Vantage Agrometius

In einem Jahr das deutsche Team verdoppelt

Die deutsche Vertriebsorganisation von Trimble und Müller-Elektronik verdoppelte von 2018 auf 2019 ihren Umsatz und ihre Belegschaft. Jetzt sucht man Stützpunkthändler, die Beratung, Verkauf und Installation der Precision Farming Systeme unterstützen.



© *Vantage Agrometius*

Das deutsche Team von Vantage Agrometius. Das Unternehmen holte sich 2018 und 2019 den von Trimble ausgelobten Titel „Best Reseller of the year“ und gehört damit zu den besten Wiederverkäufern von Trimble-Systemen im gesamten Vertriebsnetz.



Trimble ist weltweiter Marktführer bei elektronischen Lenksystemen.

Die Schreibtische von Peter Soer (46) und Hubertus Löer (50) stehen in dem 40 Quadratmeter großen, fensterreichen Büro in Lippetal Herzfeld einander direkt gegenüber. An der Wand neben dem Besprechungstisch hängt ein großes Whiteboard. Zahlen und Kurven auf dem Flipchart erinnern an das letzte Vertriebsmeeting. Hubertus Löer ist als Sales Manager seit April 2019 im Vantage Agrometius-Team. 14 Jahre seines Berufslebens hat er bei der Firma Müthing im nur 10 km von hier gelegenen Soest absolviert. Dort durchlief er verschiedene Positionen von der Technik und Kundendienst bis zur Vertriebssteuerung.

Die Schreibtische der beiden stehen nicht aus Platzmangel in einem Büro, Raum bietet die Zentrale der deutschen Vantage Agrometius momentan genug. In dem neu errichteten Gebäude hat man im letzten Jahr eine zweite Etage dazu gemietet – Reserve für weitere Teamergänzungen.

„Wir sind beide recht spontan und tauschen unsere Gedanken auch gleich direkt aus“, begründet Peter Soer, General Manager der Vantage Agrometius GmbH, diese Bürogestaltung.

Bei meinem Besuch im Dezember steckten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch in der Bearbeitung und Angebotserstellung der vielen Anfragen von der Agritechnica 2019. Laut Soer war das Interesse für Lenksystemnachrüstungen in Hannover riesengroß. Die Messebesucher waren fachlich gut vorbereitet und kamen mit konkreten Fragen auf den Messestand, auf dem sich die Marken Vantage Agrometius, Trimble und Müller-Elektronik erstmals gemeinsam unter einem Messedach präsentierten.

Das Herzfelder Team ist seit 2019 für Kunden, die Lenksystemnachrüstungen von Trimble oder Müller nachfragen, sowie für kleinere OEM zuständig, die Bedarf an Gerätesteuerungen haben.

2017 erwarb der weltweite Marktführer von Lenksystemen für die Landwirtschaft, Trimble, den Elektronikspezialisten Müller aus Salzkotten, nur 30 Autominuten von Herzfeld entfernt. Die Betreuung von größeren OEM-Kunden behielt Müller in Salzkotten, den Vertrieb der Lenksysteme und die Betreuung der kleineren OEM übertrug Trimble der Vertriebsorganisation Vantage Agrometius GmbH. Sie ist die deutsche Tochter der niederländischen Vantage Agrometius. Insgesamt gehören heute in Deutschland und den Niederlanden ca. 90 Mitarbeiter dazu. Seit 2015 ist das Unternehmen eine Tochter der niederländischen Royal Reesink, einer aktiennotierten Landtechnikgesellschaft. Zum Royal Reesink-Portfolio gehören z.B. der niederländische und kasachische Claas-Importeur Kaweco sowie Baumaschinenhandelsunternehmen. Neben Verkauf und After-Sales von Trimble-Anwendungen vertreibt Vantage Agrometius unter anderem auch Sensortechnik und Bodenscanner von Veris Technnologies sowie Ertragserfassungssysteme für Kartoffeln, Rüben und weitere Hackfrüchte. Mit der Webanwendung www.applikationskarte.de können interessierte Precision Farming Einsteiger kostenfrei Zonenkarten für Düngeplanung oder die variable Ausbringung erstellen. Für Landwirte entwickelt Agrometius individuelle Elektronik- und Datenverarbeitungssysteme für das gesamte Betriebsmanagement (eilbote Nr. 8/2019).

