Beckmann Verlag

Lohnunternehmen

So funktionieren

Dezember 2017 · 72. Jahrgang
Offizielles Organ der Lohnunternehmer-Berufsorganisation

Bruch-Versicherung
Für (fast) alle Fälle Seite 20

LU Marketing-Preis
Alle Gewinner Seite 32

Werkstatt LU Henke
Die Technik muss laufen Seite 12

Titelmotiv: Anzeige

www.LU-Web.de/lu-web-videos
AUDIO
LU Henke

LU Henke, Wagenfeld-Ströhen

Die Technik muss laufen

Werkstatt und Ersatzteillager sind für Lohnunternehmer entscheidende Instrumente der Maschineninstandhaltung und damit der **Einsatzsicherheit** ihrer Technik. Während so mancher jedoch möglichst viel selbst erledigen möchte, setzt Jörg Henke auf sehr weitreichende **Zusammenarbeit** mit seinen **Fachhändlern**. Das ist aus seiner Sicht nicht teurer, bietet aber diverse Vorteile.

Kalt, nass, chaotisch, stressig – damit dürfte die Getreide-, Mais- und Hackfruchternte 2017 zumindest in Norddeutschland treffend charakterisiert sein. So fällt auch Jörg Henkes Einschätzung aus, Lohnunternehmer aus dem niedersächsischen Wagenfeld-Ströhen, gut 20 km südwestlich von Sulingen. Selbst nach der ersten Novemberwoche lagen noch fast 100 ha Kartoffeln seiner Kunden, die durch das Henke-Team hätten gerodet werden sollen, in der Erde. Und selbst eine erkleckliche Menge Mais stand zu jenem Zeitpunkt noch, der aufgrund der Wetter- und Bodenverhältnisse nicht siliert werden konnte und deshalb nur als CCM mit dem Drescher vom Acker zu holen war. „Alles in allem waren wir dieses Jahr drei bis vier Wochen später mit den letzten Herbstarbeiten dran als 2016“, so sein Fazit.

Entsprechend verspätet startete auch die Reinigung, Reparatur und Einwinterung des umfangreichen Fahrzeug- und Geräteparks. In durchschnittlichen Jahren sei dies bis Mitte Dezember beendet, sodass die Maschinenhallen geschlossen und Winterruhe einkehren könne, berichtet Jörg Henke. „Ich hoffe, dass wir bis dahin wenigstens alles sauber bekommen und zumindest ein Teil für die nächste Saison vorbereitet werden kann“, so der Unternehmer.

Genug Arbeit also für die Werkstatt-Crew in Person von Tobias Kölpin, Arnold Skoda,

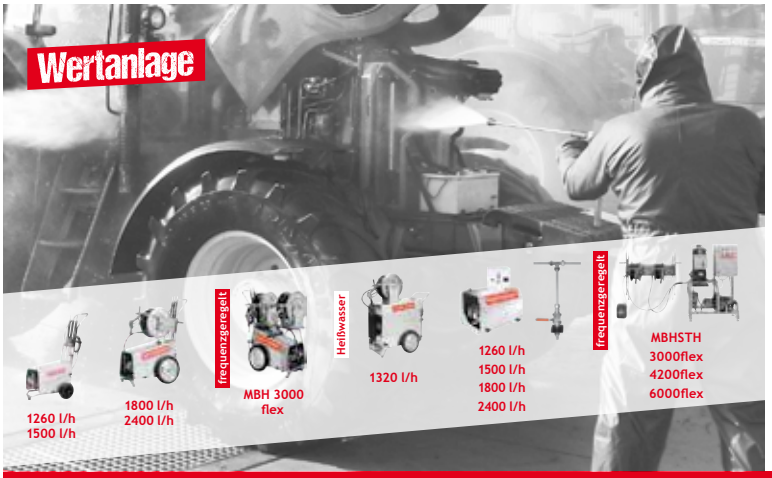
Für die Werkstattausrüstung müssen wir viel weniger selbst investieren.

