



Komplettlösungen als Ziel

Fendt hat ISU-Segment im Fokus | Vor zwei Jahren hat Fendt alle Aktivitäten im gesamten Bereich Industrie, Straße und Umwelt organisatorisch im eigenen Unternehmen gebündelt und ein eigenes Logo dafür kreiert.

Wobei man in der Preisliste von Fendt schon seit vielen Jahren Komponenten für den Kommunaleinsatz finden kann, angefangen bei der entsprechenden RAL-Farben-Lackierung bis hin zu allen möglichen Geräten. Letztere hat man nie selbst hergestellt, aber die Einsatzerfahrungen damit über ein Spezialberaterteam um Fritz Obermaier herum an die Interessenten weitergegeben. Im Vorfeld der Ausstellung demopark Ende Juni in Eisenach wollte die AGRARTECHNIK von Peter-Josef Paffen, dem Sprecher der Fendt-Geschäftsführung, und von Roland Schmidt, dem Marketing-Direktor, wissen, wie weit das Unternehmen bei der Umsetzung ist.

AGRARTECHNIK: Bei der Vorstellung des ISU-Konzeptes vor zwei Jahren wurde die Zahl von 1 000 Traktoren genannt, die man künftig im außerlandwirtschaftlichen Bereich abzusetzen gedenke. Wie viele sind es denn derzeit?

Peter-Josef Paffen: Diese Frage kann ich nicht beantworten, nicht weil ich nicht will, sondern weil ein erheblicher Anteil

unserer Traktoren nun einmal in den Gemischteinsatz geht. Viele unserer Lohnunternehmerkunden wechseln über das Jahr hinweg mit ihren Maschinen ständig zwischen Großbaustelle und Landwirtschaft. Über den Winter kommt der Traktor zunächst mit einem Halfpipe-Anhänger als Dumper zum Einsatz, im Frühjahr läuft er mehrere Wochen vor einem großen Güllefass, dann folgt wieder der Bodenstabilisator- oder Mulcher-Einsatz auf der Großbaustelle und im Herbst ist der Traktor auch noch Teil der Häckslerkette.

Roland Schmidt: Wir versuchen zwar schon bei der Angebotsfassung anhand der geplanten Einsatzfelder zu segmentieren, in welchen Bereich der Traktor geht, dabei stoßen wir aber immer wieder an Grenzbereiche. Und doppelt zählen bringt doch niemanden etwas. Nur um ein Beispiel zu nennen, ein Lohnunternehmer wie Osters & Voss hat irgendwo 30 bis 40 Traktoren im Wechseleinsatz.

Peter-Josef Paffen: Für uns als Hersteller spielt es letztlich auch gar keine entscheidende Rolle, weil wir im Grunde die Maschinen ja gar nicht speziell für

den ISU-Bereich konstruieren lassen. Es handelt sich immer um Maschinen in Serienausführung, die dann durch diese oder jene Sonderausstattung noch besser für den Einsatz in der Kommune, im Forst, auf der Großbaustelle oder im Industriebereich konfiguriert werden.

AGRARTECHNIK: Ein Blick auf die aktuellen Zulassungszahlen zeigt, dass es bei Fendt ja generell richtig brummt!

Roland Schmidt: Momentan liegen die Aprilzahlen auf dem Tisch, und diese sind mehr als erfreulich für uns. Und zwar vor allem, weil wir die Zulassungen über 200 PS im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln konnten. Da hatten wir in den ersten vier Monaten 485 Einheiten in diesem Leistungssegment, davon 189 im April, in diesem Jahr waren es 989 und davon 270 im April. Der Marktanteil ist dabei von rund 36 auf aktuell über 52 Prozent gestiegen. Und auch auf ganz Westeuropa bezogen dominieren wir mit weitem Abstand das Leistungssegment über 200 PS.

Peter-Josef Paffen: Erwähnen möchte ich in diesem Zusammenhang, dass unser Auftragsvorlauf derzeit sogar über der Boomphase 2008/2009 liegt. Deshalb wird momentan das zeitweise ausgesetzte Fendt-ahead-Projekt wieder mit aller Vehemenz vorangetrieben. Wenn die neue Montagehalle einschließlich der neuen Lackieranlage sowie dem Versand fertig gestellt ist, können wir hier in Marktoberdorf jährlich bis zu

20 000 Traktoren produzieren. In diesem Jahr können maximal 15 000 vom Band rollen.