Stützpunkthändler gesucht

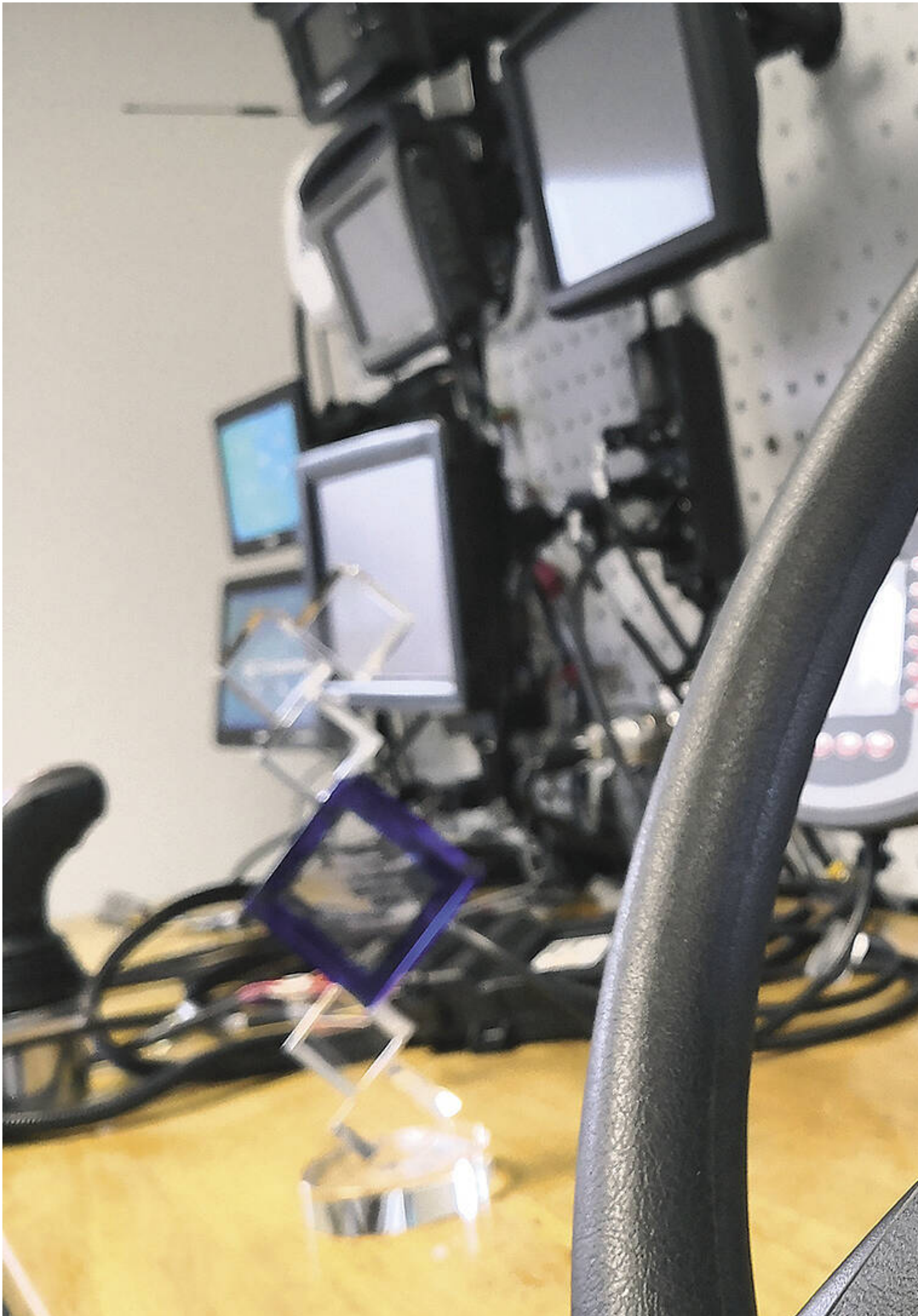
Noch erledigen die eigenen Vantage Agrometius-Techniker in Deutschland gut zwei Drittel der Lenksystemnachrüstungen bei Landmaschinen. Aber auch mehr und mehr Händler bauen sich hier ihre eigene Expertise auf. „Das hängt nicht von der Größe des Händlers ab“, ist Soer überzeugt. Entscheidend sei das passende Personal, das Interesse und Spaß an dieser Technik findet.

