

AGRAR TECHNIK

BAU – FORST – GARTEN

100 Prozent plus X



**Ottomeyer ist Landessieger Mecklenburg-Vorpommern
beim Shell Service-Award 2009**

Nicht nur Wettbewerb der Technik, sondern der Konzepte – so bringt Frank Sieland, Geschäftsführer der Ottomeyer MV GmbH & Co. KG, die Situation in der Landtechnik auf den Punkt. Diesbezüglich sieht man sich in Klebe gut aufgestellt. Wie und warum, haben wir vor Ort erfahren.

SONDERDRUCK

Ein Kunde, der sich beim Fachhändler zum Beispiel nach einen Rasenmäher erkundigt, sollte nur mit Gerät wieder aus dem Laden gehen – diese Haltung ist sicher ein ehrgeiziges Ziel. Aber Frank Sieland, Geschäftsführer der Ottomeyer MV GmbH & Co. KG in Klebe gibt durchaus zu, dass die Sparte Rasen & Garten sein persönliches Steckenpferd ist. Schließlich hat er lange genau diesen Geschäftsbereich für die gesamte Ottomeyer-Gruppe geleitet, zu der auch die Gesellschaften mit Sitz im ostwestfälischen Steinheim und im brandenburgischen Neustadt/Dosse gehören. 2004 übernahm er dann die Ottomeyer MV GmbH & Co. KG mit den Standorten in Klebe und Borkow als Geschäftsführer und Hauptgesellschafter – hier natürlich mit dem Hauptschwerpunkt



Links im Anbau der Werkstatt sind die Service-Abteilungen untergebracht, im Quergebäude hinten befinden sich Ausstellungshalle, Verkauf und Verwaltung.



Frank Sieland ist geschäftsführender Hauptgesellschafter der Ottomeyer MV GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Klebe.

Landtechnik. „Aber ich gebe zu, dass es mir immer noch viel Freude macht, Kunden hier im Shop auch in Sachen Kommunal- und Gartentechnik zu beraten – Kauf inklusive. Die Quote von 100 Prozent ist vielleicht etwas zu hoch gegriffen, aber wir liegen schon nahe dran“, meint er schmunzelnd, betont aber ausdrücklich:

„Entscheidend ist die professionelle Arbeitsweise. Wenn man eine Produktlinie in seinem Programm führt, sollte man sie auch mit voller Aufmerksamkeit vermarkten und nicht nur nebenbei. Uns Landmaschinenhändlern wird ja gern mal unterstellt, wir hätten von

Motorgeräten keine Ahnung und würden die Technik unter Wert verkaufen. Aber ich denke, unter anderem wir, aber auch sehr viele unserer John Deere-Händlerkollegen treten erfolgreich den Gegenbeweis an“, ist Frank Sieland überzeugt. Professionalität bedeutet für ihn dabei eine klare Betriebszweigabrechnung, auch bei „R&G“, ebenso wie straffe Sortimentsstruktur und einen aktiven Außendienst exklusiv für diesen Geschäftsbereich. Denn sein Einzugsgebiet definiert Frank Sieland bei Kommunal- und Gartentechnik beinahe ebenso weit wie in der Landtechnik – und das ist in den Weiten Mec-Poms nicht gerade wenig.

„Hier liegt aber auch unsere Herausforderung, denn die Bevölkerungs- und Kommundichte ist weitaus niedriger als zum Beispiel in Westfalen“, fügt er hinzu, freut sich dafür umso mehr, mit R&G inzwischen einen zwar noch einstelligen, aber in Relation zur Landtechnik beachtlichen Umsatzanteil zu erzielen.

Wettbewerb der Konzepte

Wer Frank Sieland kennt, wundert sich nicht, dass für ihn und sein Team der Eigenanspruch an die tägliche Arbeit die Messlatte der „100 Prozent plus x“ auch in der Landtechnik anliegt.

„Allein schon vor dem Hintergrund des harten Wettbewerbs ist unser voller Einsatz – und oft auch darüber hinaus – jeden Tag wieder gefordert, um unsere gesteckten Ziele zu erreichen, absolut wie relativ“, betont er und nutzt dabei gleich die Gelegenheit, diese aus

seiner Sicht hervorragende Leistung des ganzen Teams zu loben: „Es wird immer offensichtlicher, dass der Wettbewerb in der Landtechnik nicht mehr nur auf der reinen Technik-ebene ausgetragen wird, sondern auf der komplexeren Ebene weitreichender Konzepte.“

Dabei sei die Vernetzung zwischen Hersteller und Händler eine Seite der Medaille, die Vernetzung von Händler und Kunden die andere. Gerade der letztgenannte Aspekt präge derzeit die Entwicklung der Fachbetriebe massiv, und hier liege auch die wesentliche Differenzierung von Schlepper- und Erntemaschinenmarken. „Noch ist die



Werkstattmeister Andreas Werk ist bei Ottomeyer MV einer der „Motoren“ in der Entwicklung und Vermarktung von Servicepaketen und -produkten.



