

Alle an Bord

Vertriebsnetz für Case IH und Steyr ist wieder komplett

Fotos: Dänzer (1), Werkbilder (5)



Wenn ein Hersteller durch gewisse Umstände plötzlich in einem ganzen Landstrich vom Osten bis zum Westen Deutschlands ohne Vertriebspartner dasteht, hat er ein Problem. Ein noch größeres hat er, wenn dann von den mit viel Tamtam angekündigten neuen Produktreihen nicht einmal Vorführmaschinen rechtzeitig zur Verfügung stehen. Die AGRARTECHNIK fragte Peter Seidl, Geschäftsführer von CNH-Deutschland für die Marken Case IH und Steyr sowie den Kommunikationsverantwortlichen Wolfgang Müller (rechts), ob das Schiff jetzt wieder auf Kurs ist.

Niemand in der Branche wollte in den letzten Monaten in der Haut von Peter Seidl stecken. Durch Insolvenzen arrivierter Vertragspartner wie die Firma Müller in Nordstemmen, die einen großen Teil Niedersachsens abdeckte oder die Firma Schulz in Senden-Börsensell mit dem halben Münsterland, wurde ein Marktpotenzial für Case IH und Steyr

von mehr als 500 Einheiten nicht mehr konsequent bearbeitet. Der nächste Schlag ins Kontor folgte mit der CNH-Konzernentscheidung, dass alle eigenen Niederlassungen sowohl der blauen als auch der roten Schiene abgestoßen werden müssen. Mit der Firma Tiede in Werther und weiteren vier Stand-

orten in Westfalen, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Thüringen standen weitere 500 Einheiten zur Disposition.

Von den verbliebenen Vertriebspartnern bekam er letztlich noch ungerechtfertigterweise Prügel wegen einer fraglichen Modellpolitik des Konzerns und weiteren Entscheidungen, die es umzusetzen galt. Hier wären die Zusammenlegung der Vertriebshäuser in Heilbronn zu nennen oder die rechtliche Namensgebung, dass künftig alles unter CNH Deutschland firmiert. Umso erstaunlicher ist, dass Case IH überproportional von dem gestiegenen Gesamtmarkt in Deutschland profitieren konnte. Mit rund 13,5 Prozent Marktanteil wurde das 2001er Ergebnis sogar getoppt.

AGRARTECHNIK: *In den letzten Monaten hatten Sie nicht gerade einen Traumjob. Haben Sie mittlerweile wieder für alle Gebiete einen Partner an Bord?*

Peter Seidl: Ja, ich bin froh, dass wir im vor uns liegenden Geschäftsjahr wieder voll angreifen können. Mit der Agram Landtechnik Rollwitz GmbH mit der Zweigniederlassung in Wiesenau konnten wir ja be-





reits rückwirkend zum 30. Oktober 2002 den ersten Schritt bei der Reprivatisierung der Tiede Landtechnik vermelden. Die Gesellschafter Wolfgang Locke und Petrick Geans der rechtlich selbständigen Firma sind schon seit 1990

als Exklusivpartner mit ihrer Firma Agram Landtechnikvertrieb Burkau erfolgreich mit unseren Marken verbunden. 19 Prozent Marktanteil in ihrem Verantwortungsgebiet Ostsachsen und Südbrandenburg belegen dies. Außerdem freut es mich, dass wir die Agram im vergangenen Jahr als besten deutschen Vertriebspartner im Rahmen unserer Händlerstandards auszeichnen konnten.

AGRARTECHNIK: Und was ist mit dem Stammhaus in Werther? Die ursprünglich einmal angedachte Management-buy-out-Lösung ist ja nicht zum Tragen gekommen.

Peter Seidl: Die Mitarbeiter des Betriebes in Werther wurden zum 28. Februar aufgekündigt. Das Verantwortungsgebiet wurde zum einen auf die drei bisherigen Basis Händler Sonntag, Wellpott und Dustmann aufgeteilt. Auch für den Betrieb in Salzkotten haben wir eine Lösung gefunden, die aber erst zu einem späteren

Mit der weitgehend von einer CNH-Plattform übernommen Baureihe CT, die im Case-IH-Werk in Sachsen montiert wird, können den Vertriebspartnern jetzt auch hangtaugliche Mähdrescher zur Verfügung gestellt werden.

