM) möchte sich nach außen mehr profilieren. Und zwar vor allem gegenüber Landwirten und Lohnunternehmen, den Kunden des Mechanisierungsbetriebs. Das sagte der neue Vorsitzende der COM, Erik Hogervorst, in einem Interview für die Monatszeitschrift LandbouwMechanisatie.



Eine vor kurzem unter Kunden durchgeführte Umfrage der COM zeigt, dass über zwei Drittel (65 %) der Milchviehhalter COM nicht kennen; bei den Landwirten waren das sogar über drei Viertel (76 %).

Landwirtschaftliche Lohnunternehmen kennen COM etwas besser: Hier geben 48 % der Befragten an, die Händlerorganisation nicht zu kennen. Für Hogervorst zeigen diese Zahlen, dass seine Organisation verstärkt an die Öffentlichkeit treten muss. Die COM muss Landwirte und Lohnunternehmen von der Tatsache überzeugen, dass die Qualität der Organisation auch für Landwirte, Lohnunternehmen und Gartenbaubetriebe von Interesse ist. Der Landwirt profitiert von einem Mechanisierungsbetrieb, der gute Arbeit leistet und gut organisiert ist. Aus der Umfrage der COM geht außerdem hervor, dass 15 % der befragten Landwirte der Ansicht sind, dass die Traktormarke das wichtigste Auswahlkriterium für einen Landmaschinenbetrieb ist. Unter Milchviehhaltern sind das 22 %. Der Kundenservice wird als Auswahlkriterium am höchsten bewertet (51 % bzw. 57 %). Auch der Standort (der Abstand zum Betrieb) spielt für Landwirte eine wichtigere Rolle als die Traktormarke, die der Händler führt.

..... Mehr auf www.kramp.com



DAB Water Technology

Profi-Pumpen aus einer Hand

Seit 1975 steht der Name DAB für hochentwickelte Pumpentechnologie. Gegründet wurde das Unternehmen in Mestrino, in der norditalienischen Provinz Padua. Während der zurückliegenden Jahre ist es DAB gelungen, zahlreiche mittelständische Spezialisten aus dem Bereich Wasserpumpen-Technik unter dem Dach der DAB Water Technology (DWT Group) zusammenzuführen.



Unter dem Firmen- und Markenverbund kooperieren unter anderem die Hersteller „Leader“, „Tesla“, „WACS“, „Alma“ und „Brisan turbo“ und ergänzen sich ideal durch ihre jeweiligen Kompetenzen und Spezialgebiete. In Deutschland wird die DWT Group durch die DAB Pumpen Deutschland GmbH mit Sitz in Tönisvorst am Niederrhein vertreten. Zum Port-

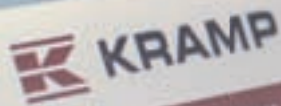
folio der DWT Group gehören Regenwasser- und Beregnungstechnik, Schmutz- und Abwasserpumpen, Unterwasserpumpen sowie Wasserpumpen für die Industrie und Heizungspumpen. Für den landwirtschaftlichen Bereich bietet die DWT Group individuelle Lösungen für die Bewässerung aus einer Hand. Zahlreiche Modelle sind parallel als ATEX-Variante – Pumpen mit explosionsgeschützten Gehäusen, zum Beispiel für Fäkalpumpen – erhältlich. Zum Produktprogramm gehören ebenfalls Druckerhöhungsanlagen und zuverlässige Schaltgeräte zur Pumpensteuerung. Das umfassende, technische Know-how der DWT Group nutzen zahlreiche OEMs, wie zum Beispiel Anlagenbauer von Kleinkläranlagen.

Hochwertige Produkte und Systeme

An den weltweit zehn Produktionsstandorten der DWT Group fertigen 1.300 Mitarbeiter jährlich 2 Millionen Pumpen – vom genormten Standardmodell bis hin zur kundenspezifischen Sonderanfertigung. Gut 85 Prozent der erforderlichen Pumpenteile werden innerhalb der Unternehmensgruppe gefertigt. Für sämtliche Zukaufteile gelten strenge Qualitätsnormen. „Mit diesem Firmen- und Markenverbund steht Kunden aus dem Bereich Pumpentechnik ein leistungsfähiger und kompetenter Partner zur Seite, der jeden technologischen Anspruch an hochwertige Produkte und Systeme erfüllen kann“, so Hans van Lieshout, Geschäftsführer der DWT Group Deutschland. Kramp verfügt über das gesamte Sortiment, das die heutige DWT Group seit gut 35 Jahren auf dem deutschen Markt anbietet. Darunter auch innovative Produkte wie den Active-Driver (Art.-Nr.: DAB9MM11), eine Schalteinheit mit integrierter Drehzahlregelung für elektrische Pumpen. Für sämtliche Produkte gelten eine Zwei-Jahre-Garantie sowie eine Zehn-Jahre-Nachkaufgarantie für Ersatzteile.

..... Produktsortiment von DAB unter www.kramp.com





Kramp Webshop

Sortiment führender Hersteller ausgebaut

Kramp möchte seinen Kunden immer den bestmöglichen Service rund um die Ersatzteilbestellung bieten. Ein wichtigstes Instrument dafür ist der Kramp Webshop. „Hier finden unsere Kunden mehr als 160.000 Artikel, die sie einfach und schnell online bestellen können. Jetzt wird das Sortiment in unserem Online-Portal sukzessive weiter ausgebaut“, erklärt Christoph Serini, Kramp Vertriebsleiter-Nord.

Begonnen wurde mit Artikeln der renommierten Unternehmen Optibelt, einem führenden Hersteller hochwertiger Antriebsriemen, und LuK, Produzent von erstklassigen Einfach- und Doppel-Kupplungen, Kupplungsscheiben, hydraulischen Kupplungszyllindern, Dämpfern u. a. Schlepperkomponenten. Mehr als 17.700 neue Optibelt-Artikel finden Kunden jetzt im Kramp Webshop, von LuK sind es mehr als 1.800.

Über die Suchfunktion zum Artikel

„Optibelt und LuK sind die besten Beispiele dafür, wohin die Reise in unserem Webshop geht. Unter den neuen Artikel sind neben den Standardprodukten auch viele Ersatzteile, die nicht so häufig nachgefragt werden, auf die Kramp aber trotzdem Zugriff hat. So können sich unsere Kunden sicher sein, dass wenn sie über die Webshop-Suchfunktion die Original-Artikelnummer des Herstellers für ein solches Produkt eingeben, einen Treffer landen“, beschreibt Serini den Grund für die konsequente Sortimentserweiterung. Wenn der Kunde einen Artikel aus dem erweiterten Sortiment über die Suchfunktion findet, bekommt er die Original-Artikelbezeichnung des Herstellers, Preise, Rabatte, Lieferzeit sowie ein Info-Feld mit technischen Daten angezeigt.