Jochen Henke, Lohnunternehmer

UNTERNEHMENSDATEN

LU Henke	
Ort	Wagenfeld-Ströhen, Niedersachsen
Gegründet	1970, geführt in 2. Generation
Mitarbeiter	33 Festangestellte, davon 4 Auszubildende (FAS) 10 Saisonhelfer
Dienstleistungen	Lohndrusch Hackfrucht- und Grünfutterernte-Logistik und Ausbringung aller organischen Düngerarten Maislegen Pflanzenschutz Bodenbearbeitung und Aussaat Getreide mahlen und mischen
Kundenstamm	Milchvieh-, Schweine- und Marktfruchtbetriebe Biogasanlagen Kommunen
Schlüsselmaschinen	25 Traktoren (Fendt, Claas, 200–400 PS) 10 Häcksler (Claas, Krone, Fendt, 650–1.100 PS) 10 Mähdrescher (Claas, New Holland) 6 Lkw (Agro-Trucks) 3 Gülle-Selbstfahrer (Vredo, Gator, Xerion, 20-m³-Fässer) 5 gezogene Gülle-Fässer (Kotte, 18–25-m³-Fässer) 8 Groß- und Rundballenpressen 8 Ladewagen 1 Radlader (New Holland) 2 Spritzen (Selbstfahrer, Rogator, Agrifac, 30-m-Gestänge) 2 Mahl- und Mischanlagen

www.lu-henke.de



Ideen aus der Praxis!

MEIER-BRAKENBERG

Profi-Hochdruckreiniger aus gutem Stall.

Die Spezialisten vom Land.

Mit hochwertigem Materialien und praktischen Details macht Reinigen endlich Spaß! Ob mobil, stationär, Heißwasser und Frequenztechnik, die kompetente Beratung ist selbstverständlich.

MEIER-BRAKENBERG GmbH & Co. KG · Tel: +49 5262 993 99-0 · www.meier-brakenberg.de

1 Die Werkstatt ist bei LU Henke das räumliche Zentrum des Betriebes. Direkt daneben sind das Ersatzteillager und die Ölwechsel-Halle angegliedert.

2 Drei weitere Hallen sind um das Hauptgebäude herum angeordnet, darunter eine für Metallbearbeitung und Fahrzeugwartung.

3 Mit vereinten Kräften im Service (v.l.n.r.): Tobias Kölpin und Arnold Skoda (beide LU Henke) sowie Hergen Brinkmann und Jonas Beano (Fa. Schröder)

4 Praktische Montagehilfe: Mit Hilfe dieses umgebauten Schneidwerkwagens können selbst schwerste Räder auf dem Feld direkt neben der Maschine aufgestellt werden.

5 In der großen Waschhalle können bis zu acht Maschinen gleichzeitig gereinigt werden.

Michael Wiegmann und Kevin Gröning. Allerdings sind sie nicht ausschließlich, sondern schwerpunktmäßig in Werkstatt und Ersatzteillager tätig. Denn: „Auch sie fahren im Bedarfsfall mit Maschinen raus zu Kundenaufträgen, was dieses Jahr aufgrund der extrem engen Ernte-Zeitfenster mehr als in den Vorjahren nötig war. Da zählte jedes Paar Hände“, erzählt der Lohnunternehmer.

Enge Kooperation mit Fachhandel

Zu Jörg Henkes Grundsätzen gehört außerdem, dass Erntemaschinen und Traktoren, bis auf wenige Ausnahmen, jeweils einem Fahrer fest zugeordnet sind, der sich dann auch mit Sorgfalt um Reinigung, Wartung und einfache Reparaturen „seiner“ Maschine kümmert. Dieser Bezug und diese Verbindlichkeit wirken sich nach Erfahrung des Chefs außergesprochen positiv auf den Gesamtzustand, die Einsatzfähigkeit und Langlebigkeit der Maschinen aus. „Bei Bedarf steht natürlich jedem der Mitarbeiter einer unserer vier Technik-Spezialisten zur Seite, wenn es sich zum Beispiel um aufwändigere Reparaturen handelt.“

Das Stichwort „zur Seite stehen“ beinhaltet jedoch noch eine weitere Besonderheit des Ströhener Lohnunternehmens: Die sehr intensive Zusammenarbeit mit den beiden Händlern Heinrich Schröder Landmaschinen in Wildeshausen und Meier-Bunge Landtechnik in Wagenfeld, über die auch der größte Teil der Maschinen eingekauft wird. Aus beiden Fachbetrieben sind regelmäßig Mechaniker bei Henke tätig, nicht nur als „Feuerwehr“ bei technischen Notfällen in der Ernte, sondern übers Jahr hinweg regelmäßig, für Reparaturen, Inspektionen, aber ebenso bei Wartungsarbeiten. „In der Regel sind dies sogar immer dieselben Mitarbeiter, die bei uns fast schon zur eigenen Mannschaft gehören“, erzählt er.

