## Landmaschinenhandel

# Ersatzteile kommen – Neumaschinen nicht

Der Neumaschinenverkauf ist von den Produktionsstopps der Hersteller durch die Coronakrise stark betroffen. Trotzdem sind die Unternehmer pragmatisch und zuversichtlich, denn die anderen Geschäftsbereiche im Landmaschinenhandel laufen. Der eilbote hat Händler aus verschiedenen Regionen Deutschlands zu ihrer Situation befragt.

Bei der telefonischen Umfrage interessierte uns besonders, was aktuell Sorgen bereitet, welche Maßnahmen getroffen wurden und wie die Händler mit Lieferausfällen und -verzögerungen umgehen. Die Stimmung der Gesprächsteilnehmer ist je nach Themenbereich unterschiedlich. So berichtet uns Günter Schuster, Spartengeschäftsführer der BayWa Agrar und Technik in Franken: „Einen Krisenplan habe ich bisher noch nie erstellen müssen. Nach vier Wochen Corona gehört dies mittlerweile jedoch zur wöchentlichen Routine.“ Dirk Schmidt, Geschäftsführer bei der Christian Janson GmbH in Diemelsee, überlegt, wann wieder ein Normalzustand eintritt und wie nachhaltig diese Krise sein mag. Thorsten Ebken, geschäftsführender Gesellschafter bei der Firma Meifort im Süden Schleswig Holsteins, sieht es positiv, dass nach der Agritechnica einige Maschinen bereits am Jahresanfang produziert und ausgeliefert wurden, so dass zumindest das erste Quartal mit einem „guten Plus“ gestartet ist. Bei der Firma Thiesgen in der Eifel ist man erleichtert, dass der Corona bedingt erwartete Rückgang im Shop ausblieb und sich der Absatz aktuell auf Vorjahresniveau einpendelt.

Welche Unterschiede nehmen die Händler im Vergleich zum letzten Frühjahr wahr? Thorsten Ebken lässt die ersten Monate Revue passieren und sagt, dass bereits vor dem Ausbruch von Corona das Wetter in seiner Region zu einer misslichen Lage geführt hat. Durch den milden Winter wurden kaum Kehrmaschinen verkauft, auch gab es kaum Nachfrage nach Forstgeräten. Weiterhin machte der Dauerregen in vielen Regionen die Arbeiten schwierig bis unmöglich. Mit besserem Wetter kam dann der Einbruch durch die Corona-Pandemie.

Die neue Herausforderung besteht daher darin „unter den veränderten Parametern arbeitsfähig zu bleiben“ so Schuster. Er ergänzt: „Wir freuen uns besonders über die Einschätzung der Landwirtschaft als systemrelevanten Bereich. Ich sage es mal so, wir dürfen arbeiten.“

# Ersatzteile kommen, Maschinen nicht

Ein Problem im Neumaschinengeschäft stellen die bereits bewerteten und in Zahlung genommenen Maschinen dar. Durch fehlende Neumaschinen nutzen die Kunden ihre bisherigen länger, was zu einem Wertverlust führt. „Dies ist ein großes Thema, wir gehen bei mancher Maschine von ca. 400 bis 500 Betriebsstunden mehr aus“, schätzt Manuel Thiesgen die Situation ein. Momentan fragen die Kunden stärker gebrauchte, kleine bis mittlere Maschinen nach. Einige Kunden haben Angst vor einem Wertverlust ihres Geldes und investieren dabei in Maschinen. Manuel Thiesgen stellt eine Bereitschaft für Anschaffungen bis zu einem mittleren fünfstelligen Bereich fest, „darüber hinaus werden Investitionen gerade wenig bis gar nicht getätigt.“

Ein gravierendes Problem zeichnet sich bei Neumaschinen ab, da sind sich die Händler mehrheitlich einig. Die Werke der Hersteller sind weitestgehend geschlossen und die Lieferung von Maschinen verschiebt sich vorerst auf unbestimmte Zeit. Die Händler behelfen sich zum Teil mit Mietmaschinen, die sie ihren Kunden zur Verfügung stellen. Ob sich der Hersteller bei den entstehenden Kosten mit in die Pflicht nehmen lässt, bewerten die Gesprächsteilnehmer als ungewiss. Schmidt und Thiesgen gehen von keiner Unterstützung aus, während Ebken verhalten optimistisch ist, dass sich eine gemeinsame Lösung finden lässt.

Günter Schuster: „Die Hersteller haben oft selbst nicht ausreichend Vorführmaschinen auf Lager, da ist Unterstützung schwierig.“ Die BayWa versucht daher ihren Mietpark auf dem aktuellen Niveau zu halten, obwohl es auch Kaufinteressenten dafür gibt. Bereiche wie die Kommunaltechnik leiden unter fehlenden Investitionsbeschlüssen der Kommunen. So sagt Günter Schuster, dass dieser Markt deutlich zurückgegangen sei.