Fotos: Noordhof (6), Sieland

Der Einzugsbereich für Garten- und Kommunaltechnik ist bei Ottomeyer MV ebenso groß wie der von Landtechnik. Bild oben links: In der Ausstellungshalle werden auch die Neumaschinen übergeben gezeigert.



Landwirtschaft in ihrer Gesamtheit nicht an diesem Punkt angekommen, auch und gerade in der Kosten-Nutzen-Wertschätzung. Dennoch kommen wir als Fachbetriebe insgesamt nicht umhin, genau dieses im Markt zu forcieren. Und ich denke, diesbezüglich sind wir schon recht ordentlich aufgestellt.“

Langläufer forcieren

Dass der Geschäftsführer an diesem Punkt etwas zu britischem Understatement neigt, zeigt sich unter anderem an der Tatsache, dass bei Ottomeyer MV derzeit sage und schreibe 120 Wartungsverträge laufen, hauptsächlich für Traktoren. Damit steht Ottomeyer MV auch im Vergleich der Markenkollegen sicher in der ersten Reihe.

Denn angesichts der Tatsache, dass die Zahl verkaufter Neutraktoren im Gebiet bei jährlich etwa 50 liegt und besagte Wartungsverträge überwiegend auf 1 500 Betriebsstunden beziehungsweise zwei Jahre ausgelegt sind, bedeutet dies, dass so gut wie jeder Neuschlepper mit einer entsprechenden Vereinbarung den Betriebshof verlässt.

Allerdings – und an dieser Stelle offenbart sich die Herausforderung der Zukunft – sind die Kunden nach Aussage des Geschäftsführers in weitaus geringerem Maß bereit, derartige Servicevereinbarungen über einen längeren Zeitraum beziehungsweise höhere Stundenzahl abzuschließen.

Als Grund vermutet Frank Sieland unter anderem den Wunsch, in den meist großen landwirtschaftlichen Betrieben im Winter das eigene Personal für Wartungsarbeiten einzusetzen, zumal die Werkstätten der Landwirte in der Regel sehr gut ausgerüstet sind.

„Für die ersten zwei Jahre des Maschinenlebens ist die Bereitschaft gut, um über die Garantiezeit hinaus absolute Sicherheit und auch Kostentransparenz zu haben. Denn auch die Landwirte erkennen, dass Probleme mit Maschinen, die definitiv nicht als Garantiefall anzuerkennen sind, nicht alle unter Kulanz laufen können. Die Industrie ist immer weniger bereit dazu, und wir als Fachbetriebe können dieses nicht alles auf eigene Kosten auffangen. Diese Sensibilisierung der Kunden ist und bleibt die Herausforderung und die Entwicklung möglichst attraktiver Service-Pakete der Ansatzpunkt“, hebt der Geschäftsführer hervor.

Mähdrescher ziehen an

Eine ähnliche Situation stellt sich für ihn auch in Bezug auf die Erntemaschinen, vorzugsweise Mähdrescher, denn der Häcklermarkt ist aufgrund der geringen Viehdichte im Ottomeyer-Einzugsgebiet sehr überschaubar. In der einen wie der anderen Linie bescheidet er seinem Hauptlieferanten jedoch ohne Einschränkung, in den zurückliegenden Jahren sehr viel Entwicklungsarbeit geleistet zu haben, mit gutem Ergebnis, was sich auch in der Akzeptanz der Kunden widerspiegelt.

„Jüngste Baustelle war dabei die Konzeption von marktkonformen Serviceprodukten. Auch hier verfügen die Händler jetzt über Konzepte und Softwarelösungen, die eine forcierte Marktbearbeitung möglich machen. Deshalb stand und steht für uns speziell 2009 unter der besonderen Zielsetzung, bei Mähdreschern kräftig Gas zu geben.“

Service geht alle an

Doch gerade in Bezug auf das Thema Servicekonzepte und deren Kalkulation sieht Frank Sieland sein Unternehmen ohnehin gut aufgestellt. Denn unter anderem Andreas Werk, Werkstattleiter in Klebe, attestiert er ein besonderes Faible für dieses Thema, begann er doch schon frühzeitig, auf Basis der Warenwirtschaftsdaten unterschiedliche Servicekonzepte zu konzipieren und kalkulieren. Damit waren wir nach meiner Einschätzung früher am Ball als so mancher andere Marktteilnehmer und konnten die Erfahrungen sogar ein Stück weit mit in die Softwareentwick-



Ottomeyer MV setzt an beiden Standorten auf bestmögliche Ersatzteilversorgung. Positiv wirkt sich die Bestandsvernetzung innerhalb der gesamten Ottomeyer-Gruppe aus.



