

Mager & Wedemeyer

„Wir machen Landwirtschaft einfacher!“

Unter diesem Motto strukturierte der Case IH/Steyr-Händler in Oyten bei Bremen im letzten Jahr seinen Vertrieb um. Geschäftsführer Dirk Hassel zog im Gespräch mit dem eilboten eine erste Bilanz.

14:30 PM



 Artikelnummer, Marken, Modell

Suchen

MARKEN

FAHRZEUG ZU MODELL

BAUGRUPPEN

PRODUKTGRUPPEN

ERSATZTEILLISTEN

INSPEKTIONSLISTEN

 Sie sind hier: [STARTSEITE](#)

Neu im Sortiment

[Antriebssteuertechnik, Kettentransmissionen](#)
[Schlepper Ersatzteile](#)
[Achsen und Lenkung](#)
[Motor](#)
[Elektronik](#)
[Ordnungspunkte](#)
[Filter](#)
[Kettenspannvorrichtung](#)
[Gründungs- und Errichtetechnik](#)
[Pumpentechnik](#)
[Schweißtechnik](#)
[Hydraulik](#)
[Werkzeugbedarf](#)
[Baumaschinen](#)
[Druckluftversuch](#)


Direkt aus der Form

ARBOR Öle von Petronas

M&W Ersatzteillshop - Ihr Partner für Bau- und

Herzlich willkommen im Mager & Wedemeyer Ersatzteil-Online-Shop! Unser Sortiment konzentriert sich auf Ersatzteile für Baumaschinen, Landmaschinen, Transportfahrzeuge, Motorfahrzeuge, etc. Artikel namhafter Hersteller stehen Ihnen aus den Bereichen Entwurfstechnik, Antriebstechnik, Hydraulik, Pneumatik, Elektrik, etc. zur Verfügung. Gerne werden alle Informationen zum Ersatzteil und zur Ersatzteilbarkeit Ihrer landwirtschaftlichen Maschinen gewährt.

Das Mager & Wedemeyer Ersatzteilangebot umfasst über 5 Mio. lieferbare Teile.

Über 70 Mio. Euro Umsatz, 180 Mitarbeitende, ein Einzugsgebiet von der niederländischen Grenze bis nach Sachsen-Anhalt, von der Nordsee bis nach Südhannover, gut 250 Schlepper jährlich von Case IH und Steyr, 500 gelb/schwarze Maschinen von JCB sowie Geräte von Kverneland, Trioliet, Fliegl und BSA und über 300 gebrauchte Großmaschinen – dies sind die Eckdaten des norddeutschen Landtechnikhändlers Mager & Wedemeyer. Das Unternehmen ist Teil einer familiengeführten Unternehmensgruppe mit über 300 Mitarbeitern.

Mager & Wedemeyer war bis vor zwei Jahren ein klassischer Case IH Händler für Niedersachsen und Teile Sachsen-Anhalts. Neben der Landtechnik führte man auch Baumaschinen und Kommunaltechnik. Für jeden Bereich gab es Produktspezialisten. Die Verkäufer im Außendienst betreuten in ihrem Gebiet die Partnerhändler und saßen, wenn es ums Verkaufen ging, aber auch bei Landwirten mit am Tisch.

Im letzten Jahr startete Mager & Wedemeyer mit einer neuen Vertriebsstruktur. Man trennte sich von der Baumaschine und Kommunaltechnik, gab damit auch Umsatz ab. Die Produkt-spezialisten integrierte man in die Vertriebsmannschaft. Die Gebiete der Außendienstler schnitt man neu zu. Das Ziel dieser Maßnahmen erläuterte Mager & Wedemeyer Geschäftsführer Dirk Hassel ausführlich in der eilbote-Ausgabe 10/2018. Bis dato hatte der Landwirt, je nach Fragestellung, mehrere Ansprechpartner bei Mager & Wedemeyer. Nun sollte er nur noch einen haben. Das Ziel: Der Außendienstler ist jetzt Kundenmanager. Er genießt das Vertrauen des Landwirts oder Lohnunternehmers, kennt dessen Betrieb, die technische Ausstattung und erfährt so mehr über die geplanten Investitionen in Schlepper, Anbaugeräte, Umschlagtechnik, Güllefaschwagen und Anhänger. Der Verkaufsinendienst unterstützt die Verkäufer im Gebiet, damit diese mehr Zeit für Kundengespräche haben.