Produkte weiterer Hersteller folgen

Die Meldung im Webshop „Ihre Suche ergab keinen Treffer“ soll – das hat Kramp sich fest zum Ziel gesetzt – bald völlig der Vergangenheit angehören. So können sich Kramp Kunden nach Optibelt und LuK bereits schon jetzt auf ein erweitertes Webshop-Sortiment mit Artikeln der Hersteller Hella, Stiga, Castelgarden, Briggs & Stratton, Lemken und Donaldson freuen. „Nach und nach werden wir so weit mehr als 100.000 zusätzliche Artikel im Online-Portal für unsere Kunden zur Bestellung anbieten können“, so Serini.

..... Produkte von Optibelt und LuK auf www.kramp.com



Webshop-Tipp

Artikelsuche leicht gemacht!

Das Kramp Team arbeitet permanent daran, die Funktionalität des Webshops weiter zu verbessern. Bereits in der vorherigen Focus-Ausgabe haben wir die intelligente Suchfunktion unseres Online-Portals beschrieben. Heute folgen weitere Informationen hierzu.

Suchergebnis

Das Suchfeld befindet sich in der oberen roten Navigationsleiste des Kramp Webshops. Wenn Sie einen Suchbegriff eingegeben haben, zeigt das Ergebnis die Trefferanzahl an und in welchen Katalog-Gruppen sie gefunden wurden. Per Klick kann das Suchergebnis auf eine Katalog-Gruppe eingegrenzt werden. Auch Hersteller können ein Auswahlkriterium sein.



Zusatzfunktionen

Um die Suche und damit die Dauer des Suchvorgangs einzuschränken, bietet ein Dropdown-Menü links neben dem Suchfeld mehrere Wahlmöglichkeiten:

- Die Standardvorgabe „Beginnt mit“ liefert zum Suchbegriff „Gummi“ die Ergebnisse „Gummidämpfer, Gummiantenne“ usw.
- Die Funktion „Endet mit“ findet beim gleichen Suchbegriff Artikel wie „Dichtgummi“.
- Die Variante „Enthält“ entdeckt den Suchbegriff an beliebigen Stellen, z. B. bei der Suche nach „iso“ „Isolierband“ und „Abspannisolator“.
- „Exakt“ sucht genau die Reihenfolge und Anzahl der eingegebenen Zeichen, z. B. ergibt „Kuh“ exakt sechs Treffer.
- Mit „Nach ähnlichen Begriffen suchen“ finden sich bei der Eingabe von „Schuhe“ auch Artikel wie „Sicherheitsschuh“, „Schuhplatte“ oder „Kabelschuhzange“.

SIMA Paris 2011

Zuversicht und Wachstum

Über 200.000 Besucher kamen zur SIMA Paris 2011. Die zweitgrößte Messe der Agrarwirtschaft war wieder die Gelegenheit für Profis aus der Landwirtschaft, sich über die aktuelle Marktsituation auszutauschen und Produktneuheiten vorzustellen. Nach zwei schwierigen Jahren war nun viel Zuversicht auf dem Messegelände Nord Villepint zu spüren.

Auch für Kramp war die Veranstaltung ein voller Erfolg. Nahezu 1.000 Kunden und Lieferanten kamen zum Messestand des Unternehmens, um sich über das umfangreiche Produktsortiment und die Dienstleistungen in den Bereichen Hydraulik sowie Traktorenkomponenten zu informieren. Im Vorfeld der Messe wurde außerdem ein Gebäudemodell der neuen Logistikplattform von Kramp Frankreich enthüllt. Der Kramp Messestand in Halle 6 – zwischen Case IH und Agco – weckte bei Kunden und Lieferanten viel Interesse. Im Vergleich zu 2009 verfügte er um eine gut 30 Prozent größere Ausstellungsfläche und überzeugte die Besucher durch ein einladendes Konzept. Durch die internationale Ausrichtung der SIMA konnte das Kramp Team auch Kunden aus anderen Ländern als Frankreich, vor allem aus Belgien und der Schweiz, begrüßen. Die Messegäste konnten sich über die vielen Vorteile informieren, die Kramp als europaweit führender Großhändler seinen Kunden bietet.

Fokus: Hydraulikdienstleistungen und Traktorteile

Auf der SIMA Paris 2011 präsentierte Kramp zwei zentrale Produktgruppen in einem jeweils eigenen Ausstellungsbereich. So konnten die Besucher eine Hydraulikwerkstatt mit allen dazugehörigen Maschinen wie Presse, Schäl-, Schneide- und Prägemaschine besichtigen. Auch eine Lagerverwaltungslösung mit Scan-to-Order-System mittels Barcodescanner für die einfache Nachbestellung und Inventarisierung von Schlauchleitungen, Gummikappen, Pressarmaturen u. a. gehörte zu diesem Bereich. „Die schlüsselfertige Lösung von Kramp mit dem praktischen Aufbewahrungsschrank und der Haspel für die Schlauchleitungstrummeln sowie die Funktionalität der Presse haben mich ganz besonders interessiert. Ich habe die Messe dazu genutzt, meine veraltete und unpraktische Hydraulikwerkstatt rundum zu erneuern“, bekundete Jean-Luc Vigroux von der Werkstatt Vigroux im französischen Département Aveyron. „Der herzliche Empfang auf dem Kramp Messestand hat

mir auch sehr gut gefallen“, lobte er die Kramp Mitarbeiter. Auf dem zweiten Teil der Ausstellungsfläche standen die Schlepperkomponenten im Fokus. Auf dem Messestand war ein Traktor ausgestellt. Außerdem konnte sich das Fachpublikum auf einem riesigen Poster über das gesamte Kramp Sortiment im Traktorensegment informieren. Die SIMA Paris 2011 wurde zum Anlass genommen, das komplette Lieferprogramm offiziell vorzustellen. Hierzu gehören neben den „Universalproduk-

ten“ wie Rundumleuchten, Anhängerkupplungskomponenten, Sitzen, Batterien usw. auch die 2010 hinzugekommenen mechanischen Teile wie Kupplungen, Filter, Wasser- und Treibstoffpumpen, Lichtmaschinen, Starter u. a. mehr. „Im Bereich Traktorteile, insbesondere rund um den Motorenbereich, machen

unsere auf der SIMA unter Beweis gestellte Fachkompetenz und unsere kurzen Lieferzeiten den Unterschied zum Wettbewerb“, erklärt Vincent Lenoble, der auf der Messe zur Kundenberatung anwesende Kramp Produktspezialist für Traktoren. Mit den Teejet- und Topcon-Artikeln waren auf dem Kramp Messestand auch Neuheiten im Bereich der GPS-Produkte zu sehen. Die Kunden hatten Gelegenheit, die Produkte genau kennenzulernen und sich von den Kramp Spezialisten beraten zu lassen. Außerdem wurde auf der Messe ein neues Videoüberwachungssystem mit vier Kameras (Best.-Nr. CAS66740KR) vorgestellt.

