

Interview mit Dr. Enrico Sieber, Titan Machinery

„Wir brauchen Unternehmer im Unternehmen!“

Titan Machinery ist weltweit der größte Case IH-Vertriebspartner. Seit 2018 gibt es eine Tochterfirma in Deutschland, die stark wächst. Geschäftsführer Dr. Enrico Sieber erklärt, welche Stellen es gibt, was Bewerber können sollten und welche Vorteile die Tätigkeit in einem internationalen Vertriebsunternehmen bietet.



© Neumann

Titan Machinery ist darauf spezialisiert, den Großbetrieben schnell zu helfen – auch mit Ersatzmaschinen.



Dr. Enrico Sieber ist einer von zwei Geschäftsführern der Titan Machinery Deutschland.

on track: Herr Dr. Sieber, die Titan Machinery Deutschland ist kein klassischer Landmaschinenhändler. Was sind die besonderen Merkmale Ihres Unternehmens?

Sieber: Wir sind aus Kundensicht ein moderner Landmaschinenhändler mit einer wachsenden Filialstruktur. Den Anforderungen der Landwirtschaftsbetriebe werden wir durch qualifizierte Mitarbeiter, aber auch durch unsere internationale Vernetzung gerecht. Als Tochterunternehmen eines international tätigen Handelskonzerns mit weltweit über 2.800 Mitarbeitern profitieren unsere Kunden und Angestellten von einem global aufgestellten Unternehmen. Speziell Großbetriebe mit ihren wachsenden Spezialisierungen in der Außenwirtschaft und der Herausforderung, schlagkräftige Maschinenkonzepte mit der voranschreitenden Digitalisierung zu verbinden, sind der Fokus unserer Geschäftstätigkeit. Wie alle Landmaschinenhändler bieten wir aber trotzdem den Vorteil, dass unsere Mitarbeiter regional tätig sind und damit in ihrem heimatlichen Umfeld bleiben können. Das ist gerade für junge Menschen, die eine Familie gründen wollen, ein wichtiges Argument.

Welche Vorteile bringt das internationale Netzwerk?

Aufgrund unserer Unternehmensstruktur und Größe haben wir auch eine sehr gute Verbindung zu unserem Hauptlieferanten Case IH und können intensiv vom Wissens- transfer und globalen Geschäftsabläufen profitieren. Ein Beispiel: Weltweit werden jährlich über 1.000 Quadtracs repariert und gewartet, in Deutschland nur etwa 50. Über eine interne Datenbank bekommen wir technische Infos aus vielen Ländern und können damit unseren Service stetig optimieren. Das gleiche betrifft die Erfahrungen im Umgang mit verschiedenen Klimabereichen. Wir haben jetzt zwei sehr trockene Jahre in Deutschland erlebt. Titan arbeitet auch mit Landwirten in Ländern zusammen, die in sehr trockenen Regionen aktiv sind. Sie können uns zeigen, wie man bestimmte Probleme technisch löst. Die Märkte werden regelmäßig in den einzelnen Regionen ausgewertet. Dadurch haben wir einen Wissensvorsprung vor Mitbewerbern.

Sie haben die Anforderungen der Großbetriebe an den Handel angesprochen. Welche sind das?

Betriebe ab 1.000 ha haben meistens eine zweite Managementebene. Da gibt es beispielsweise einen Leiter Pflanzenbau, mit dem unsere Verkaufsberater sprechen. Die Kunden haben oft Agrarwissenschaften studiert und bilden sich agronomisch ständig weiter. Mit ihnen streben wir eine Partnerschaft auf Augenhöhe an. Darum müssen auch unsere Außendienstmitarbeiter entsprechend geschult und ausgebildet sein.

Eine weitere Anforderung sind schnelle Problemlösungen. Großbetriebe haben oft auch große Schlüsselmaschinen wie beispielsweise den über 600 PS starken Raupenschlepper QuadTrac, Erntemaschinen, große selbstfahrende Futtermischwagen oder Gülle selbstfahrer. Wenn diese ausfallen, hat das fatale Folgen, weil dann in den Betrieben erst einmal nichts mehr geht. Wir können dank unserer Größe und der Qualifikation unserer Mitarbeiter schnelle Hilfe leisten. Manchmal hilft beim Ausfall einer Schlüsselmaschine nur ein adäquater Maschinenersatz. Diesen bieten wir selbstverständlich auch an.

