

Kubota

Händlervertrag auf dem Bierdeckel

Seit 365 Tagen ist die Rademacher-Landtechnik aus dem Sauerland Kubota-Händler. Geschäftsführer Jan Rademacher und Robert von Keudell, Direktor Vertrieb und Marketing Kubota Deutschland, berichten beim Besuch des eilboten über die Anfänge ihrer Zusammenarbeit und ziehen ein erstes Fazit.



© Pawelzik

Arbeiten seit gut einem Jahr zusammen: Fabiano Hensen, Thomas Baumhof und Robert von Keudell von Kubota sowie Jan Rademacher und sein Kollege Raphael Ludwig (v. l.).

12.2.2019

Kadumadan
Kusaka VP
(Ziel)

12.2.2019

Lesen Sie wie es zu diesem Bierdeckel kam.

Es ging schneller als gedacht: Im Café Extrablatt am Sauerländischen Biggeseesee war man sich endgültig einig: Jan Rademacher, Geschäftsführer der Rademacher Landtechnik, und Robert von Keudell, Direktor Vertrieb und Marketing Kubota Deutschland, besiegelten die Absichtserklärung ihrer Zusammenarbeit mit einem Handschlag und einer Unterschrift auf einem Krombacher Bierdeckel. Mit blauem Kugelschreiber steht dort handschriftlich: Rademacher wird Kubota VP zum (Ziel) 1. 10. 2019 mit Datum 12. 7. 2019 und Unterschrift der beiden Verhandlungspartner.

Von Keudell hatte dieses 8 x 8 cm große originelle Dokument aus saugfähiger Pappe zum Gesprächstermin mit dem Eilboten bei der Firma Rademacher mitgebracht.

Was bis dahin geschah: Die Rademacher Landtechnik hat ihren Sitz in Grünenbaum, einem kleinen Örtchen im Sauerland, drei Kilometer von Halver entfernt. Hier wirtschaften überwiegend Futterbaubetriebe, Grünland und Mais beherrschen das Landschaftsbild. Im Schnitt haben die Betriebe 80 Kühe, eine stattliche Anzahl von Pferdehaltern und Lohnunternehmen rundet das Kundenspektrum ab. Zum Produktportfolio gehören die Fabrikate Krone, Zunhammer, Schäffer, Siloking und Stoll. Man deckt einen Radius von 50 km um Grünenbaum ab. Der Aktionsradius für die Krone BigLine erreicht sogar bis zu 120 km, hier betreut man neun BigX-Häcksler.

Das Unternehmen beschäftigt 21 Mitarbeiter, davon drei Auszubildende. Das Werkstattteam umfasst zwölf, der Ersatzteilbereich zwei Kollegen. Jan Rademacher (35), selbst ausgebildeter Landmaschinenmechanikermeister, arbeitet neben der Geschäftsführung gemeinsam mit Raphael Ludwig und Ulli Born im Vertrieb. Rademacher erreichte 2019 mit Neumaschinen 5 Mio. Euro Umsatz, 1,3 Mio. mit Gebrauchttechnik und 1,2 Mio. Euro mit Service und Ersatzteilen.

Zeit zum Wechsel

35 Jahre, zufällig genau dem Alter von Jan Rademacher entsprechend, dauerte die Geschäftsbeziehung mit dem vorherigen Traktorlieferanten.

„Die Händlerdichte in unserer Region war recht hoch“, berichtet der Geschäftsführer. Die Wettbewerbssituation und einige weitere Gründe ließen ihn über einen Markenwechsel nachdenken. Erstkontakt mit Kubota hatten Raphael Ludwig und Jan Rademacher im April 2018. Auf Einladung des Schlepperherstellers besuchten die beiden ein Kubota Händlermeeting, aber noch inkognito, quasi als Mäuschen. „Uns beeindruckte die Wertschätzung, mit der man den Vertriebspartnern begegnete. Probleme wurden offen diskutiert und gemeinsam nach Lösungen gesucht. Diese Geradlinigkeit der Kommunikation hat uns gut gefallen“, erinnert sich Jan Rademacher über die Gespräche mit seinem Mitarbeiter im Auto auf der Nachhausefahrt von dem Meeting. Aus diesem Erstkontakt folgten weitere Gespräche und Verhandlungen, die dann am 12. Juli 2019 bei strahlendem Wetter auf der Sonnenterasse des Café Extrablatt zu der Unterschrift auf dem legendären Bierdeckel führten. Damit auch das Rademacher Team hinter dem beabsichtigten Markenwechsel steht, fuhr man mit zehn Mitarbeitern im August 2019 nach Rodgau bei Frankfurt in die Zentrale zu einem Kubota-Tag.

„Dort lernten wir alle Kubota-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus Service, Vertrieb und Abwicklung persönlich kennen, mit denen wir dann später zu tun haben würden“, berichtet Raphael Ludwig. Diese vertrauensbildende Maßnahme kam in Grünenbaum gut an. Danach bereitete man die Umflagung zum 1. Oktober 2019 vor.