Gastlichkeit und Professionalität

Kramp hatte auf der Messe zum ersten Mal einen Bewirtungsdienst engagiert. In den fünf Tagen wurden fast 500 Mahlzeiten ausgegeben. Am Dienstagnachmittag konnten sich die Gäste auch über einen leckeren Cocktail freuen. „Der Bewirtungsservice wurde von den Kunden wirklich sehr geschätzt“, erklärt Sylvain Massardier vom Kramp Vertriebsteam Südost-Frankreich. „Dank der Professionalität bei Empfang und Bewirtung konnten wir uns völlig auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren und unsere Produktspezialisten konnten ihr Fachwissen unter Beweis stellen.“

Ein Messehighlight: das Gebäudemodell der neuen Logistikplattform von Kramp Frankreich

..... www.kramp.com



Erfolgsrezept für eine erfolgreiche Produktphilosophie

Die Zutaten: Originalteile, A-Marken, Hausmarken



Ganz gleich für welche Maschine oder welche Anwendung: Als europaweit führender Großhändler für den Land- und Motorgerätechhandel möchte Kramp seinen Kunden zu jeder Zeit das richtige Ersatzteil bieten können. Um diesem hohen Anspruch gerecht zu werden, wird im Unternehmen eine Produktphilosophie gelebt, die eine perfekte Kombination aus Originalteilen, A-Marken und Hausmarken ist.

Kernstück des Qualitätssystems rund um den Ersatzteilservice ist das große Sortiment an Originalersatzteilen, das Kramp dem Fachhandel bieten kann. „Dafür arbeiten wir eng mit zahlreichen führenden Maschinen-, Motoren- und Geräteherstellern wie Lemken, Kverneland, Rabe, Stiga, Vogel & Noot oder Briggs & Stratton zusammen, um nur ein paar Beispiele zu nennen“, erklärt Kramp Geschäftsführer Mario Babic. Insgesamt zählt Kramp mehr als 100 Hersteller von Originalteilen und A-Marken zu seinen Partnern. Regelmäßig kommen neue Hersteller hinzu, sodass das Lieferangebot an Markenartikeln laufend ausgebaut wird. Die Erfahrungen in den Benelux-Staaten und in Deutschland sind dabei für den Erfolg in anderen europäischen Ländern maßgeblich. So ist Kramp zum Beispiel 2010 auch in Frankreich offizieller Partner von Briggs & Stratton und Etesia geworden. Die gute Zusammenarbeit zwischen Kramp und den Unternehmen gründet auch auf dem einhelligen Verständnis, gemeinsam immer das Beste für die Kunden zu bieten. „Viele Originalteilhersteller arbeiten exklusiv mit uns zusammen, weil sie unsere große logistische Kompetenz schätzen und so die Versorgung mit ihren hochwertigen Ersatzteilen flächendeckend wird. Außerdem wissen sie, dass sie Kramp voll und ganz vertrauen können. Wir liefern ausschließlich an den Fachhandel. Rabattschlachten zwischen uns und den Herstellern sind ausgeschlossen“, betont Babic.

Sicherheit für den Fachhandel

Originalteile garantieren die bestmögliche Leistung, bieten Sicherheit während des Gebrauchs und haben eine lange Lebensdauer. Zudem gibt es beim Austausch einzelner Teile keine Ungenauigkeiten bezüglich der Passform. Auch Manfred Wruck, Region Sales Manager bei Briggs & Stratton, dem weltweit größten Hersteller von luftgekühlten Benzinmotoren für Gartengeräte, betont: „Die Verwendung von Originalteilen gibt dem Fachhändler Sicherheit. Das ist wichtig, denn dadurch kann er seinen Kunden Vertrauen und Kompetenz vermitteln.“ Dass der Einsatz von Nachbauteilen immer ein gewisses Risiko birgt, beschreibt Wruck anhand eines Beispiels: „Alle Original-Ersatzteile von Briggs & Stratton weisen die gleiche Qualität und Eigenschaften aus wie die Teile, die ursprünglich

Viele Originalteilhersteller arbeiten exklusiv mit Kramp zusammen.

im Motor verbaut wurden. Bei der Verwendung von nicht-originalen Luftfiltern für unsere Benzinmotoren kann es zu Änderungen der Abgaswerte und der Luftfilterung kommen. Verändert sich dadurch das Abgasverhalten, ist es möglich, dass der Motor seine Zulassung für den Einsatz im Betrieb verliert. Und wenn der verwendete nicht-originale Luftfilter eine grobmaschigere Filterfläche oder eine schlechte Abdichtung aufweist, kann es auch passieren, dass mehr Schmutzpartikel in den Motor gelangen und diesen beschädigen.“





↑ Mario Babic, Geschäftsführer Kramp



↑ Manfred Wruck, Region Sales Manager bei Briggs & Stratton



↑ Axel Krämer, Leiter der Ersatzteilabteilung bei JF-Stoll



↑ Ronald Engel, Gebietsrepräsentant bei NGK

Und noch auf einen weiteren, wichtigen Aspekt, der für die Verwendung von Originalteilen spricht, weist Wruck nachdrücklich hin: „Wird innerhalb der Garantiezeit ein Nachbauteil anstelle eines Originalteils verbaut, kann dies zum Verlust der Herstellergarantie führen. In solchen Fällen liegt die Verantwortung dann zunächst bei dem, der diese Nicht-Originalteile verbaut hat, in der Regel dem Fachhändler.“ Auch Axel Krämer, Leiter der Ersatzteilabteilung bei JF-Stoll, Marktführer in Deutschland und einer der führenden Frontladerhersteller weltweit, hat starke Argumente, die für den Einsatz von Originalersatzteilen sprechen: „Es wird sichergestellt, dass der Wert der Gesamtmaschine langfristig erhalten bleibt. Bei JF-Stoll halten wir Ersatzteile für alle Modelle vor und zwar nicht nur für kurze Zeit, sondern jahrelang. Auch deswegen entscheiden sich unsere Fachhändler gerne für unsere Originalteile.“

Dass sich Anbieter von Nachbauprodukten im Wettbewerb stark über den Preis definieren, sieht man bei Briggs & Stratton sowie bei JF-Stoll eher gelassen, denn in beiden Unternehmen weiß man: „Ein Originalteil muss nicht zwingend teurer als ein Nachbauteil sein“. Dazu tragen auch unternehmensspezifische Aktionen bei. So bietet Briggs & Stratton Programme an wie etwa den Frühbezug eines Produkts. Diese ermöglichen es dem Fachhändler, Originalteile mit zusätzlichen Konditionen und verlängerten Zahlungszielen günstig zu bevorraten. Dass diese Programme dabei nicht nur direkt über Briggs & Stratton, sondern ebenfalls über den Logistikpartner Kramp angeboten werden, unterstreicht die gute Zusammenarbeit der beiden Unternehmen einmal mehr. Auch bei JF-Stoll hat man eine durchweg positive Meinung über den Großhändler Kramp. „Die Erfolgsfaktoren für einen Ersatzteilvertrieb sind adäquate Qualität, hohe Lieferquote, schnelle Logistiksysteme und marktgerechte Preise. Diese Punkte lassen sich mit der Firma Kramp zu 100 Prozent umsetzen“, erklärt Krämer.