Die hochwertige Gebrauchttechnik steht in Klebe unter Dach, um Werterhalt und damit bessere Vermarktung zu sichern.

lung der Service-Kalkulatoren einbringen, die John Deere inzwischen seinen Händlern zur Verfügung stellt“, berichtet Frank Sieland und fügt hinzu: „Mindestens so wichtig wie eine gute Angebotsgrundlage ist jedoch, diese auch aktiv und möglichst effektiv zu vermarkten. Das wiederum geht alle im Team an, erfordert die richtige Einstellung dazu – und vor allem Zeit. Nur mit Kontinuität und Überzeugung lässt sich das Thema Servicevereinbarungen nach vorn bringen, nicht auf Befehl und Knopfdruck.“

Kontinuität braucht allerdings auch personelle Präsenz im Markt, und zwar auf allen Linien. Hier sind einerseits die Maschinenverkäufer gefragt, Servicekonzepte ebenso selbstverständlich in ihr Repertoire aufzunehmen wie Finanzierungen oder die technische Beratung des Kunden. Aber auch auf der Serviceseite liegt das Thema nicht nur auf dem Schreibtisch des Meisters, zumindest in Klebe nicht. Zentrale Funktionen haben in diesem Kontext auch Kundendienstleiter Willi Töws und Kundendienstberater Andreas Timm. Letzterer ist geprüfter IHK-Service-techni-

ker (einer von insgesamt sechs bei Ottomeyer MV) und seit Anfang 2008 schwerpunktmäßig in Sachen Kundenbetreuung unterwegs, vor allem im Außendienst. „Gerade die aktive Betreuung durch das ganze Service-Team, aber auch in der engen Abstimmung mit dem Verkauf ist sicher auch eine wesentliche Ursache für die gute Entwicklung unserer Serviceauslastung. Und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diesen Weg weiter ausbauen können“, so Frank Sieland abschließend. (jn)

ung mit dem Verkauf ist sicher auch eine wesentliche Ursache für die gute Entwicklung unserer Serviceauslastung. Und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diesen Weg weiter ausbauen können“, so Frank Sieland abschließend. (jn)



Das großzügig dimensionierte Werkstattgebäude stammt aus der Zeit, als der Standort in Klebe noch „Kreisbetrieb für Landtechnik“ war.

Wir für Sie! – Die direkte Verbindung! – mail: mv@ottomeyer.de – www.ottomeyer.de

19395 Plau am See, OT Klebe Plauer Str. 1a

Telefon: (03 87 35) 822-0
Fax 1: (03 87 35) 822-22
Fax 2: (03 87 35) 822-21
E-Mail: mv@ottomeyer.de

19406 Borkow, Hauptstr. 18

Telefon: (03 84 85) 5 01 01
Fax: (03 84 85) 5 01 11
E-Mail: mv@ottomeyer.de

Verkaufsleitung / Verkaufsberater / Produktspezialisten LANDTECHNIK

Udo Boldt	8 22-11	(0172) 542 45 13	UBoldt@ottomeyer.de
Frank Zabel	8 22-13	(0172) 542 45 14	FZabel@ottomeyer.de
Uwe Pohla	8 22-14	(0172) 542 45 15	UPohla@ottomeyer.de
Manfred Schliemann	8 22-23	(0172) 542 45 16	MSchliemann@ottomeyer.de
Elke Juhl	8 22-28	(0172) 572 99 46	EJuhl@ottomeyer.de

Kundendienstleitung / Werkstatt / Teile & Zubehör

Willi Töws	8 22-25	(0172) 542 45 12	WTows@ottomeyer.de
Andreas Werk	8 22-16		AWerk@ottomeyer.de
Peter Müller	8 22-15		PMueller@ottomeyer.de
Birgit Schünke	8 22-17		BSchuenke@ottomeyer.de
Bernd Zühlsdorf	8 22-19		BZuehlsdorf@ottomeyer.de
Rainer Scheel	8 22-18		RScheel@ottomeyer.de
Danny Töws	8 22-20		
Bernd Ahrens	8 22-19		

Kundendienstberater

Andreas Timm	(0172) 542 45 10	ATimm@ottomeyer.de
--------------	------------------	--------------------

Verkaufsberater R&G

Lutz Wegner	8 22-29	(0172) 542 45 18	LWegner@ottomeyer.de
Patrick Töws	8 22-12		PTows@ottomeyer.de

Bereitschaftsdienst KLEBE

Ersatzteillager	(0172) 542 45 17
Werkstatt	(0172) 542 45 19

Ottomeyer MV in Borkow

Wolfgang Stahl	(03 84 85) 5 01 01	(0174) 3 30 50 12
WStahl@ottomeyer.de		
Ralf Eichholz		
Heinz Steinfatt		

Bereitschaft BORKOW

(0172) 545 43 60