Welche Arbeitskräfte sind bei Ihnen gefragt?

Wir wollen in Deutschland weiter wachsen, mit neuen Filialen, aber auch mit einer Ausdehnung des Mitarbeiterstamms an den Standorten. Mit einer Erweiterung von Service und Vertrieb in der Fläche wollen wir dafür sorgen, dass wir gemeinsam mit unserem Hauptlieferanten Case IH das Image der Marke entsprechend der Produktqualität und Innovation weiter verbessern. Daher suchen wir Bewerber in den Fachabteilungen Verkauf, Kundendienst, Ersatzteilwesen und dem wachsenden Geschäftsfeld der digitalen Landwirtschaft. Ganz allgemein suchen wir dabei Charaktere, die selbstständig arbeiten und unternehmerisches Denken mitbringen. Wir brauchen also Unternehmer im Unternehmen, die mit uns gemeinsam das Ziel verfolgen, unsere noch junge Firma weiter voranbringen zu wollen.

Ganz konkret: Was verlangen Sie von einem Verkaufsberater?

Verkaufsberater im Landmaschinenhandel arbeiten sehr selbstständig, müssen also gut organisiert und motiviert sein. Verkauf bedeutet aber nicht nur, möglichst viele Landmaschinen an den Mann zu bringen. Wir streben eine langfristige Partnerschaft mit den Kunden an. Darum muss ein Mitarbeiter eher analysieren, mit welchen Produkten er die Herausforderungen der Betriebe lösen kann. Es gibt für fast jede Arbeit in der Landwirtschaft Maschinen von drei bis vier Herstellern, die den Anforderungen gerecht werden. Mit dem Hersteller Case IH können wir Lösungen für viele Betriebe anbieten. Gepaart mit dem Service unserer Titan-Mitarbeiter versuchen wir natürlich die Kaufentscheidung zu Gunsten unserer Lieferanten zu beeinflussen. Es kommt darauf an, dass für den Kunden passende Paket zu schnüren und dabei pflanzenbauliche oder betriebswirtschaftliche Parameter zu berücksichtigen. Auf den Punkt gebracht: Ein Landwirt will keinen Traktor, er sucht eine Lösung, um möglichst schlagkräftig seinen Acker zu bestellen oder die Tiere zu füttern. Darum müssen Aspiranten ein möglichst breites und praxisnahes Wissen zur Landwirtschaft besitzen. Im Gespräch mit den Kunden müssen sie zwischen den

Zeilen lesen können, um den Bedarf festzustellen und zu analysieren, wie ihm geholfen werden kann.

Wie unterscheidet sich ein Produktspezialist für Precision Farming vom Verkaufsberater?

Die Stelle ist noch jung in unserem Unternehmen und die Stellenbezeichnung ist noch nicht endgültig. Während der Verkaufsberater mit dem Kunden kommuniziert und am Ende eine Maschine verkauft, berät der Produktspezialist in Bezug auf Digitalisierung und Optimierung von Arbeitsprozessen. Wir haben beim Precision Farming immer mehr mit Software und Automatisierung zu tun. Daher muss der Spezialist die Produkte wie Displays, Dosiereinrichtung oder Sensortechnik kennen, um dem Kunden zu zeigen, wie er alle Möglichkeiten der Steuerung bzw. der Software ausschöpfen kann. Deswegen brauchen wir Menschen, die wissen, was das System kann und wie der Landwirt es anwendet und wie die speziellen Anforderungen erfüllt werden. Mitarbeiter hierbei sollten Praxiswissen mitbringen und die Bereitschaft, immer wieder Neues zu lernen und nach Neuigkeiten Ausschau zu halten. Auch muss er die vielen Informationen, die das Internet bietet, filtern und für die Kunden passend aufbereiten.

Welche Stellen gibt es im Bereich Technik?