Erstausrüsterqualität durch A-Marken

Neben dem großen Sortiment an Originalersatzteilen führt Kramp auch zahlreiche renommierte A-Marken wie beispielsweise INA-FAG, Rexnord, Comer, Optibelt, Walterscheid, Gedore, LuK oder NGK im Lieferprogramm. „Auch im Bereich der A-Marken bauen wir das Sortiment sukzessive weiter aus. Erst vor Kurzem konnten wir zum Beispiel unser Webshop-Sortiment um mehr als 17.700 Optibelt-Artikel und mehr als 1.800 LuK Artikel erweitern“, so Babic. Die hochwertigen Premiumprodukte der A-Markenanbieter werden von führenden Herstellern aus der Landwirtschafts-, Forst- und Gartenbranche verbaut.

Das Ersatzteilangebot von Kramp umfasst nicht weniger als eine Millionen Artikel.

So stellen sie sicher, dass alle Komponenten ihrer Maschinen eine erstklassige Erstausrüsterqualität aufweisen. Renommierte Traktorenproduzenten setzen zum Beispiel bei der Entwicklung und Fertigung ihrer Schlepper auf LuK, eine international anerkannte Marke, die für hochwertige Kupplungen steht. Gartengerätehersteller verwenden für die Erstausrüstung unter anderem Hochleistungszündkerzen von NGK, dem weltweit größten Anbieter von Zündkerzen und Lambdasonden. Ronald Engel, Gebietsrepräsentant bei NGK, beschreibt, wie man sich als Anbieter einer A-Marke im Wettbewerb behauptet: „Um sich im Markt durchzusetzen, muss man in der Erstausrüstung ständig seine Innovationsfähigkeit unter Beweis stellen. NGK investiert daher immer wieder ganz gezielt in die Forschung und Entwicklung, beispielsweise um neue Legierungen für Elektroden oder neue Keramiken für Isolatoren herauszubringen. Die führenden Motorenhersteller schätzen

diese Innovationsfähigkeit und vertrauen unseren Lösungen. Wir arbeiten seit vielen Jahren eng mit ihnen zusammen.“ Auch die Kooperation mit Kramp schätzt Engel sehr: „Kramp arbeitet genauso innovativ wie wir und pflegt eine ähnliche Unternehmensphilosophie. Die enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit ist für ein erfolgreiches Wachstum beider Unternehmen optimal.“

Qualitativ hochwertige Hausmarken

Mit dem umfassenden Angebot an Originalteilen und A-Marken ist Kramp für die große Nachfrage im Markt bestens aufgestellt. Doch die Produktphilosophie im Unternehmen geht noch weiter. So gibt es auch eine bestimmte Auswahl an Artikeln unter der Marke Kramp. Hierbei handelt es sich entweder um innovative Produkte, die es so noch nicht im Markt gibt und die von Kramp selbst entwickelt wurden, oder um Artikel, die Originalteilen qualitativ gleichgestellt sind. „Letztere lassen wir nur dann produzieren, wenn wir auf die Produkte eines Maschinenherstellers keinen direkten Zugriff haben, aber wissen, dass diese Artikel stark nachgefragt werden. Unsere Fertigungspartner sind dabei absolut zuverlässig und verfügen über großes Know-how, so dass die Artikel unter der Marke Kramp den hohen Qualitätsansprüchen unserer Kunden gerecht werden. Wir bieten bei diesen Produkten übrigens immer ein Ersatzteil-Vollsortiment für die entsprechenden Maschinen“, erklärt Babic. Schließlich bietet Kramp mit seiner zweiten Hausmarke Gopart®

eine begrenzte Anzahl von Produkten im unteren Preissegment an, die als Alternative zu einer A-Marke dienen können. Kramp kommt mit Gopart® der Nachfrage für bestimmte Volumenteile nach, die schneller verschleifen und dadurch auch regelmäßiger ersetzt werden müssen. So zeichnen sich diese Produkte nicht nur durch eine gute Qualität, sondern vor allem durch ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis aus.

Gute Partnerschaften als Basis

Das Ersatzteilangebot von Kramp umfasst insgesamt nicht weniger als 1 Million Artikel. Mehr als 300.000 davon können online bestellt werden, täglich kommen neue hinzu. Rund 155.000 Artikel aus den Bereichen Maschinen- und Schlepperteile, Antriebstechnik und Hydraulik, Forst- und Gartentechnik bis hin zu Shop- und Werkstattprodukte sind zudem stets vorrätig. Basis für diese einzigartige Produktvielfalt sind die Partnerschaften die Kramp mit seinen Partnern pflegt und bei denen es um weit mehr geht, als um das reine Bestellen, Kaufen und Bezahlen. So bietet die Zusammenarbeit mit den Herstellern auch mehr Möglichkeiten im Bezug auf Wartung und technische Unterstützung. Die Kramp Produktspezialisten stehen regelmäßig mit den Lieferanten hochwertiger Ersatzteile in Kontakt, um den technischen Support auszuweiten und zu ergänzen. Darüber hinaus bietet Kramp in Kooperation mit den Markenherstellern Schulungen im Rahmen der Kramp Academy an.

..... www.kramp.com





Kramp in den Niederlanden

In den Niederlanden hat Kramp zwei Unternehmensstandorte. Eine Niederlassung befindet sich im Osten des Landes, in Varsseveld, die andere im Norden, in Leek. Varsseveld hat zwar nur zirka 6.000 Einwohner, ist aber gleichzeitig der Heimatort bekannter Persönlichkeiten. Der international geschätzte Fußballtrainer Guus Hiddink und der erfolgreiche Radrennfahrer Robert Gesink sind hier aufgewachsen.

Ein weiteres, großes Talent aus Varsseveld war ohne Zweifel Johan Kramp. Mit kaufmännischem Gespür und unter dem Motto „Nicht reden, sondern handeln!“ legte er 1951 im Schuppen seines Hauses den Grundstein für die heutige Kramp Gruppe. Heute arbeiten weltweit mehr als 1.200 Mitarbeiter bei Kramp. Der Jahresumsatz des Unternehmens liegt bei 340 Millionen Euro. Das Liefersortiment an Markenartikeln für die Landwirtschaft und den Gartenbau umfasst insgesamt nicht weniger als eine Million Artikel.

Varsseveld ist das Herz der Kramp Organisation. Hier werden zentrale Funktionen wie Finanzen, Personal und IT für alle Länder koordiniert und abgewickelt. 60 Prozent der geschäftlichen Aktivitäten für die Niederlande finden in Varsseveld statt, 40 Prozent in Leek. In Varsseveld befindet sich außerdem das Logistikzentrum, von dem aus die Kunden in den Niederlanden und Belgien mit den richtigen Ersatzteilen versorgt werden. In Leek steht den Kunden auch ein My PartsPartner-Shop auf über 300 Quadratmetern zur Verfügung, der einen guten Überblick über das große Lieferprogramm von Kramp gibt. Das Unternehmensgebäude in Leek wurde im Jahr 2008 als Neubau eröffnet.

