

Farmtec/Kellfri

Einfache Technik ergänzt High-End-Sortiment

Farmtec ist kein klassischer Landmaschinenvertrieb: Neben Werksvertretung oder Importeur könne man auch als „europäischer A-Händler“ gelten. 2021 hat die Firma aus der Region Landshut den Hersteller Kellfri mit ins Sortiment genommen – aus gutem Grund.



Das ATV kann dank Kellfri auch mit einem Kipper oder Rückeanhänger samt Kran ausgestattet werden.

Farmtec existiert bereits seit über 40 Jahren, das Kerngeschäft sind seit jeher Einzelkornsämaschinen von Monosem aus Frankreich. Das Landshuter Unternehmen deckt den kompletten Ostteil Deutschlands ab, darüber hinaus Bayern. Die Spezialisten bauen die Maschinen aus Fabrikteilen kundenspezifisch auf, wodurch diverse Reihenabstände oder -anzahlen und auch Elektroniklösungen wie Section Control individuell möglich werden. Am Standort wurde zudem eines der deutschlandweit größten Ersatzteillager für Monosem etabliert. Da diese Geräte aber stark saisonal sind, wurden schon immer andere Produktgruppen zusätzlich vertrieben, um eine kontinuierliche Auslastung zu erreichen. Daher kam bereits sehr früh die zapfwellengetriebene Bodenbearbeitungstechnik von Breviglieri auf den Hof, derzeit sind etwa Kreiseleggen und Biofräsen gefragt. Durch eine Hersteller-Fusion gehören dazu inzwischen auch die Mulcher von Agrimaster. Außerdem vertreibt Farmtec bereits seit fast 30 Jahren die Rotormulcher von Spearhead und hat hohe Kompetenz in diesem Bereich aufgebaut. Ebenfalls aus Großbritannien kommen die Häcksler von Timberwolf. Die Produkte von Greentec und nun Kellfri verbreitern das Sortiment nochmals.



Mit einfachen Produkten wie Ballengreifer, Schaufeln oder Palettengabeln kann das Sortiment schnell und unkompliziert erweitert



Farmtecs Fokus liegt auf dem Monosem-Programm.



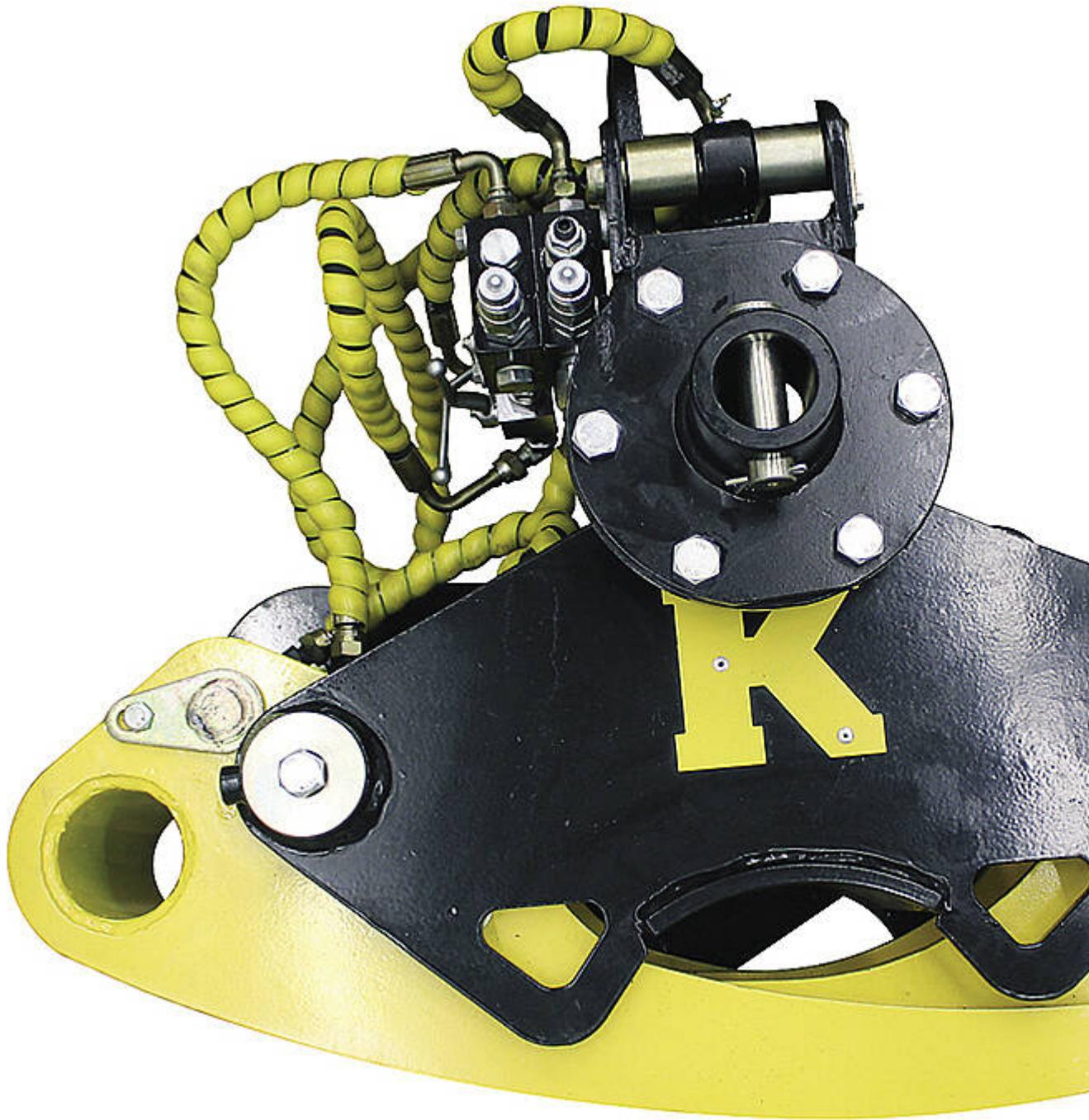
Mit den Holzbearbeitungsmaschinen (Spalter und Häcksler) spricht man vor allem Semi-Pro-Kunden an, ein stark wachsendes S