Das fängt in der Werkstatt an. Der Werkstattleiter ist heute meistens ein Meister, der gut analysieren und organisieren kann. Aber die Aufgaben werden komplexer, statt Mechanik ist heute mehr Elektronik verbaut. Darum gehe ich davon aus, dass auch Hochschulabsolventen mit landtechnischem Hintergrund und wenn möglich, mit einer Ausbildung zum Landmaschinenmechatroniker, künftig als Werkstattleiter eingesetzt werden können.

Wir brauchen aber auch Fachleute aus dem Bereich Maschinenbau, die schnell tiefergehende Probleme lösen können.

Diese Kundendienstmitarbeiter sollen ein hohes technisches Wissen mitbringen und die Werkstattmeister bei langwierigen Problemen unterstützen. Gleichzeitig sollen sie die Schnittstelle zu den Lieferanten, also den Herstellern, bilden. Beispielsweise gibt es von Case IH eine internationale Datenbank mit Hilfestellungen zu verschiedenen Problemen. Hierfür sind gute Englischkenntnisse nötig, auch um mal mit Kollegen in den USA oder in anderen Ländern zu sprechen.

Darüber hinaus sind auch im Bereich Filialeitung, Ersatzteilverkauf, Lagerlogistik oder der Optimierung interner Prozesse in unseren Filialen Hochschulabsolventen gefragt.

Welche Optionen haben auch Studenten, um Ihr Unternehmen kennen zu lernen?

Wir bieten nicht nur Praktika an, sondern wären auch bereit, Themen für Bachelor- oder Masterarbeiten zu stellen, die die Absolventen bei uns anfertigen können. Dabei können sie beispielsweise Themen, die zum Bodendruck, Verfahrensvergleiche in der Bodenbearbeitung oder neue Technologien wie z.B. Schwarmschlepper bearbeiten. Es könnten aber auch Analysen und Auswertungen sein, die den Landmaschinenhandel direkt betreffen. Wir sind stetig dabei, eine Optimierung interner Prozesse durchzuführen. Hier bietet sich sicherlich auch die Möglichkeit, das in einer wissenschaftlichen Arbeit zu analysieren. Als motiviertes und innovatives Unternehmen können wir uns auch vorstellen, längerfristige wissenschaftliche Projekte zu begleiten. Die enge Zusammenarbeit mit Case IH bietet hier ein breites Spektrum an Themen und technischer Unterstützung.



In Burkau (Sachsen) ist nicht nur der Stammsitz von Titan Machinery Deutschland angesiedelt, sondern auch der Case-Vertriebsstandort mit Werkstatt.

Die Titan Machinery Deutschland

Die Titan Machinery Deutschland ist eine Tochter des US-amerikanischen Branchenriesen Titan Machinery, dem weltweit größten Case IH-Händler. Der börsennotierte Konzern unterhält allein in den Vereinigten Staaten mehr als 70 Niederlassungen. Über 20 weitere Standorte werden von der Europa-Zentrale in Wien aus geführt. Sie betreuen Kunden in Deutschland sowie in Bulgarien, Rumänien, Serbien und der Ukraine.

Einer von zwei Geschäftsführern der Titan Machinery Deutschland ist der promovierte Agraringenieur Dr. Enrico Sieber. Der Stammsitz der Titan-Gruppe ist Burkau bei Dresden in Sachsen. Erst im Jahr 2018 hat Titan die ehemalige Firma Agram mit ihren Standorten übernommen, die ebenfalls schon Case IH als Hauptlieferanten hatte. Deren Firmengründer hatten ihr Unternehmen aus Altersgründen an die Titan-Gruppe verkauft.

Heute betreut Titan Machinery Deutschland als Vertragshändler der Marken Case IH und Steyr mit insgesamt fünf Betrieben und knapp 110 Mitarbeitern ein Gebiet, das sich von der Insel Rügen über Thüringen bis hin zum Erzgebirge an der tschechischen Grenze erstreckt. Die Kundschaft reicht vom 10- bis zum 15.000-Hektar-Betrieb und umfasst alle Segmente, angefangen von Gemüse- oder Obstbauern über Tierhalter bis hin zu reinen Ackerbaubetrieben.