Was wann und in welchem Umfang an die Service-Dienstleister ausgelagert wird, entscheidet Jörg Henke nach der jeweiligen Arbeitsbelastung seines Teams. In Jahren wie 2016 kann es passieren, dass seine Crew viel selbst erledigt, bis hin zu den Stan-

dard-Inspektionen der Traktoren. 2017 kamen die Fachhändler aufgrund des schwierigen Ernteverlaufs dagegen deutlich häufiger zum Einsatz. „Dafür haben wir passende Absprachen getroffen, sodass es für beide Seiten passt – bei uns bezüglich der Kosten und bei den Händlern bezüglich Auslastung und Ersatzteilumsatz“, so der Lohnunternehmer.

Saisonunabhängig sind die Partner aber in jedem Jahr gefragt, wenn es um besagte Nacherntechecks geht. „Dabei ist mir wichtig, dass die Techniker unserer beiden Händler schon ab dem Waschen und Zerlegen für den Wintercheck dabei sind. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, die ja bestens wissen, was während der Saison mit der Maschine los war, gehen sie dann alle Bereiche durch und besprechen den eventuellen Reparatur- bzw. Austauschbedarf von Teilen und Baugruppen“, berichtet der Lohnunternehmer.

Arbeitsüberlastung vermeiden

Als Grund für die enge Kooperation mit den Händlern nennt er zwei wesentliche Überlegungen. Die erste bezieht sich auf die Mitarbeiter selbst: „Generell ist die Arbeits- und Stundenleistung in Lohnunternehmen sehr hoch. Das ist auch bei uns der Fall. Oft genug wird es spät abends – und dann kann es nicht sein, dass die eigenen Leute noch bis in die Nacht in der Werkstatt stehen, um die Maschinen wieder einsatzfähig zu bekommen. Damit würde ich den Bogen überspannen und unsere Mitarbeiter verheizen. Deshalb vergeben wir konsequent alle Arbeiten, die zeitlich über das normale Maß hinausgehen.“

Was im Umkehrschluss jedoch nicht bedeutet, dass sich dann die Mechaniker der Fachbetriebe dafür mit Wartung und Reparaturen die Nächte und Wochenenden um die Ohren schlagen müssen, denn die Konsequenz bezüglich der Zeiten gilt bei LU Henke generell. Bei Schäden durch Bruch oder Unfälle müsse logischerweise kurzfristig gehandelt werden – aber eben nicht rund um die Uhr. Sonstige Stillstandszeiten, etwa durch Ausfall von Verschleißteilen, sind für Jörg Henke dagegen ein „No-Go“ und sollen unbedingt vermieden werden.

„Genau deshalb ist eine sehr gründliche Instandsetzung nach der Ernte so immens wichtig. Wenn dabei irgendein Teil auch nur ansatzweise den Anschein erweckt, es könne nicht die nächste Saison durchhalten, wird es ausgetauscht. In der Ernte muss die Technik laufen. Wenn von maximal 20 möglichen Getreide-Erntetagen pro Jahr zwei wegen Verschleißreparaturen ausfallen würden, wären dies 10 %. Stellen Sie sich mal vor, das würde am Montageband eines Herstellers passieren. Wir als Lohnunternehmen können uns das ebenso wenig leisten“, erklärt er.

Überwiegend Original-Ersatzteile

Der zweite Grund für die intensive Kooperation mit den Fachhändlern liegt auf der rein technischen Ebene. Sein eigenes Werkstatt-Quartett verfügt über eine umfangreiche technische Ausbildung, wie zum Beispiel Tobias Kölpin, der Land- und Baumaschinenmechaniker gelernt hat und anschließend erfolgreich die Weiterbildung sowie Prüfung zum Agrarservicemeister absolvierte. Oder Arnold Skoda, von Haus aus klassischer Landmaschinenschlosser, der seit 40 Jahren bei LU Henke tätig ist und somit jedes Stück Technik auf dem Hof wie seine Westentasche kennt.