Wissen weitergeben

Reinier Sloetjes, kaufmännischer Geschäftsführer in Varsseveld, erläutert, wie Kramp auf dem niederländischen Markt agiert: „Unser Ziel sind Technikunternehmen im Bereich Landwirtschaft und Gartenbau. Wir haben eine fast 100-prozentige Abdeckung erreicht und konnten in den vergangenen Jahren eine deutliche Steigerung der Aktivitäten bei unseren Händlern registrieren. Das liegt zum einen an Unternehmenserweiterungen, zum Beispiel durch Übernahmen. Zum anderen spezialisieren sich immer mehr Unternehmen, indem sie sich etwa ganz auf Traktoren oder auf bestimmte Marken konzentrieren. Wir bei Kramp finden es wichtig, diese Entwicklung mitzugehen. Zu diesem Zweck haben wir beispielsweise das My PartsPartner-Konzept auf breiter Basis eingeführt und optimieren es kontinuierlich.“

Dass die Händlerinitiative ein gutes Beispiel für den hervorragenden Service bei Kramp ist, erläutert Sloetjes wie folgt: „Im September 2010 haben wir My PartsPartner im Namen unserer Händler auf der AgroTechniek-Messe den Verbrauchern vorgestellt. Wir erläuterten das Konzept verantwortlichen Mitarbeitern aus Lohn- oder Bauunternehmen, Grünflächenbetrieben, Gärtnereien, Baumschulen sowie Unternehmern aus den Bereichen Landwirtschaft und Gartenbau. Geeignete Kandidaten haben wir ermutigt, sich bei My PartsPartner zu registrieren. Der Fachhandel wusste diese Initiative sehr zu schätzen, denn sie zeigt, wie wir



unsere Kunden unterstützen, damit sie wiederum den Endverbrauchern einen professionellen Service bieten können.“

Bei Kramp in den Niederlanden wird auch viel Wert auf den menschlichen Aspekt gelegt. „Wir sind stolz auf unsere fachkundigen Mitarbeiter, die motiviert mit Kunden und Kollegen zusammenarbeiten. Darüber hinaus stehen wir immer zu unserem Wort und denken mit dem Fachhandel mit. Letzteres wird immer wichtiger. Wenn ein Kunde ein Problem hat, können wir ihn durch unsere Größe sowie Kenntnisse auf vielfältigen Fachgebieten vom Konzept bis zur Inbetriebnahme der Maschinen begleiten“, betont Sloetjes.

Persönlich und in der Nähe

„Auch die interne Organisation bei Kramp in den Niederlanden trägt maßgeblich zum Kundenservice bei. Sloetjes erläutert: „Wir möchten, dass unseren Kunden für jedes Fachgebiet soweit wie möglich ein gut erreichbarer Ansprechpartner zur Verfügung steht. Daher arbeiten wir in Kundenteams. Ein solches Team besteht aus einem Account Manager, einem Relationship Manager und einem Produktspezialisten. Der Kunde kann sich mit dem Großteil seiner Fragen an den Relationship Manager wenden. Wenn es um eine technische Frage geht, steht ihm ein eigener Spezialist zur Verfügung. Außerdem arbeiten wir mit einem CRM-Programm, in dem alle für einen Kunden relevanten Informationen gespeichert sind. Wird bei einer Sache nachhakt, dann muss der Kunde die ganze Geschichte nicht noch einmal von vorne erklären. Ein weiterer Service ist, dass der Kunde die Tagesordnung bei einem Besuch des Account Managers bestimmt. Vor dem Besuch sammelt der Account Manager Gesprächspunkte aus dem Kundenteam und leitet anschließend den Bericht über seinen Besuch an das Kundenteam weiter.“

Ausruhen tut man sich auf dem bisher Erreichten nicht, denn es gibt immer auch Verbesserungspunkte, weiß Sloetjes: „Um zu wissen, was beim Kunden vorgeht, stellen wir Untersuchungen an. Zum einen verfügen wir dazu über unsere eigene, ‚das Megafon‘ genannte Fokusgruppe, die aus acht marktführenden Kunden besteht. Zweimal jährlich halten sie Kramp einen Spiegel vor. Des Weiteren erhalten wir Informationen aus Untersuchungen zur Kundenzufriedenheit. Vor einigen Jahren ließ unsere telefonische Erreichbarkeit zu wünschen übrig. Daraufhin haben wir in eine neue Telefonzentrale investiert. Unser Ziel ist es, den Fachhändlern den besten Service rund um das Ersatzteilmanagement zu bieten.“

..... www.kramp.com

Die Niederlande

Die Niederlande sind 41.500 km² groß. Nahezu die Hälfte dieser Fläche liegt unter dem Meeresspiegel. 19.200 km² werden für die Landwirtschaft und den Gartenbau genutzt. Den größten Anteil hat mit 10.200 km² das Weideland für die Milchvieh- und Schafhaltung. Die genutzte Fläche für Ackerland umfasst etwa 8.000 km². Der Gartenbau nimmt circa 1.000 km² in Anspruch. In den Niederlanden gibt es rund 750 Technikunternehmen in den Bereichen Landwirtschaft und Gartenbau. 2010 wurden circa 3.000 Traktoren verkauft, 2009 waren es etwa 3.500.

↓ **Reinier Sloetjes (r.): 'Wir wollen für den Kunden mitdenken und dadurch auch eine administrative Rolle übernehmen. Eine gute interne und externe Kommunikation ist dabei wichtig.'**



Jan de Winkel in Goor

Neuer Stützpunkt für John Deere und My PartsPartner

Ende 2010 hat das niederländische Unternehmen Jan de Winkel eine Niederlassung in Goor in der Region Overijssel eröffnet. Der Neubau auf dem insgesamt 5.600 m² großen Firmengelände beeindruckt mit einer durchdachten, hochmodernen Einrichtung. Jan de Winkel wird damit einer von acht John Deere-Hauptvertragshändlern.



Geschäftsführer Jan de Winkel übernahm vor 25 Jahren den Betrieb in Brummen von seinem Vater und baute das Unternehmen, das damals nur einen Mitarbeiter hatte, konsequent aus. 1995 wurde am Standort ein neues Gebäude errichtet. 2004 übernahm man das Landtechnikunternehmen Henk

Arends in Hengelo (Gelderland), 2006 das Landtechnikunternehmen AMS in Hengevelde (Overijssel) sowie das Händlerunternehmen von John Deere in Enschede. Die beiden zuletzt genannten Betriebe wurden jetzt in Goor zusammengelegt.