Zeitpunkt bekannt gegeben werden kann.

AGRARTECHNIK: Die Gebiete von Müller in Nordstemmen und Schulz in Senden-Bösesell sind auch wieder besetzt?

Peter Seidl: Es ist ja schon seit längerem bekannt, dass die Hauptgenossenschaft in Hannover eine neue Gesellschaft gegründet hat, die C + S, der wir das Gebiet von Müller übertragen haben. Das Schulz-Gebiet übernimmt mit Beginn dieses Jahres BvLengerich, unser wichtigster Partner im Emsland.

AGRARTECHNIK: Ihren Vertriebspartnern ist die Funktion von Albrecht Minkenberg bei den Entscheidungsprozessen im Vertriebsnetz nicht klar. Heute ist er in Sachen Case IH und Steyr und morgen in Sachen New Holland unterwegs?

Wolfgang Müller: Bei der von Albrecht Minkenberg geleiteten Abteilung handelt es sich genauso um eine Stabstelle wie beispielsweise bei der Marketingabteilung.



Auch wenn er die Händlerentwicklungspläne für die verschiedenen Marken ausarbeitet, so treffen doch die Geschäftsführer die Entscheidung, wer, wann und wo das Stützpunkthändler-System ergänzt.

AGRARTECHNIK: Die Umfirmierung zu CNH-Deutschland hat Ihnen die Arbeit auch nicht unbedingt erleichtert?

Peter Seidl: Die Verschmelzung der verschiedenen rechtlichen, nationalen Gesellschaften zu einer ist eine reine Konzernentscheidung, die für alle Länder gilt und nur aus buchhalterischen beziehungsweise steuerlichen Gründen erfolgt ist. Neben den beiden deutschen Vertriebsgesellschaften von Case IH und Steyr einerseits und New Holland andererseits sind davon übrigens auch Case Poclain und Fiat Hitachi betroffen. ▶



CHAPEL HYDRAULIQUE GMBH

Walter-Zeidler-Straße 20 • 24783 Osterrönfeld / Rendsburg
Tel. +49 (0) 43 31 - 8 42 70 • Fax +49 (0) 43 31 - 8 93 07
E-Mail: info@chapel.de • Internet: www.chapel.de



STANDARDZYLINDER

TELESKOPZYLINDER

HANDPUMPEN

WEGEVENTILE

STÜTZZYLINDER

ABSCHALTVENTILE

ARDP

MINIZYLINDER

SONDERZYLINDER



Die letzten Sommer vorgestellte Baureihe JXU, modifizierte Traktoren der New Holland-Serie TL, ersetzt die kleinen CS-Typen 78, 86 und 94 in den Case IH-Farben. Ihre Pendants im rot-weißen Steyr-Design M 9078, 9086 und 9094 sollen dagegen mindestens bis 2005 im Programm bleiben.

AGRARTECHNIK: Hartnäckig hält sich auch das Gerücht, dass der CNH-Konzern aufgrund der Finanznöte der Fiat-Mutter das Steyr-Werk in St. Valentin veräußern will und mit Claas ein Interessent Gewähr bei Fuß steht.

Peter Seidl: Ich kann hierzu nur sagen, dass die Fakten eindeutig dagegen sprechen. Das Werk hier in St. Valentin ist ein integraler Bestandteil der vernetzten Produktionsstandorte. Derzeit laufen Investitionen in Höhe von 3,5 Millionen Euro für die neue Montagelinie. Dazu kommt, dass der Pachtvertrag für die Immobilie gerade mit dem Magna-Konzern um weitere zehn Jahre verlängert worden ist. Außerdem laufen die Planungen für die Installation einer hochmodernen, umweltfreundlichen Lackieranlage mit einer höheren Kapazität auf Hochtouren. Die vorhandene Anlage ist total ausgereizt. Schließlich wurde die Montagekapazität in 2001 um 34 Prozent und im abgelaufenen Jahr um weitere 15 Prozent auf über 9 000 Traktoren gesteigert. Für 2004 sind sogar 12 500 Einheiten anvisiert. Fakt ist jedenfalls, dass in St. Valentin auch künftig alle Traktoren der kleinen und mittleren Baureihen für den europäischen Case IH- und Steyr-Vertrieb gebaut werden sollen.