„Die rasante Entwicklung der Technik, vor allem auf dem Gebiet der Elektronik, macht es uns gar nicht möglich, selbst in allen Belangen auf dem neuesten Stand zu bleiben, selbst, wenn wir es wollten oder es entsprechende Schulungsangebote gäbe. Diese Aktualität und Kompetenz garantieren aber unsere Servicepartner. Und durch die enge Zusammenarbeit hier bei uns im Betrieb ergibt sich von allein ein guter Know-how-Austausch“, erzählt Tobias Kölpin.

www.Agrar-Finanz.com
Wir finanzieren alle land- u. forstwirtschaftlichen Maschinen.
Keine weiteren Sicherheiten. Nur das Objekt zählt.
Kalkulieren Sie unter der o.a. Adresse selbständig, oder rufen Sie uns einfach an. Wir entscheiden s c h n e l l .
Telefon: 04261-960417 · Fax: 04261-960419
E-Mail: info@Agrar-Finanz.com

Das Argument der Aktualität gilt übrigens genauso in Bezug auf die Ersatzteilbevorratung, wie Jörg Henke hinzufügt. Natürlich finden sich in den beiden Etagen seines Teilelagers die gängigen Verschleißteile und DIN-Materialien. Im Übrigens falle die Bevorratung jedoch eher sparsam aus, denn angesichts der rasanten Veränderungen bei den Maschinen mache es viel mehr Sinn, benötigte Teile erst bei Bedarf zu bestellen, findet er. „Alles selbst liegen haben zu wollen, führt nur zu einem gewaltigen Eisenlager mit hohem Abschreibungsbedarf. Das können wir uns sparen", so sein Credo.

Nach seiner Vorgehensweise bezüglich der Ersatzteilqualität und -herkunft befragt, beziffert der Lohnunternehmer dies im Durchschnitt des Jahres und über alle Maschinen hinweg auf 75 % Originalteile, die fast ausschließlich über den Fachhandel fakturiert werden. Das restliche Viertel stammt entweder von regionalen Lieferanten, wie zum Beispiel für Schrauben und

Die meisten der benötigten Ölsorten werden im Fass angeliefert und gelagert. Einzig für Motorenöl nutzt LU Henke große Tanks.

andere DIN-Teile, oder von überregionalen Großhändlern. Bei seinen drei Hauptmarken Fendt, Claas und Krone kommt für ihn ausschließlich „original" in Frage, wie er betont.

Die Entscheidung, was als Original oder Nachbau bestellt wird, hängt unter anderem von der Einsatzintensität und dem Alter der Maschine ab. Was wo und wofür bestellt werden muss, entscheiden für gängige Teile bis zu einem bestimmten Wert die vier eigenen Werkstatt-Mitarbeiter, vor allem Arnold Skoda und Kevin Gröning als die beiden Teile-Spezialisten. Größere Bauteile und/oder Summen sind dann Chefsache, vor allem, wenn die jeweilige Maschine schon allerhand Betriebsstunden auf der Uhr hat. Bei einem der älteren Häcksler stand diese Frage nach der Ernte gerade erst an. „Noch bin ich mir nicht sicher, wie wir dabei vorgehen. Eventuell ersetzen wir ihn nächstes Jahr auch durch eine neue Maschine", überlegt Jörg Henke noch.

Vertretbare Service-Kosten

Die Gebrauchtmaschinen lenken das Gespräch auf ein weiteres wichtiges Thema: die Werkstattkosten. Dass angesichts des umfangreichen Henke'schen Fuhrparks und der beschriebenen intensiven Zusammenar-

GETROFFEN: Heiner und Bernd Schröder, Wildeshausen

Fotos: Noordhof

Heiner, Bernd, Volker und Carsten Schröder (v.l.n.r.) arbeiten mit rund 350 Lohnunternehmern zusammen.