So der Plan. Wie weit ist er, Stand September 2019, umgesetzt? Dirk Hassel ist mit dem Fortschritt sehr zufrieden. Rückblickend sagt er: „Unsere hundertprozentige Konzentration auf die Kunden der Landtechnik war richtig. Dadurch haben wir im ersten Jahr allerdings auch auf Umsätze aus den Bereichen Baumaschinen- und Kommunaltechnik inkl. der Ergebnisbeiträge verzichtet. Das muss man sich auch erst einmal trauen. Das geht besser in einem Familienunternehmen. Unsere Gesellschafter haben unsere Planungen voll unterstützt.“ Die Umstrukturierung hat auch beim Personal Veränderungen gebracht. Die vorherigen Gebietsverkaufsleiter Christian Rusts und Markus Jankowski sind heute nicht mehr im Mager & Wedemeyer Team. Seit April 2019 ist Nils Huhs (35) neuer Verkaufsleiter. Er bringt Erfahrungen aus der Verkaufsspitze des größten Bremer VW-Händlers mit nach Oyten. Im Außendienst sind jetzt 14 Kollegen tätig.

„Das Landtechnikwissen steht heute nicht allein im Fokus. Wir suchen den empathischen Kundenmanager, der den Landwirt versteht. Wir wollen den Landwirt, der heute viele Herausforderungen im Management, Vermarktung und Produktionstechnik bewältigt, entlasten, wo wir können. Deshalb unsere Mission: Wir machen Landwirtschaft einfacher“, fasst Hassel zusammen.

Und wie läuft's? „Unsere Zahlen liegen voll im Plan. Der Maßstab für den Erfolg unserer Verkäufer ist, wie viele Projekte sie im Vorlauf haben. Durch unsere neue Struktur sind wir jetzt sehr viel früher an den Projekten dran – das bestätigt uns. Trotz Verlust der Bau- und Kommunalmaschinen erreichte Mager & Wedemeyer 2018 einen Umsatz von 72 Mio. Euro. Auch die Kosten will man im Griff behalten. Viele interne Prozesse hat man, wie z.B. die Buchhaltung, durch elektronische Rechnungslegung verschlankt. Der Verkaufsinendienst ist aufgestockt, um die Verkäufer zu entlasten.

Entlastung oder auch mehr Kontrolle? Wie fassen die Vertriebsmitarbeiter diese engere Anbindung auf? „So eine Struktur muss dem Unternehmen und dem einzelnen Verkäufer einen Benefit bieten! Der Verkäufer muss es als Vorteil für sich wahrnehmen, dass er das CRM exakt pflegt. So kann der Innendienst Aktionen vorbereiten, es gibt fast keine Kaltakquise mehr. Die Zeit wird effizienter für neue Projekte genutzt“, erläutert Hassel.

Bei Schleppern dreht es sich um Case IH und Steyr. Das Mager & Wedemeyer Gebiet hat die höchste Lohnunternehmerdichte Deutschlands, aber auch Veredelungsbetriebe spielen eine große Rolle. Das Unternehmen ist einer der größten Case IH Händler Deutschlands. Zum Vertriebsnetz zählen drei Partnerhändler, die jeweils ihr Gebiet komplett selbstständig betreuen sowie 45 Servicepartner. Diese Betriebe sorgen für die technische Unterstützung. Mager & Wedemeyer ist im Gebiet mittlerweile mit sechs eigenen Standorten dabei.

Bei den Servicepartnern erwartet Hassel in den nächsten fünf Jahren einen Wandel. „Die Betriebe, die die Landtechnik als Hauptgeschäft im Fokus haben, werden zukünftig weniger.“ Themen wie Unternehmensnachfolge, größere Werkstattinvestitionen und der Wettbewerb um Fachkräfte tragen laut Hassel zum Strukturwandel bei. Das bedeute nicht zwingend, dass diese Händler und Werkstätten komplett aus dem Markt ausscheiden. Es gebe eine Reihe von Beispielen, wo sich Unternehmen erfolgreich auf Standbeine neben der Landtechnik, wie z.B. Motorgeräte oder Forsttechnik spezialisieren.