Stefan Moen (li.) von Kellfri und Ludwig Trautman von Farmtec arbeiten seit gut einem Jahr zusammen.



Kellfri bietet auch angebaute oder ATV-gezogene Mulcher.



Die Fällgreifer ersetzen die Standard-Zange am Rückewagen, sie kappen Stämme bis zu 18 Zentimetern.

Kellfri – Designed in Sweden

Kellfri ist ein in Skandinavien marktführender Maschinen- und Ausrüstungshersteller für Land- und Forstwirte im Nebenerwerb, gegründet bereits 1952. Das Lieferprogramm umfasst Anbaugeräte für Traktoren und Quads (ATVs), Stalleinrichtung und Zubehör für Pferdehalter, Mäher, Mulcher sowie ein umfangreiches Sortiment an Forsttechnik. Das Motto lautet: einfache Handhabung, Wartung und Reparatur. Viele der 50 Mitarbeiter am schwedischen Hauptsitz nutzen die Produkte auch selbst. Die Logistik entspricht der eines Versandhandelsunternehmens, inklusive 23.000 Quadratmeter großem Lager. Kellfri hat eine eigene Entwicklungsabteilung, in den vergangenen fünf Jahren sind dort im Schnitt jährlich 70 neue Artikel entstanden. Da im Nebenerwerb das Gewicht weniger wichtig ist, setzt man nicht auf leichte, teure Stähle, sondern gut schweißbare Standardsorten in stabiler Konstruktion. An Komponenten wird dagegen nicht gespart, sondern von renommierten Herstellern eingekauft, beispielsweise Ventile von BLB und Hydraulikpumpen von Parker. Alle Geräte und Maschinen von Kellfri haben eine CE-Kennzeichnung.

Kontakt:

Kellfri, S-532 37 Skara

Stefan Moen, Export Sales Manager

stefan.moen@kellfri.se, www.kellfri.de

Der ursprüngliche Zündfunke für den Kellfri-Vertrieb war ein Artikel im Eilboten: Nach der Lektüre nahm Farmtec-Geschäftsführer Ludwig Trautmann Kontakt zu der schwedischen Firma auf. Der dort für den Export zuständige Sales-Manager Stefan Moen spricht sehr gut Deutsch. „Schnell war klar, dass das sehr gut passt, da diese Geräte quasi selbsterklärend sind und so schnell bei uns eingeführt werden konnten“, erklärt Trautmann. „Da Kellfri eine sehr vielfältige Palette bietet, hat sich unser Angebot so recht einfach erweitern lassen.“ Neben Mähwerken und Böschungsmulchern sind auch Eggen, Grubber und Streuer zu haben, ebenso vielfältiges Zubehör wie Schaufeln oder Palettengabeln. Auch Anbaubagger und Fällgreifer konnte Farmtec bereits verkaufen, letzterer ersetzt ohne zusätzliche Hydraulik- oder Elektroanschlüsse die einfache Zange am Rückewagen. Für Feldgehölze, Gräben und kleinere Durchforstungen bis 18 Zentimeter Stammdurchmesser seien die Geräte laut Hersteller bestens geeignet.