Der Nutzen zählt

Mit 27 Standorten und gut 700 Mitarbeitern in Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Brandenburg sowie in Lettland und Rumänien zählt die Schröder-Gruppe zu den größten Landmaschinen-Fachbetrieben Deutschlands. „Insgesamt arbeiten wir in unserem Verantwortungsgebiet mit rund 350 Lohnunternehmern regelmäßig zusammen", erklärt Heiner Schröder. Er leitet zusammen mit seinen Brüdern Volker und Bernd das Unternehmen in der sechsten Generation. Und mit seinem Sohn Carsten steht bereits die siebte Generation der über 200-jährigen Firmengeschichte in der Verantwortung. „Entsprechend wichtig sind die Lohnunternehmer für uns, zumal ihre Bedeutung für die Landwirte gerade im Nordwesten mit der starken Tierhaltung tendenziell immer noch steigt. Das prägt natürlich auch das Landtechnik-Geschäft", ergänzt Bernd Schröder.

Vor diesem Hintergrund bedeutete der Wechsel vom dualen Claas/AGCO- zu einem exklusiven AGCO-Vertrieb Mitte 2014 für das Unternehmen eine tiefgreifende Veränderung, besonders im Neumaschinengeschäft mit Mähdreschern, Häckslern und Grünfuterernetechnik. „Natürlich haben wir den einen oder anderen Lohnunternehmer aufgrund der Markenpräferenz bei den Neumaschinengeschäften verloren, dafür aber andere neu gewonnen. Das Servicegeschäft jedoch, also Ersatzteile und Werkstattleistungen, hat sich als unverändert tragendes Fundament ohne nennenswerte Einbußen erwiesen. Dies zeigt uns, wie wichtig die Serviceleistungen generell sind und wie stark dadurch die Kundenbindung gewachsen ist, gerade bei den Lohnunternehmern", ist Heiner Schröder überzeugt.

Zu den Schlüsselfaktoren gehören für die beiden Landtechnikhändler unter anderem bestmögliche Erreichbarkeit und Flexibilität des Teams sowie die Lieferfähigkeit bei Ersatzteilen. An erster Stelle steht für sie jedoch die gute Leistung und hohe Qualifikation der Mitarbeiter, so Bernd Schröder. „Im Durchschnitt nimmt jeder unserer Mechaniker, Servicetechniker und Meister zwischen 10 und 14 Tagen pro Jahr an Schulungen teil, sodass alle auf dem neuesten Wissenstand sind. Zusammen mit der entsprechend modernen technischen Ausrüstung können wir die Kunden damit in jeder Hinsicht bestens unterstützen", betont er – wohl wissend, dass die meisten Lohnunternehmer eigene Werkstätten und technisch versierte Mitarbeiter haben, teils sogar ausgebildete Mechaniker.

„Darin sehe ich jedoch kein Problem, sondern im Gegenteil eine gute Chance zur intensiven Zusammenarbeit. Denn die Fahrer kennen ihre Maschinen meist sehr gut. Unsere Vorteile als Fachwerkstatt sind dabei die Diagnosetechnik und die Aktualität des Wissensstandes rund um die Technik", ist Bernd Schröder überzeugt. Und sein Bruder Heiner ergänzt: „Natürlich ist jeder Unternehmer bestrebt, die Betriebskosten so niedrig wie möglich zu halten. Dazu gehört ganz zentral auch die Werkstatt. Aber letztlich ist doch nicht allein der Stundenverrechnungssatz des Händlers entscheidend, sondern die Gesamtkosten, um den Fuhrpark absolut funktions- und einsatzsicher zu halten. Der Nutzen zählt – und vor diesem Hintergrund ist der Fachbetrieb nicht teurer."

Ganz wichtig ist nach Einschätzung der Brüder Schröder der direkte und gute Draht ihrer Mitarbeiter zu den Kunden. „Hier ist oft ein besonderes gegenseitiges Vertrauen gewachsen und damit eine sehr wichtige Grundlage der Zusammenarbeit. Das trägt mehr als irgendwelche Wartungs- und Serviceverträge. Außerdem macht es in meinen Augen einen wesentlichen Teil dessen aus, was unser Image als Fachbetrieb kennzeichnet. Und was uns zum Beispiel auch die Einführung der AGCO-Erntetechnik sehr erleichtert hat. Denn die Lohnunternehmer wissen: Egal, was passiert – unser Serviceteam sorgt zuverlässig dafür, dass alles läuft", betont Bernd Schröder abschließend jn

beit die Stunden- und Ersatzteil-Salden der Fachhändler in Jahren wie 2017 auf der Rechnung „erheblich“ ausfallen, ist für Jörg Henke kein grundsätzliches Problem. Schließlich dürfe dabei nicht vergessen werden, welche Kosten entstehen würden, wollte der Lohnunternehmer erheblich mehr selbst erledigen.

