

John Deere

Gute Chancen für Quereinsteiger

Der Landmaschinenhandel passt sich dynamisch an die sich schnell verändernde Landwirtschaft an. Aus einzelnen Geschäften wird ein bundesländerübergreifendes Filialnetz. Damit verbunden sind neue Aufgaben und Arbeitsplätze für Neueinsteiger.



© Neumann

Frank Buschsieweke, Florian Schalück und Marc Lorenz (vorn von links) und Geschäftsführer Deppe & Stücker, Dirk Horstmann



Der Deppe & Stücker Hauptsitz in Barbis, Niedersachsen.

Dirk Horstmann fährt mit dem Finger die A44 und die A38 entlang, von Soest bis Halle. „Das ist unser Vertriebsgebiet, das vier Bundesländer berührt“, sagt der Mitgeschäftsführer beim Landmaschinenhändler Deppe & Stücker mit dem Firmensitz in Bad Lauterberg/Barbis (Harz). Der nördlichste der 16 Standorte ist Goslar in Niedersachsen, der südlichste Köllede in Thüringen. Das junge Unternehmen existiert offiziell seit dem 1. Juli 2021 und ist aus den ehemaligen Betrieben Agrar Markt Deppe und Stücker Landtechnik hervorgegangen. Zum Produktportfolio gehören neben Traktoren und Erntetechnik die gesamte Bandbreite von der Bodenbearbeitung über Gülletechnik bis zu Kommunal- und Motorgeräten. Hauptlieferant ist John Deere.

„Als Handelsorganisation mit dieser Größe haben wir viel mehr Möglichkeiten und Chancen als kleinere Händler“, sagt Horstmann (siehe dazu auch das Interview).

Hier fielen ihm, aufgrund vorhandener EDV-Kenntnisse, schnell neue Aufgaben zu wie beispielsweise die Unterstützung bei einem neuen Warenwirtschaftssystem. Produkterfahrungen sammelte er später als Servicetechniker für automatische Management-Systeme (AMS), zu denen unter anderem Lenksysteme und andere digitale Lösungen gehören. Nach weiteren Stationen wurde Lorenz im Jahr 2018 Verantwortlicher für den Bereich Ersatzteilwesen und wenig später Leiter des Motorgerätegeschäfts. „Mein Team verkauft heute Ersatzteile für die Maschinen und berät unsere Kunden zu Produkten und Leistungen. Da das Tresengeschäft sich verändert, digitaler wird und ein rückläufiger Trend zu erkennen ist, sind dabei neue Geschäftsmodelle gefragt, die wir entwickeln müssen“, sagt er. Dazu gehört, dass es seit Juli 2021 einen Aftersales-Berater gibt, der die Landwirte und Lohnunternehmer auf spezielle Angebote wie Aktionen, Sammeleinkäufe oder Inspektionsdienste hinweist. Dabei wartet das Team nicht, bis eine Maschine kaputt ist, sondern geht proaktiv auf die Kunden zu.

Im Motorgerätegeschäft kümmert sich Lorenz mit seinem Team um den Verkauf von Rasenmähern, Motorsägen & Co., berät die einzelnen Standorte zur Ladengestaltung, zu Verkaufsaktionen und Produkterweiterungen.

Auch ohne Studium sieht sich Lorenz für diese Aufgabe qualifiziert. So hat er sich berufsbegleitend zum Betriebswirt des Handwerks weitergebildet und auch die Ausbildereignungsprüfung abgelegt. „Für Leitungsaufgaben sind diese Zusatzqualifikationen wichtig, aber diese kann man auch später machen und muss nicht von Anfang an alles mitbringen“, sagt er heute rückblickend.

Vom Azubi zum Gebietsverkaufsleiter

Mit viel Engagement zum AMS-Spezialisten



Marc Lorenz betreut das Ersatzteilwesen und den Motorgerätevertrieb.



Der John Deere Vertriebspartner Deppe & Stücker, hier der Standort Rietberg, hat über 300 Beschäftigte.



Florian Schalück leitet den Bereich AMS.



Der Bereich der AMS-Lösungen nimmt in der Kundenberatung mehr Raum ein.



Frank Buschsieweke leitet das Verkaufsgebiet West.

Vom Assistenten zum Leiter Ersatzteilwesen

Marc Lorenz (38) ist seit 17 Jahren im Unternehmen. Angefangen hatte der gelernte Kaufmann für Bürokommunikation im Jahr 2004 bei Agrar Markt Deppe als Assistent für den technischen Betriebsleiter. „Ich hatte bei einem großen Telekommunikationskonzern gelernt, dabei aber festgestellt, dass mir die Arbeit viel zu starr war. Da ich in der Familie schon Berührung mit der Landwirtschaft hatte, reizte mich die Stelle bei Deppe. Sie gab mir die Möglichkeit, mich im mittelständischen Unternehmen einzubringen“, nennt Lorenz seine Beweggründe.