Im Ausstellungsraum der neuen Niederlassung stehen die großen John Deere-Rasenmäher, die früher den Namen Roberine trugen. Geschäftsführer Jan de Winkel wollte bewusst eine Art „Wartezimmer“ für die großen Maschinen, um weniger vom Wetter abhängig zu sein. Außerdem haben die Maschinen dann die „richtige Temperatur“ wenn mit der Arbeit begonnen wird. Zunächst hatte man ein unterirdisches Lager geplant, doch bei einer obligatorischen Bauhöhe von 12 m entschied man sich dagegen. Der ins Gebäude integrierte Aufzug hat eine Kapazität von 3.000 kg und steuert alle Geschosse des Gebäudes an.

Drei Niederlassungen mit 50 Mitarbeitern

Eine Besonderheit des Unternehmens Jan de Winkel ist die strategische Unterteilung in die beiden Bereiche Landwirtschaft und Gartenbau. In Goor stellen die gemeinsamen Räumlichkeiten für Hydraulik, Schweißarbeiten und Spezialwerkzeuge das Bindeglied dar. Die darüber gelegene Kantine bietet einen Blick auf beide Bereiche, und vom Schulungsraum aus kann man den großzügig angelegten Ausstellungsraum sehen. Dieser nimmt im Erdgeschoss – einschließlich des My PartsPartner-Shops – eine Fläche von 1.200 m² ein. Im Zwischengeschoss stehen weitere 500 m² zur Verfügung, die vor allem für den Service rund um die Marke Stihl genutzt werden.

In Hengelo und Brummen kombiniert Jan de Winkel die Bereiche Landwirtschaftstechnik und Gartenmaschinen für Privatkunden. Darüber hinaus gibt es an diesem Standort auch den Bereich Stahlbau, durch den auch die Konstruktion





des Neubaus in Goor realisiert werden konnte. In den drei Jan de Winkel-Niederlassungen arbeiten insgesamt 50 Mitarbeiter, 22 davon in Goor. Martin Schaezman ist Geschäftsführer in Goor, Jan Terlouw in Hengelo, und Jan de Winkel leitet den Standort Brummen.

Man muss ehrgeizig sein, alles gut vorbereiten und manchmal bis zum Äußersten gehen

Die Zielstrebigkeit, die Jan de Winkel im Geschäftsleben an den Tag legt, zeigt der Unternehmer auch bei seinem Hobby. Er fährt Autorallyes und ist mit seinem Team achtfacher niederländischer Meister. „Beim Autosport muss man ebenfalls ehrgeizig sein, alles gut vorbereiten und manchmal bis zum Äußersten gehen“, betont er.

Hervorragender Kundenservice

Eine gute Vorbereitung im Arbeitsalltag ist für Jan de Winkel wichtig. Um auch bei besonders umfangreichen Aufträgen für reibungslose Abläufe zu sorgen, stellt der Lagerverwalter in Goor alle erforderlichen Teile vorab in Kisten bereit – ein Vorgehen, das maßgeblich zum hervorragenden Kundenservice von Jan de Winkel beiträgt. Reparaturen oder Inspektionen können so schnell und gezielt ausgeführt werden, was letztendlich auch eine Kostenersparnis für den Kunden bedeutet. Diese Arbeitsweise von Jan de Winkel passt hervorragend zur Unternehmensphilosophie von John Deere.

My PartsPartner-Shop im Erdgeschoss

Auch zum My PartsPartner-Konzept hat Jan de Winkel eine klare Meinung. So findet er, dass das elektronische Bestellverfahren vor allem bei Gemeinden und Lohnunternehmen gut ankommt, die an den Umgang mit Computern gewöhnt sind. Kunden finden im MyPartsPartner-Shop von Jan de Winkel neben John Deere-Ersatzteilen z. B. auch Artikel von Keenan, Pöttinger, Strautmann und Veenhuis.

Im Gartenbereich stehen Produkte von Giant, Major, Stihl oder Trilo zur Verfügung. Jan de Winkel ist außerdem Motorenspezialist für Deere Power Systems (DPS).

..... www.kramp.com

„Kramp ist unser Lieferant seit Gerrit Johan Kramp mit Pflugteilen im Kofferraum zu uns kam. Kramp liefert schnell, daher brauchen wir weniger Lagervorrat. Wir schätzen Kramp als vertrauensvollen Geschäftspartner mit hoher Auslieferquote, der jede Nacht unsere drei Niederlassungen beliefert und uns zudem ein vollständiges Konzept für unsere My PartsPartner-Aktivitäten an die Hand gegeben hat.“



Unterstützung für SOS Kinderdorf

Die Aktion war ein „Hammer“

Über eine Spende von 1.300 Euro konnte sich das SOS Kinderdorf Oberpfalz freuen. Die stolze Summe kam bei einer Aktion zusammen, die man ohne Bedenken auch als „echten Hammer“ umschreiben kann. Auf der Kramp Open im November 2010 hatten knapp 100 namhafte Hersteller in einem riesigen Messezelt ihre Produkte und Dienstleistungen präsentiert.

Auch die Gedore Tool Center KG gehörte zu den Ausstellern. Am Stand des Unternehmens konnten Messebesucher für 5 Euro einen 300 Gramm schweren Hammer mit geschmiedeter Stielschutzhülse und Hickorystiel selbst zusammenbauen und mit nach Hause nehmen. Insgesamt kamen so 650 Euro zusammen. Dieser Betrag wurde anschließend von Kramp verdoppelt.

Gemeinsam für den guten Zweck

Am 17. Februar 2011 übergaben Georg Frankemölle, Kramp Vertriebsleiter-Süd, und Elmar Pickert, Vertriebsleiter von Gedore den Scheck an Alfred Schuster, Einrichtungsleiter des SOS Kinderdorfs Oberpfalz. „Wir haben uns sehr darüber gefreut, dass die Einstielaktion auf der Kramp Open so gut angekommen ist. Zahlreiche Messebesucher haben ihren eigenen Hammer vor Ort angefertigt und so gleichzeitig etwas Gutes getan. Kramp freut es natürlich sehr, dass wir durch die gemeinsame Aktion mit Gedore ein so wichtiges soziales Projekt wie die SOS Kinderdörfer unterstützen können“, sagt Frankemölle. Das SOS Kinderdorf Oberpfalz liegt in der Nähe der Stadt Bayreuth am Rande des Fichtelgebirges. In zwölf Kinderdorffamilien werden insgesamt 60 Kinder betreut.

..... www.kramp.com



Befähigte Person zur Prüfung von Erdbaumaschinen

Arbeiten mit Radlader & Co.

Auch für Erdbaumaschinen gilt: Die Sicherheit muss über allem stehen. Jeder Betreiber von Erdbaumaschinen ist verpflichtet, Radlader, Minibagger und Co. regelmäßig sachkundig zu prüfen und darüber Nachweis zu führen. Nur so kann ein unfallfreies und wirtschaftliches Arbeiten gewährleistet werden.





In den Unternehmen muss es daher Mitarbeiter geben, die für diese Aufgaben ausgebildet und qualifiziert sind. Die Möglichkeit, ein entsprechendes Zertifikat zu erhalten, bot die Schulung der Kramp Academy „Befähigte Person zur Prüfung von Erdbaumaschinen“, die im Januar sowohl in Hamminkeln als auch in Strullendorf stattfand. Das jeweils zweitägige Seminar erfolgte in Zusammenarbeit mit dem Verband der Baumaschinen-Ingenieure und -Meister e.V. (VDBUM).