„Aktuell ist unsere Vertriebslandschaft bei Landmaschinen vergleichbar mit der im Autohandel von vor 15 Jahren. Wir werden aber – getrieben durch die Hersteller – Verhältnisse wie im Pkw-Handel mit regional bedeutenden Mega-Händlern bekommen“, so Hassels Erwartung.

Apropos Hersteller: Als bedeutendster Case IH-Händler verfolgt man die CNH Konzernpolitik natürlich genau. Den CNH-Chef Christian Mühlhäuser hat das Mager & Wedemeyer Team noch nicht persönlich kennengelernt. Hassel ist gespannt, wie die diskutierte Markendifferenzierung von Case IH, Steyr und New Holland gestaltet werden soll. „In Turin stellt man sich jetzt zumindest die richtigen Fragen“, ist Hassel optimistisch. Der zweite Mager & Wedemeyer Hauptlieferant, die englische Firma JCB. „Egal wie sich die Politik hinsichtlich des Brexits nun entscheidet, wir sind dabei optimistisch und überzeugt, dass dies für den Kunden keine relevanten Auswirkungen haben wird“, so Hassel. Auch beim Mager & Wedemeyer Hauptlieferanten für Bodenbearbeitung und Futtererntetechnik, der Kverneland-Group, erwartet Hassel mehr Marketingdruck. Angesichts des auch durch AGCO angeheizten Wettbewerbs in der Futterernte müsse die Kverneland Group mit seiner Marke Vicon hier deutlich mehr Präsenz zeigen.

Neues Vermietmodell

Wesentlich für die Erträge im Neumaschinengeschäft ist der Erfolg in der Gebrauchtmaschinenvermarktung. Unter der Bereichsleitung von Norman Tietz betreibt Mager & Wedemeyer an der A1 in Oyten ein großes Gebrauchtmaschinenzentrum mit der Vermarktung von über 300 Großmaschinen jährlich. „Wesentlich für den Gewinn im Gebrauchtmaschinengeschäft ist die Reduzierung der Standzeiten. Bei Mietrückläufern – der Zeitpunkt, wann sie zurückkommen ist ja bekannt – starten wir die Vermarktung noch früher.“

Aktuell weitet Mager & Wedemeyer sein Mietangebot offensiv aus. „Für gebrauchte Schlepper mit anspruchsvoller Ausstattung zwischen 170 bis 250 PS gibt es nach drei Jahren und gut 3.000 verkauften Mietstunden einen sehr attraktiven Markt! Dies erlaubt uns, in der Vermietung sehr wettbewerbsfähige Stundenpreise zu kalkulieren.“

Zum Servicegeschäft gehört natürlich auch das margenintensive Ersatzteilgeschäft. Dies macht bei Mager & Wedemeyer mit ca. 20 Mio. Euro gut ein Drittel des Umsatzes aus. Über einen Online Shop kann man bei Mager & Wedemeyer bestellen. Das Programm ist bei CNH Originalteilen besonders stark, wird aber um Teile für andere Marken und Identeile weiter aufgestockt. „Bisher fliegt die Landwirtschaft noch unter dem Radar der großen Ersatzteilanbieter aus dem Automobilbereich. Die Frage ist, wie lange das noch so bleibt“, so Hassel.

„Wir machen Landwirtschaft einfacher“ – in eineinhalb Jahren ist Mager & Wedemeyer laut Hassel diesem Versprechen schon nahe gekommen. Auf einer Skala von Eins bis Zehn, wobei Zehn für „Ziel voll erreicht“ steht, ordnet Hassel seinen Vertriebsnetzbau bei einer Sechs ein. Es bleiben also noch genügend Herausforderungen zu meistern.



Dirk Hassel: „Unsere hundertprozentige Konzentration auf die Kunden der Landtechnik war richtig.“