AGRARTECHNIK: Ihre Vertriebspartner klagen, dass die in Madrid im letzten Sommer vorgestellten Traktoren-, Mähdrescher- und Ballenpressen-Baureihen keineswegs Plattformcharakter hätten, sondern mit heißer Nadel umgestrickte der New Holland-Schiene sind. Hinzu komme, dass keine Vorführmaschinen dieser „Schnellschüsse“ zur Verfügung standen, ohne die sich aber kein Verkauf realisieren lasse.

Peter Seidl: Der Konzern stand vor der Entscheidung auch über den abgelaufe-

nen Zeitraum, der sich ja aus den Kartellaufgaben ergeben hat, Produkte von künftigen Wettbewerbern zu beziehen oder eben diese Kompromisse einzugehen. Ich denke, dass der Konzern die richtige Entscheidung gefällt hat, auch wenn die Produktdifferenzierung nicht so ausgefallen ist, wie sie sich unsere Händler gewünscht hätten. Der Ärger, dass im Herbst keine Vorführmaschinen verfügbar waren, ist verständlich. Da jedoch die bisherigen Baureihen voll lieferfähig waren, hat sich der Schaden allemal in Grenzen gehalten. Dies zeigt doch eindeutig ein Blick auf die Zulassungszahlen. Wir konnten trotz der Schwächen in unserem Vertriebsnetz den Marktanteil deutlich steigern.

AGRARTECHNIK: Ab wann stehen die neuen Baureihen denn nun wirklich zur Verfügung? Bisher ist nur von verschiedenen Seiten zu hören, dass die Baureihen CS bei Case IH und damit die 9000er bei Steyr in den nächsten Monaten aus dem Programm genommen werden?

Wolfgang Müller: Von der Baureihe MXM standen die ersten Maschinen schon im Herbst zur Verfügung. Derzeit wird der Ausstoß im Werk in Basildon sukzessive erhöht, so dass wir in Bälde voll lieferfähig sein dürften, was diese Modelle anbelangt. Der Produktionsstart der JXU, die ja in St. Valentin montiert

werden sollen, ist noch im ersten Quartal geplant. Zug um Zug werden dann die drei CS-Typen 78, 86 und 94 vom Markt genommen. Es stimmt jedoch nicht, dass wir auch die Produktion der Steyr-Baureihe M 9000 einstellen. Die drei Modelle 9078, 9086 und 9094 bleiben auf absehbare Zeit. Da unsere deutschen Vertriebspartner generell Zugriff auf beide Marken haben, stehen ihnen jetzt für die unterschiedlichen Wünsche der Kunden mehrere überlappende Baureihen zur Auswahl zur Verfügung. Die Mähdrescher und Ballenpressen sind in der neuen Saison voll verfügbar, während dies bei den neuen Großtraktoren sicherlich nicht vor Ende des zweiten Quartals soweit sein wird.

AGRARTECHNIK: In unserem Interview mit Ihnen im Dezember 2001 signalisierten Sie, dass die ersten Plattformtraktoren spätestens im zweiten Quartal des laufenden Jahres vorgestellt werden. Im *dlz agrarmagazin* war bereits vor Monaten ein Erbkönigbild von einem TS-Nachfolger veröffentlicht. Sind Sie im Zeitplan?

Peter Seidl: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich hier keine Details über künftige Baureihen bekannt geben kann. Sie können jedoch davon ausgehen, dass wir voll im Zeitplan liegen.

AGRARTECHNIK: Wie sieht es mit den Fortschritten bei der Programmierung des EDV-Systems aus?

Peter Seidl: Das Orbis soll ab Anfang Januar betriebsbereit sein. In den vergangenen Monaten sind die Händlerschulungen gelaufen und zwar erstmals per Telefon und Internet. Diese Hot-Line steht auch künftig bei Problemen zur Verfügung. Derzeit läuft noch die Überarbeitung des ADCS-Systems, wie mit der Fabrikatsvereinigung besprochen. (dd)

„Ehrlichkeit ist die Basis für eine gute und langfristige Kundenbindung.“

Peter Seidl, Geschäftsführer CNH Deutschland

Mit den MXM-Modellen wird die Lücke geschlossen, die die MX Maxxum gerissen haben. Wobei sich die Baureihe bis auf die beiden großen Typen 170 und 190, mit den CS- und den CVT-Serien aus St. Valentin überlappt – eine starke interne Konkurrenz.