Vantage Agrometius vertreibt, wo immer möglich, über Händler. „Wir unterstützen diese, wenn gewünscht, bereits von der Produktberatung über die Angebotserstellung, Installation bis zur Inbetriebnahme und Kundenschulung und natürlich beim Support und Service“, berichtet Löer.

Um noch besser in ganz Deutschland präsent zu sein, sucht Vantage Agrometius Stützpunkthändler für Nachrüstlösungen. Diese qualifizieren sich durch Schulungen und eigene Erfahrung so, dass sie selbständig Systeme installieren und reparieren sowie mit Unterstützung aus Herzfeld Vorführungen und Schulungen durchführen. „Das bietet Händlern eine Möglichkeit, sich für ihre Kunden eine attraktive Zusatzkompetenz aufzubauen, die sie unabhängiger vom umkämpften Neumaschinengeschäft macht“, ist Peter Soer überzeugt.


vantage
powered by agrometius
IHR PARTNER FÜ
PRECISION AGRIC
Offizieller Händler
GPS Lenksysteme
Sensortechnik
Datenverwaltung
Markenunabhängige Lösungen für Ihre Arbeit
Mengensteuerung & Section Control
Drainagebau und Rekultivierung
Ertragserfassung
vantage
agrometius
Trimble
MÜLLE
ELEKTRON
Software
Service

General Manager Peter Soer (rechts) und Sales Manager Hubertus Löer suchen Stützpunkthändler.



After Sales Support: An dieser Wand lässt sich die Bedienung der Trimble und Müller-Systeme demonstrieren.

Um das um Müller Elektronik und den erfolgreichen Trimble-Vertrieb gewachsene Arbeitspensum zu bewältigen, erweiterte man das Team im letzten Jahr von neun auf jetzt 18 Mitarbeitende. Davon sind sechs im Service und sechs im Vertrieb ständig in der Fläche unterwegs.

Das übrige Team kümmert sich um Angebote und Auftragsabwicklung sowie um den besonders wichtigen After-Sales-Service. „Wir brauchen saubere Strukturen in Vertrieb und Service: Wir wollen uns dabei aber eine gewisse Leichtfüßigkeit erhalten“, fasst Hubertus Löer die Zielsetzung zusammen.

Mittelfristig werden die Lenksystemanwendungen von Trimble und Müller-Elektronik zusammenwachsen, was zukünftig Support und Service vereinfacht. Interessantes Potenzial bilden spezialisierte OEM mit kleineren Stückzahlen, wie z.B. Vervaet und Holmer, die man ab sofort mit Techniklösungen von Müller versorgt, ist Löer überzeugt.

Ganz neu im Vantage Agrometius Vertriebsprogramm ist der französische Hersteller LaForge, der mit seinem GPS-gesteuerten Anbaubock die Spurdrift von angehängten Anbaugeräten minimiert.

Die Düngeverordnung bietet laut Peter Soer noch Wachstumsmöglichkeiten für die durch Geodaten und Bodenproben unterstützte agronomische Beratung. Dieser Bereich sei bei der niederländischen Vantage Agrometius schon weit professionalisiert, die Landwirte in unserem Nachbarland seien offener für diese Lösungen als hierzulande, so der General Manager.