„Der Holzverarbeitungsbereich verkauft gut und ergänzt die hochwertigen Häcksler von Timberwolf, die wir bereits seit längerem vertreiben.“ Gerade hinsichtlich der Borkenkäfer-Problematik und den steigenden Risiken durch Dürre sind auch von kleineren Waldbesitzern eigene Maschinen wie Holzspalter gefragt, wofür sich die etwas günstigeren Kellfri-Produkte anbieten. Die Klientel der Semi-Pro-Kunden wird aktuell außerdem stetig größer, egal ob hinsichtlich Forst, Landwirtschaft oder auch Pferdehaltung. Die Entwicklung ist ebenso im Klein- und Kompakttraktorenmarkt gut erkennbar: Dort versorgen die großen Hersteller weiterhin die Profis mit Hightech, parallel haben sich jedoch einige Hersteller auf solide und einfache Maschinen spezialisiert, die gerne auch von Privatzüglern gekauft werden. „Mit den Kellfri-Geräten bieten wir die dazu passenden Anbaugeräte, wobei diese in Sachen Haltbarkeit natürlich auch für Profis geeignet sind“, versichert Trautmann. Auch für ATVs – derzeit ebenfalls sehr stark im Kommen – habe man bereits Kellfri-Geräte wie Mulcher oder Forstanhänger samt Kran verkauft. „Wir glauben, dass dieser Markt noch weiter wachsen wird. Derzeit finden sich online viele No-Name-Produkte aus Fernost, die häufig aber hinsichtlich Qualität und Haltbarkeit schwer einschätzbar sind. Hier möchten wir mit Verlässlichkeit und einem Ansprechpartner vor Ort punkten – und dennoch einen guten Preis bieten.“ Die Farmtec-Mitarbeiter montieren daher die Maschinen am eigenen Standort und testen diese auch, bevor sie zum Kunden gehen. Trautmann kann sich nur sehr schwer vorstellen, dass auch einfache Geräte künftig in Einzelteilen zur Selbstmontage verkauft werden, da es sich hier nicht um schwedische Möbel, sondern Maschinen handelt: Diese bestehen zum Teil aus sicherheitsrelevanten Baugruppen, für Aspekte wie Dichtheit und eine korrekt installierte Elektrik sei Fachpersonal unabdingbar. Die Werkstatt ist bei Farmtec fast vollständig mit Montagearbeit beschäftigt, die fertigen Maschinen gehen fast immer zu den jeweiligen regionalen Partnerhändlern, die für die Auslieferung an den Kunden zuständig sind. Daher gibt es bei Farmtec selbst auch kaum Reparaturumsatz. „Außerdem nehmen wir fast ausschließlich Maschinen der von uns vertretenen Hersteller in Zahlung“, sagt Geschäftsführer Trautmann. Kellfri sorgt hier für etwas Abwechslung, da deren Produkte größtenteils direkt am Standort in Altheim bei Landshut verkauft werden und so auch etwas Vor-Ort-Geschäft entsteht. Gleichzeitig erfordern die einfachen Produkte aber nicht zu viel Vertriebsaufwand, der Fokus auf das bisherige Sortiment wie Monosem wird also nicht verschoben. Inzwischen haben aber auch einige der Partnerhändler bereits Kellfri-Geräte über Farmtec verkauft.

Trautmann ist sich zudem bewusst, dass qualitativ hochwertige Maschinen als Garant für gute Geschäfte heute nicht mehr ausreichen: „Das Internet und speziell die sozialen Medien sind so wichtig geworden, dass man die erforderliche Präsenz dort nicht mehr nebenher erledigt bekommt. Daher haben wir nun einen speziellen Mitarbeiter, der dafür sorgt, dass wir digital dauerhaft gut vertreten sind.“ Es sei eben wichtig, immer möglichst breit aufgestellt zu sein: Das Händler-Geschäft mit Profimaschinen wird durch einfache Technik im Direktvertrieb ergänzt, Online-Welt und klassischer Vor-Ort-Kundenkontakt sind keine Gegenpole, sondern befruchten sich gegenseitig.