Ein anderes Bild zeichnet sich bei Ersatzteilen ab. Dies stellt für die Händler bisher kein Problem dar. Hier reichen die Aussagen von „kaum verzögert “ von Dirk Schmidt bis hin zu „merkt man langsam“ von Manuel Thiesgen. Mit einem Blick auf die Nebenerwerbslandwirte sagt Ebken: „Uns berichtete ein Pferdebetrieb, dass Kunden nicht zahlen, so dass die Investitionen auch zurückgefahren werden.“ Günter Schuster beobachtet das in seinem Einzugsgebiet anders: „Die Nebenerwerbslandwirte haben teilweise mehr Zeit, daher stellen wir eine höhere Besuchsfrequenz fest.“

# Türen dicht

Alle Unternehmen haben auf einen Zwei-Schicht-Betrieb umgestellt. So ist weniger Personal gleichzeitig vor Ort und das Risiko einer Betriebsschließung durch Quarantäne gemindert. Die Schichtarbeit wird entweder tage- oder wochenweise umgesetzt. „Das ist eine Zusatzbelastung für die Mitarbeiter, die gerade präsent sind. Viel Arbeit muss auf weniger Mitarbeiter verteilt werden“ berichtet Thorsten Ebken. Bei der Firma Thiesgen machen sich die durch den Schichtbetrieb fehlenden 20 Prozent Arbeitsstunden bemerkbar. Dies wird zum Teil mit Samstagsarbeit abgefedert. Im Umgang mit den Kunden sind sich alle einig: Die Türen der Werkstatt sind abgeschlossen. Ein Besuch kann nur nach vorheriger Absprache stattfinden, kleinere Ersatzteile reichen Mitarbeiter nur noch durchs Fenster. Ebenfalls sollen Schilder oder Markierungen auf dem Boden in Verkaufsräumen für den erforderlichen Mindestabstand sorgen und Hygienemaßnahmen sind eingeführt.

Das Geschäft wird auf einem nötigen Mindestmaß sorgsam weitergeführt. „Ich habe Angst, den Betrieb schließen zu müssen und nicht für unsere Kunden da sein zu können“, zeigt sich Schmidt besorgt. Extras, wie persönliche Besuche des Außendienstes, sind stark eingeschränkt oder finden nur noch telefonisch oder per Email statt. Die Beratung und der Service stehen bei allen im Mittelpunkt, allerdings beeinflusst durch die aktuellen Einschränkungen. Alle sehen die Sicherheit der Mitarbeiter als höchste Priorität.

Die gewerblichen Kunden zeigen, so die Händler, meistens Verständnis für die Maßnahmen, während Privatpersonen häufiger versuchen, sich über die Regeln hinweg zu setzen. Ebken ist darüber fassungslos: „Man mag es kaum glauben, aber hier marschieren Kunden rein, die sämtliche Hinweise missachten und sich weit über die Ladentheke zu unseren Mitarbeitern beugen.“

Die Händler nehmen in der aktuellen Situation auch positive Effekte wahr. So betont Dirk Schmidt, dass er bei den Mitarbeitern eine höhere Solidarität feststellt. Ebenso sieht er sein Unternehmen in der sozialen Verantwortung, da sein Team als Teil einer systemrelevanten Branche überhaupt noch die Möglichkeit habe, zu arbeiten. Auch Thorsten Ebken bestätigt, dass sich auch unter den Händlern schnell und unkompliziert mit Fremdfabrikaten ausgeholfen wird.

LEO
THIESGEN
Agrar- und
Fördertechnik GmbH

Manuel Thiesgen: „Die Nachfrage nach Großtechnik ist momentan rückläufig, Kunden fragen eher kleine bis mittlere Maschinen nach.“

Dirk Schmidt sieht sein systemrelevantes Unternehmen in der sozialen Verantwortung, für die Gesellschaft einen Beitrag zu leist

# Unsere Gesprächspartner:

**Dirk Schmidt** ist Geschäftsführer bei der Christian Janson GmbH in Diemelsee in Nordhessen. Die Firma beschäftigt 30 Mitarbeiter an zwei Standorten. Zu den Hauptmarken zählen Deutz-Fahr, Lemken, Krone und Weidemann.

**Günter Schuster** ist Spartengeschäftsführer der BayWa für Agrar und Technik in Franken. Hauptmarken sind Fendt, Maschio, Horsch und Pöttinger. Zu seinem Verantwortungsbereich in der Sparte Technik gehören 39 Standorte mit 672 Mitarbeitern. Der BayWa Konzern beschäftigt 19.000 Mitarbeiter an weltweit rund 3.000 Standorten.

**Thorsten Ebken** ist geschäftsführender Gesellschafter bei der Firma Meifort GmbH & Co. KG zu deren Hauptmarken Case IH, Steyr und JCB gehört. Das Unternehmen befindet sich im Südwesten von Schleswig Holstein und beschäftigt an acht Standorten ca. 160 Mitarbeiter.

**Manuel Thiesgen** betreut in seiner Funktion als Gesellschafter bei der Leo Thiesgen GmbH, die Hauptmarken Case IH, JCB, Lemken und Pöttinger. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Steiningen in Rheinland-Pfalz und 22 Angestellte.

Thorsten Ebken: „Die eingeführte Schichtarbeit führt zu einer stärkeren Belastung der Mitarbeiter.“

Günter Schuster: „Die Erstellung eines Krisenplans gehört mittlerweile zur wöchentlichen Routine.“