Dazu würden unter anderem deutlich höhere eigene Personalkosten zählen, denn in weitgehender Eigenregie aller Werkstattarbeiten wären die bisherigen vier eigenen Techniker lange nicht ausreichend. „Auch in Bezug auf die Werkstattausrüstung müssen wir in der heutigen Konstellation sehr viel weniger selbst investieren. Denn die Händler kommen stets mit eigenen, voll ausgerüsteten Kundendienstwagen. Die müssen wir somit nicht selbst anschaffen“, zählt Jörg Henke weiter auf, der für Notfälle auf dem Acker einzig einen Tandemachs-Anhänger für Pkw zu einer kleinen rollenden Werkstatt umgebaut hat.

Und noch ein Aspekt schlägt aus seiner Sicht maßgeblich zu Buche: die möglichen Gebrauchtmaschinenerlöse. Denn diese Technik gibt der Lohnunternehmer meistens nicht beim Händler in Zahlung, sondern vermarktet sie selbst. Und die Erfahrung im Schnitt mehrerer Jahre zeige, dass er zwischen 5 % und 10 % mehr erzielen könne, wenn die Technik nachweisbar „Checkheft-gepflegt“ durch den Fachhändler sei. Auch das sei ein nicht zu unterschätzender Aspekt in einer ehrlichen Vergleichsrechnung der Vollkosten. Und die fällt unter dem Strich weitgehend „pari“ aus, so seine Erkenntnis. „Unser Konzept der intensiven Zusammenarbeit mit den Fachbetrieben ist gar nicht oder nur unwesentlich teurer. Dafür bekommen wir eine große Bandbreite an Vorteilen, die nicht immer 1:1 in Geld zu bewerten sind, die aber für uns von großer Bedeutung sind“, meint er abschließend.

Jens Noordhof, Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

KOMMENTAR

Es gibt nicht richtig oder falsch, sondern viele Facetten.

Jens Noordhof, Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

Als Markenzeichen und Besonderheiten der Zeitschrift loben unsere Leser immer wieder den hohen Anteil Praxisreportagen. Hin und wieder erreicht uns aber auch „Protest“, vorzugsweise von unmittelbaren Nachbar-Lohnunternehmen der vorgestellten Betriebe, die einzelne Aussagen oder Betriebszahlen ihrer „Marktbegleiter“ intensiv bezweifeln“. Als wir dann im Zuge des LOHNUNTERNEHMEN-Relaunchs Anfang 2016 unser Markenlogo auf der Titelseite um den Zusatz „So funktionieren“ erweiterten, rechneten wir insgeheim ebenfalls mit entsprechend kritischen Kommentaren, nach dem Motto: so und nicht anders soll das funktionieren? Aber weit gefehlt! Die Botschaft kam – wie erhofft – gut an, denn sie soll zum Ausdruck bringen: So kann es gehen, muss es aber nicht zwangsläufig. Ein Beispiel dafür ist die Werkstatt-Reportage über LU Henke. Sein Weg der intensiven Zusammenarbeit mit seinen Händlern im Service ist für seinen Betrieb ein guter, weil effektiver Weg. Für andere Lohnunternehmer mag die eigene Werkstatt das Nonplusultra sein, und wieder andere sehen irgendwo dazwischen die für sie optimale Lösung. Es gibt in der Praxis nicht richtig oder falsch, sondern viele Facetten. Und LOHNUNTERNEHMEN stellt sie vor.

Die BPW Gruppe steht für höchste Qualität bei Agrarfahrwerken. Das liegt zum einen daran, dass 120 Jahre Erfahrung und Know-how aus dem Nutzfahrzeugbereich in die Entwicklung und Produktion unserer Agrarprodukte einfließen. Zum anderen orientieren wir uns in der BPW Gruppe konsequent an den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Als Mobilitätspartner für Fahrzeugbetreiber und als Systempartner für Hersteller gewährleisten wir so, dass unsere Kunden immer die optimale Lösung erhalten, die ihnen hilft, wettbewerbsfähig zu sein – und zu bleiben.
www.bpw.de | www.wethinktransport.de

we think transport