Komplexe Schulungsinhalte

Rechtsgrundlagen, Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften, Maschinenrichtlinie, Geräte- und Produktsicherheitsgesetz, Gefährdungsbeurteilungen, berufsgenossenschaftliche Vorschriften und Regeln, allgemeine Prüfhinweise, die Handhabung von Abnahmeprotokollen u. v. a.: Die Schulungsinhalte des Erdbaumaschinenseminars waren vielfältig. Neben der Vermittlung von umfassendem theoretischen Fachwissen wurden die Teilnehmer auch praktisch gefordert. Unter fachkundiger Anleitung mussten verschiedene Erdbaumaschinen geprüft, bewertet und dokumentiert werden. Als Leiter des Seminars hatte Kramp einen renommierten Experten auf dem Gebiet der Arbeitssicherheit und Maschinenteknik vor Ort: Heiner Nothoff, externer Referent des VDBUM. Von seinem Wissen profitierten Mitarbeiter aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen. So nahmen an der Schulung in Strullendorf u. a. Geschäftsführer, Werkstattleiter und Sachbearbeiter teil. Ihr Fazit fiel sehr positiv aus: „Der berufliche Nutzen durch das Seminar sowie die inhaltliche Qualität und die Organisation der Veranstaltung sind sehr gut.“

..... www.kramp.com

Termine Kramp Academy

Wenn Sie an weiteren Seminarangeboten der Kramp Academy interessiert sind, loggen Sie sich mit Ihren Kundendaten unter www.kramp.com ein.

Klicken Sie auf der rechten Seite auf „Kramp Academy – Sachverstand ist Spitze“. Hier finden Sie alle geplanten Veranstaltungen und können sich einen der begehrten Plätze in der Kramp Academy gleich online reservieren.

Briggs & Stratton Motoren

Erste Update-Schulung in Österreich

Sehr konzentriert ging es Ende Januar 2011 im österreichischen Wels zu. Kramp führte die erste Update-Schulung für Briggs & Stratton Motoren im Alpenland durch. Ralf Neubauer, Kramp Verkaufsleiter Forst & Garten, informierte die Teilnehmer über aktuelle Entwicklungen wie etwa die neue Direct-Overhead-Valve (DOV®)-Technologie von Briggs & Stratton oder die deutlich verbesserten Emissionswerte der Motoren. Daneben erfuhren die anwesenden Techniker, Abteilungsleiter und Geschäftsführer auch viel Wissenswertes über das Dienstleistungsspektrum von

Kramp. „Es war eine Schulung zum Anfassen. Jeder konnte am vorhandenen Motor, den wir bis auf die letzte Schraube zerlegt haben, rumschrauben und sein Wissen einbringen. Das kam sehr gut an, und die Teilnehmer haben eifrig ihre Erfahrungen untereinander ausgetauscht“, sagt Neubauer. Auch Wartung und Reparatur der Briggs & Stratton Motoren wurden genau besprochen, denn die Schulung ist eine wertvolle Hilfe, um die Werkstattkompetenz der Gartenfachhändler weiter auszubauen.

..... www.kramp.com

Vor Ort bei unseren Partnern

Jubiläen, Neueröffnungen, Firmenumzüge

Bei den Kunden und Lieferanten von Kramp ist immer viel los. An dieser Stelle geben wir ab jetzt regelmäßig einen kleinen Überblick über Veranstaltungen und besondere Ereignisse unserer Partner.



Am 20. März 2011 eröffnete die Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) ein weiteres, leistungsfähiges Agrartechnik-Zentrum in Saulheim. Der Standort „Am Söngenlocher Weg“ im Industriegebiet ist nicht nur für landwirtschaftliche Großmaschinen sehr gut erreichbar, sondern bietet auf einem großräumigen Gelände, ein umfangreiches Angebot an Maschinen und Dienstleistungen. Auf einer Grundstücksfläche von über 10.000 m² und einer überbauten Fläche von 2.650 m² präsentiert sich ein funktional klar gegliederter, moderner Technikbetrieb, bestehend aus den Bereichen Ausstellung, Verkauf, Lager, Werkstatt, Schulungsraum sowie Unterstellhalle für Neu- und Gebrauchtmaschinen.

Saulheim war 2011 bereits die zweite große Neueröffnung der RWZ. Am 29. Januar hatte das hochmoderne RWZ-Agrartechnik-Zentrum Geldern seine Tore geöffnet. Am Tag der offenen Tür hatten die Gäste Gelegenheit, hinter die Kulissen des Technikbetriebs zu schauen. Ersatzteillager, Werkstatt und die Landmaschinenausstellung sowie Haus- und Gartentechnik beeindruckten die zahlreichen Besucher.

Viel zu sehen gab es auch am 19. und 20. Februar 2011 im Technik Center Alpen (TCA) in Nordrhein-Westfalen. Alle zwei Jahre lädt das TCA zum Tag der offenen Tür ein und präsentiert landwirtschaftliche Neu- und Gebrauchtmaschinen. Auch dieses Jahr waren wieder mehr als 10.000 Gäste gekommen und konnten Front- und Radlader, Bodenbearbeitungs- und Sätechnik, Ernte- und Futtertechnik, Grünpflegetechnik u. v. a. bestaunen. Auch die Live-Action kam an beiden Tagen nicht zu kurz: So wurden vor Ort zum Beispiel

riesige Baumstämme mit dem Häcksler zu Hackschnitzeln verarbeitet oder die Pflege landwirtschaftlicher Fahrzeuge und Geräte anschaulich demonstriert.

Auch „runde Sachen“ gibt es von den Kramp Partnern zu vermelden. Am 19. und 20. März 2011 feierte die Traurig GbR Landtechnik in Mainburg (Bayern) ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Am gleichen Wochenende herrschte auch bei der Diener Landtechnik GmbH in Buggingen (Baden-Württemberg) viel Trubel. Hier feierte man das 20-jährige Bestehen mit einem Tag der offenen Tür. Auf stolze 100 Jahre blickt 2011 zudem die ZG-Raiffeisen, der führende Betriebsmittellieferant und Getreidevermarkter in Baden, zurück.

Kramp wünscht allen Unternehmen weiterhin viel Erfolg!

.....www.kramp.com

Kundenkommunikation bei Kramp

Infoservice mit Focus und Expert



Bei Kramp genießt der regelmäßige Austausch und Dialog mit den Kunden einen hohen Stellenwert. Das weiß auch Ulrich Assing, Marketingmanager der Kramp Gruppe: „Wir wollen nicht nur als professioneller Logistikpartner, sondern auch als umfassender Servicepartner wahrgenommen werden.“

Bei Kramp werden Kunden daher kontinuierlich über viele verschiedene Kommunikationskanäle mit wissenswerten Produkt- und Brancheninformationen versorgt. Beste Beispiele hierfür sind die regelmäßig erscheinenden Unternehmenspublikationen Focus und Expert.