Horstmann weiß, wovon er spricht. Denn der Landwirtssohn und studierte Betriebswirt war selbst 15 Jahre lang Mitarbeiter im Hause John Deere und hat verschiedene Funktionen durchlaufen. Zuletzt war er bis 2019 für die Vertriebspartnerentwicklung in Deutschland, Österreich und der Schweiz zuständig. „Ich habe mich aus persönlichen Gründen für diesen Schritt entschieden, da ich mehr Zeit mit der Familie in der Heimat verbringen möchte“, sagt er.

Ein Handelsunternehmen wie Deppe & Stücker bietet jedoch nicht nur auf Geschäftsführerebene interessante Jobs, sondern auch im mittleren Management. Im Folgenden stellen wir dazu drei interessante Karrieren vor.

Frank Buschsieweke (39) hat eine ähnliche Karriere erlebt. Nach dem Fachabitur an der höheren Handelsschule hat er im Jahr 2000 bei Stücker Landtechnik eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann gemacht. „Ich bin schon als Schüler beim Lohnunternehmer Traktor gefahren und hatte so ein Faible für Landtechnik“, sagt er. Nach der Ausbildung lernte er in der dreijährigen Tätigkeit im Ersatzteillager sowohl den technischen Hintergrund der Maschinen als auch die Kunden näher kennen.

Auf Anfrage seines damaligen Chefs Christian Stücker wechselte er dann in den Vertrieb und bekam ein eigenes Verkaufsgebiet am Standort Rietberg. Das lief für ihn so gut, dass der Arbeitgeber ihm im Jahr 2008 zusätzlich die Verantwortung für den Verkauf von Rad- und Teleskopladern anbot. Denn Stücker hatte damals den Vertrieb für die Marke JCB übernommen. „Ich musste ein zunächst weißes Gebiet beackern, was zwei Jahre lang eine große Fleißarbeit mit viel Klinkenputzen, Vorführungen und anderen Aktionen bedeutete“, blickt er zurück. Nach zehn erfolgreichen Jahren wurde er schließlich im Jahr 2018 Vertriebsleiter für das Verkaufsgebiet West mit insgesamt fünf Standorten. Auch nach dem Zusammenschluss mit Deppe behielt Buschsieweke diese Aufgabe und hat somit den Vertrieb von einem Drittel aller Standorte unter sich.

Anders, als seine beiden Kollegen ist **Florian Schalück** (31) kein klassischer Quereinsteiger. Der Landwirtssohn hat auf dem elterlichen Nebenerwerbsbetrieb und auf dem Hof von einem Onkel mit Ackerbau, Tierhaltung und Biogasanlage schon früh die Landwirtschaft hautnah erlebt. Nach der Realschule trat er eine Ausbildung als Industriemechaniker beim Landmaschinenhersteller Claas an, machte in der Abendschule seine Ausbildung zum Landwirt und setzte mit dem Agrarstudium an der Hochschule Soest den Schlusspunkt.

Schon im Studium hatte er regelmäßig für einen Lohnunternehmer gearbeitet, der drei Feldhäcksler von Stücker Landtechnik gekauft hatte. Diese waren mit Precision Farming-Komponenten ausgestattet, die für den Lohnunternehmer damals neu waren. „Da ich mich schon immer für Computer und Technik interessiert habe, bat mich der Chef, mich da reinzuarbeiten“, erklärt Schalück. Das machte ihn nicht nur mit der Materie vertraut, sondern stellte auch den Kontakt zur Firma Stücker her. Schalück stellte sich nach dem Studium mit einer Initiativbewerbung bei dem Arbeitgeber vor und wurde dort der neue Spezialist für AMS-Technik.

Anfangs hat er viele Landwirte und Lohnunternehmer bei praktischen Problemen auch auf dem Feld geholfen. Heute ist er „Leiter für integrierte Lösungen und Dienstleistungen“ und steht damit den inzwischen fünf AMS-Spezialisten bei Deppe & Stücker fachlich vor. Er stimmt sich jetzt bei der Lösung von komplexen Aufgaben oder Problemen mit vielen Kollegen im Unternehmen aus den Bereichen After Sales oder Kundendienst ab, ist aber auch für die Entwicklung weiterer Geschäftsmodelle zuständig. „Die Hersteller wollen, dass sich der Kunde rundum wohlfühlt. Dafür möchten wir ja auch gern sorgen, müssen aber immer auch im Blick haben, dass wir auch Geld verdienen müssen“, sagt er.

Interview mit Dirk Horstmann, Deppe & Stücker, Rietberg

[>>> Link zum Interview mit Dirk Horstmann, Geschäftsführer Deppe & Stücker, Rietberg](#)