

Ersatzteil in zwei Stunden im Agrarbetrieb

Ebersbach. Inspektionen, Reparaturen und Schulung sind die Winterarbeit der Agrartechnik Vertrieb Sachsen. Der Verkauf für die neue Saison begann.

„In den Urlaub können wir jetzt keinen schicken“, stellt Firmenchef Bernhard Bertelsmeier gleich klar. Sein Betrieb, die Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH in Ebersbach kennt auch jetzt in den Wintermonaten keine Langeweile. Alle 60 Beschäftigten sind mit Arbeit versorgt. Denn der Winter ist die Zeit der Reparaturen und Inspektionen. Und seit September läuft auch der Verkauf für die neue Landwirtschaftssaison auf Hochtouren.

Der Ebersbacher Betrieb ist für den Landwirt, was das Autohaus für den Motorisierten ist: Hier kaufen die Bauern – vom Großbetrieb über den Lohnunternehmer bis zum Nebenerwerber – ihre Landmaschinen, hier lassen sie sie reparieren oder bestellen Ersatzteile. Auch Gebrauchtmaschinen werden hier in Zahlung genommen, ebenso läuft der Verleih. Dafür ist das ganze Jahr Saison. Denn Technik, die für die Futteraufbereitung im Stall oder beim Melken gebraucht wird, ist auch derzeit im Einsatz.

Riesig ist das Zentralersatzteillager der Ebersbacher mit rund 50 000 verschiedenen Artikeln. Drei Mitarbeiter betreuen allein die Ausgabe an Kunden und die Werkstatt. Laut Bertelsmeier ist der Betrieb in der Lage, ein Ersatzteil innerhalb von ein bis zwei Stunden zum Kunden zu schicken. Der Kundenkreis erstreckt sich immerhin in einem Radius von rund 100 Kilometer rund um Ebersbach.

Der Winter ist auch die Zeit der Auffrischungslehrgänge. Der Agrarvertrieb weist im eigenen Schulungszentrum Mitarbeiter der Landwirtschaftsbetriebe in die Maschinen ein. „Viele Mähdrescher, auch Düngetechnik läuft heutzutage mit Software“, so Bertelsmeier. Da muss man mehr wissen als beim Auswechseln eines Verschleißteils.

Externer Fachmann fährt mit

Seine Firma will jetzt sogar testen, auf eigene Kosten einen externen Fachmann beim Fahrer einer Landmaschine mitfahren zu lassen. Bertelsmeier: „Da kann manches noch optimiert werden.“ Dem Ebersbacher Firmenchef geht es darum, dass seine Technik die beste Leistung erbringen kann. Das ist für ihn ein wichtiger Punkt im Wettbewerb. Bereits mehrmals konnte die Agrartechnik Vertrieb Sachsen der Konkurrenz dabei schon den Rücken zeigen. Drei Mal hintereinander wurde die Firma Landessieger beim Shell Service-Award. In diesem Wettbewerb werden die Teilnehmer nicht nur in der Kundenbetreuung auf Herz und Nieren geprüft. Auch die Betriebsabläufe werden durchleuchtet. „Da ist uns aufgefallen, dass wir den Informationsfluss noch verbessern können“, sagt Bernhard Bertelsmeier. Sohn Marcus wurde nun beauftragt, den Aufbau von KIS voranzutreiben. Mit diesem elektronischen Kunden-Informationssystem sollen zum Beispiel die Monteure effizienter beim Kunden arbeiten können.

Quelle: Sächsische Zeitung, vom 13.Jan. 2005 von Kathrin Krüger-Mlaouhia