Focus wurde weiterentwickelt

„Mit dem Focus möchten wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert generieren“, sagt Assing. Neben aktuellen Informationen über die Kramp Gruppe findet der Leser so im Magazin viele interessante Beiträge, die über Neuigkeiten und Entwicklungen aus der gesamten Landtechnik sowie der Forst- und Gartenbranche berichten. Auch aktuelle Markttrends, anschauliche Firmen- und Länderporträts sowie Unterhaltungselemente gehören zu den festen Inhalten des Focus'. Seit diesem Jahr präsentiert sich der 2009 zunächst im deutschsprachigen Raum erschienene Focus in einem neuen, modernen Design. „Aufgrund der großen positiven Resonanz unserer Kunden haben wir beschlossen, das Magazin einem größeren, internationalen Leserkreis zur Verfügung zu stellen. Daher gibt es den Focus jetzt auch in niederländischer, englischer und

französischer Sprache. Zudem präsentiert das Magazin spezielle Themen aus den jeweiligen lokalen Märkten. Und auch der Umfang des Kundenmagazins wurde erhöht“, erklärt Assing.

Produktkenntnisse vertiefen

Mit dem Produktmagazin Expert stellt Kramp sein technisches Know-how unter Beweis. Produkte aus unterschiedlichen Bereichen werden detailliert beschrieben, Nutzen und Vorteile anschaulich dargestellt. Zudem berichten Kramp Spezialisten sowie Experten aus anderen Unternehmen über Erfahrungen mit neuen Produkten sowie Entwicklungen im Markt. Das Magazin umfasst vier Seiten. Jeden Monat erscheinen zwei Ausgaben. Eine richtet sich an den Landmaschinenfachhandel und behandelt Themen wie Spritzentechnik oder Hydraulik. Mit der zweiten Ausgabe wird der Motorgerätechhandel angesprochen. Themenschwerpunkte sind hier unter anderem Gartengeräte oder Freischneider. „Mit Expert haben wir die bisher nur in den Niederlanden erschienene Publikation Vizier weiterentwickelt. Das Produktmagazin wird nun auch zusätzlich in deutscher, englischer und französischer Sprache aufgelegt“ so Assing.

..... www.kramp.com

Spargel: Gemüse der Saison

Essbares Elfenbein

Königliches Gemüse oder Frühlingsluft in Stangen: Feinschmecker auf allen Erdteilen lieben Spargel. Als Gemüse und Heilpflanze ist die einkeimblättrige Staude schon lange bekannt. In China wurden die Stangen des Spargels vor über 5.000 Jahren gegen Husten, Blasenprobleme und Geschwüre verordnet. Die Ägypter verwendeten ihn vor 4.500 Jahren, Griechen und Römer kannten ihn bereits im 2. Jahrhundert v. Chr. Nördlich der Alpen ist der Anbau von Spargel erst seit Mitte des 16. Jahrhunderts belegt. In Deutschland wird heute auf rund 16.700 Hektar Ertragsfläche Spargel angebaut. Die größten Anbauggebiete sind Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Brandenburg, Bayern, Hessen und Baden Württemberg. Liebhaber des essbaren Elfenbeins können die jährliche Spargelsaison kaum erwarten. Je nach Witterung beginnt die Ernte etwa Ende April und dauert traditionell bis zum 24. Juni (Johanni). Das Ende der Spargelsaison beschreibt auch die Bauernregel: „Kirschen rot, Spargel tot.“ Wer sich jenseits vom kulinarischen Genuss für das edle Gemüse interessiert, der sollte dem Europäischen Spargelmuseum in Schrobenshausen einen Besuch abstatten. Hier sind Exponate aus über 30 Ländern ausgestellt – von Spargelanbaugeräten über Spargelgeschirre bis hin zu Spargelgemälden. Mehr Infos zum Spargelmuseum gibt es unter www.schrobenshausen.de

..... www.kramp.com

Rezept

Tagliatelle mit Spargel-Feta-Sauce

Den kulinarischen Klassiker „Spargel mit zerlassener Butter, frischen Kartoffeln, Schinken und Sauce Hollandaise“ kennt jeder. Bringen Sie doch mal eine ausgefallenerere Spargelkreation auf den Tisch.

Die Zutaten (4 Portionen):

- 1 kg Spargel • 150 – 200 g Fetakäse
- Tagliatelle oder dickere Spaghetti
- etwas Zucker, Salz • Pfeffer und Butter
- ca. 1/8 l Gemüsebrühe

Zubereitung:

Spargel waschen, schälen, untere holzige Enden wegschneiden und in ca. 2 cm lange Stücke schneiden. Feta in kleine Würfel schneiden. Die Spargelstücke in Salzwasser (gerade soviel, dass der Spargel bedeckt ist) mit etwas Zucker und Butter köcheln lassen, bis sie weich sind. Den klein geschnittenen Feta in der Gemüsebrühe zum Schmelzen bringen. Wenn der Spargel den gewünschten Biss erreicht hat, zur Feta-Sauce geben und mit dem Spargelsud bis zur gewünschten Saucendicke verdünnen. Die Sauce mit Salz und Pfeffer abschmecken, über die Tagliatelle geben, umrühren und eine Minute zugedeckt stehen lassen.

Gewinnspiel

Werden Sie Webshop-Rechenkönig

Gewinnen Sie eine **Profi-Astschere mit Alugriffen**. 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 (Bruttopreis)

Striegelzinken, Art.-Nr. AC494813 =	€
Raupenschere, Art.-Nr. 4039BER =	€
Schleifstein, Art.-Nr. 9075793Z =	€
Halogenbrennstab, Art.-Nr. EM64740 =	€
Prallteller, Art.-Nr. 6006805Z =	€
Gesamt =	€

Die richtige Lösung schicken Sie bis zum 31.05.2011 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 31.05.2011 (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

Webshop-Rechenkönig

Herzlichen Glückwunsch!



Der Webshop-Rechenkönig der Focus-Ausgabe 5/2010 steht fest. Unser Glückwunsch geht ins niedersächsische Heinbockel, genauer gesagt in den Ortsteil Hagenah. Dort arbeitet **Jan Borchers im Ersatzteillager der Agravis Technik Heide-Altmark GmbH**. Er kann sich über einen 29-teiligen Steckschlüsselsatz von A-Kraft freuen. Dierk Meyer, Kramp Außendienst-Fachberater, überreichte dem glücklichen Gewinner seinen Preis.

IMPRESSUM

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

Redaktion und Grafik:
Marketing Kramp

Fotos: Kramp (10), Allshoes Benelux (1), Bähco (2), Battioni Pagani (1), Briggs & Stratton (1), DAB (2), Dunlop (1), JF-Stoll (1), NGK (1), Redbrick (1), RWZ (1), Sampo Hydraulics (1)