„Unsere neue Kriegsbemalung in orange war schnell angelegt. Auch an die noch ungewohnte Farbe der Maschinen haben wir uns relativ schnell gewöhnt“, schmunzelt Jan Rademacher. „In Japan gilt Orange in der Landwirtschaft als die Farbe der Fruchtbarkeit, und die ist ja auch für unsere deutsche Landwirtschaft wichtig“, erläutert er weiter.

Interessant ist, wie die Kunden die neue Marke bei ihrem vertrauten Händler akzeptierten. Geschäftsführer Rademacher blickt nach einem Jahr der Zusammenarbeit sehr zufrieden zurück. Mehr als einen Traktor pro Woche verkaufte Rademacher Landtechnik in ihrem Stammgebiet. Das Kubotaprogramm schließt auch die Futtererntetechnik von Vicon ein, das ist für Jan Rademacher aber keine Option: „Hier bleiben wir Krone treu!“

Gewährleistungsquote von weit unter 1 Prozent

„Gut die Hälfte unserer Kunden arbeitet relativ extensiv auf ihren Flächen. Da passen die M4 Traktorenmodelle mit Frontlader als wendige Mehrzweckwerkzeuge sehr gut hin. Auch den M7 konnten wir bereits bei Betrieben – auch Lohnunternehmen – erfolgreich platzieren“, berichtet Ludwig. Rademacher setzt fünf bis sechs Vorführmaschinen ein. Für einen Tag kann sie der Kunde kostenfrei testen.

Die erforderlichen technischen Schulungen für das Personal seien mit 100 Euro pro Tag inklusive Verpflegung und Schulungsmaterial günstig, zudem benötige man fast kein Sonderwerkzeug für Service und Reparatur.

„Für eine gute TCO sind nicht nur Kubota Baumaschinen und Motoren bekannt, sondern sie gehört zur DNA von Kubota und hat das Unternehmen groß gemacht“, erklärt Robert von Keudell. TCO steht für Total Cost of Ownership, also die Gesamtkosten einer Maschine pro Betriebsstunde über ihren gesamten Nutzungszyklus. Das beinhaltet Anschaffungspreis, Wiederverkaufspreis, Reparaturkosten und erforderliche Betriebsmittel.

Eine Gewährleistungsquote von weit unter einem Prozent spiegelt die hohe Auslieferungsqualität wider, so von Keudell, und sei entscheidend für die Profitabilität der Vertriebspartner. Deshalb könne Kubota auch eine erweiterte Gewährleistung über fünf Jahre zum Beispiel für einen M4 für insgesamt unter 600 Euro anbieten.

„Bei Abschluss einer verlängerten Gewährleistung vergüten wir ab dem zweiten Jahr Laufzeit den vollen externen Verrechnungssatz des jeweiligen Händlers. Auch die Gewährleistungsabwicklung erfolgt grundsätzlich sehr schnell, oft schon bereits 24 Stunden nach Antrag“, stellt Kubota Regionalverkaufsleiter Thomas Baumhof heraus. Er ist bei Kubota der erste Ansprechpartner für die Firma Rademacher. „Kubota bietet Händlern im Vergleich der Fabrikate mit die höchste Profitabilität“, so von Keudell, Jan Rademacher nickt zustimmend.

„Bei der Auswahl unserer Händler ist nicht die Größe entscheidend, sondern die Agilität, Professionalität und das Herzblut, mit dem sie ihr Geschäft betreiben. An der Händlerprofitabilität, den Absatzzahlen und der Marktposition in Grünenbaum sehen wir deutlich, wie erfolgreich sich hier das Team engagiert. Wir passen beide gut zusammen“, so von Keudell. Bisher habe man mit 110 Händlerniederlassungen ungefähr 70 Prozent des Marktgebietes in Deutschland abgedeckt. Es gibt also noch Lücken im Vertriebsnetz zu schließen.



MAX. 3 PERSONEN
Abstand halten !!!

FAHR

Der Shop mit Ersatzteiltheke zeigt sich im Kubota-Look.



Kubota



Seit 1. Oktober 2019 ist Rademacher Landtechnik Kubota Händler.

Die Grünenbaumer betreiben sieben Servicewagen, wobei diese jeweils einzelnen Mitarbeitern zugeordnet sind. In den letzten zehn Jahren investierte man über 1,5 Mio. Euro in den Ausbau der Werkstatthallen und Büroräume.

Die Zahlen hat der Chef, auch dank eigener Lohnbuchhaltung mit Datev-Schnittstelle und monatlicher Inventur, immer im Blick. Man legt sehr viel Wert auf die Weiterbildung des eigenen Teams, auch zur Motivation der Mitarbeiter. Um die zehn Praktikanten pro Jahr schnuppern in die Grünenbaumer Werkstatt hinein. Aus diesen rekrutieren sich dann oft die künftigen Azubis. Rademacher Landtechnik beherrscht alle Marketinginstrumente und nutzt dazu auch die Social Media-Kanäle. Der jährliche von Rademacher veranstaltete Feldtag zieht über 2.500 Besucher an, musste dieses Jahr aber Corona-bedingt ausfallen. „Während der Krise haben wir im Zweischichtbetrieb gearbeitet. Bestellte Ersatzteile haben wir den Landwirten direkt vor die Haustür gestellt“, beschreibt Jan Rademacher die Reaktion seines Betriebes auf die Folgen des Lockdowns.