AGRARTECHNIK: Zurück zum ISU-Bereich, Fendt trat auf der letztjährigen Bauma in München erstmals mit einem eigenen Messestand als Hersteller auf. Auf der demopark präsentiert man sich jetzt erstmals mit Vertriebspartnern.

Roland Schmidt: Das ISU-Segment zeichnet sich durch eine besonders hohe Beratungsintensität aus. Und genau deshalb spielen die Vertriebspartner hier eine ganz wichtige Rolle. Deren Verkäufer müssen sich auf diese Kunden konzentrieren, einfach jemanden aus dem grünen Bereich rüber zu ziehen, bringt da nicht viel. Auf unserem demopark-Stand haben deshalb die BayWa, die Agravis, die ZG, die HaGe Oldesloe und Schröder, Wildeshausen, eine eigene Präsenz. Dies fängt bei einer eigenen Kojen an, geht über Fahnen und Tisch-Wimpel bis hin zu speziellen Einladungspaketen für deren Kunden mit Eintrittskarten. Dank der angrenzenden Vorführflächen können wir in Eisenach eine ganze Reihe dynamischer Einsätze zeigen und unsere Konzepte vorstellen. Davon können die Vertriebspartner nur profitieren.

Peter-Josef Paffen: Fendt ist in diesem Bereich schon seit geraumer Zeit so stark in Vorleistung gegangen, wie kein anderer Wettbewerber. Unser Ziel ist, dass wir die Erfahrungen aus Deutschland konsequenter auf die ausländischen Verkaufshäuser und Importeure übertragen. Mit der Train-the-Trainer-Methode haben wir in den letzten Monaten schon gezielt Fachwissen

transferiert. So müssen die Mitarbeiter beispielsweise einfach verstehen, dass ein Geschäft im ISU-Segment im Normalfall immer einer längeren Vorbereitungszeit bedarf. Betonen möchte ich aber gleichzeitig, dass wir nicht gedenken, direkt mit den Baumaschinen-Herstellern in Konkurrenz zu treten. Unser Kerngeschäft bleibt Agrar, aber wo es Möglichkeiten für eine vernünftige Anpassung gibt, werden wir diese im Rahmen der Fortentwicklung unserer Traktoren einfließen lassen. Wobei unsere Trümpfe wie das stufenlose Vario-Getriebe, die mögliche Endgeschwindigkeit von bis zu 60

Stundenkilometer, die hohe Traction durch die AS-Bereifung oder die verschiedenen Anbau Räume bei entsprechenden Hubkräften schon jetzt nicht nur in den Grenz-Einsatzbereichen stehen.

Roland Schmidt: Und wenn man den ISU-Kunden einmal die Betriebskostenanalysen der verschiedenen Mechanisierungskonzepte vorlegt, dann punktet das Trägerfahrzeug Traktor noch viel häufiger. Fakt ist, dass es eine ganze Reihe spezieller Anforderungen gibt, wo wir momentan noch keine optimale Lösung anbieten können. Ein Beispiel hierfür wäre das Thema Sichtfeld speziell zur rechten Seite für den Einsatz mit Auslegermulchern oder -mähern. Diesbezüglich werden wir künftig aber auch eine mehr als konkurrenzfähige Lösung anbieten können.

AGRARTECHNIK: Die ISU-Strategie ist also nicht gescheitert!

Peter-Josef Paffen: Ganz im Gegenteil, das ISU-Segment ist fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Und die vor zwei Jahren genannte Stückzahl von 1 000 Einheiten für diesen Kundenkreis, war vielleicht zu diesem Zeitpunkt sehr ambitioniert. Aber über kurz oder lang werden wir schon dahin kommen. Wer kann denn schon sechs verschiedene Baureihen im Leistungssegment von 70 bis 390 PS mit stufenlosem Antrieb anbieten? Und gerade mit unseren 200er Vario könnten wir schon kurz nach der Einführung viele ältere Fendt-Traktoren ersetzen und eine ganze Reihe Wettbewerber verdrängen. (dd)



Für Peter-Josef Paffen, dem Sprecher der Fendt-Geschäftsführung (r.), und Roland Schmidt, dem Marketing-Direktor, gehört das ISU-Segment zum festen Bestandteil der Fendt-Wachstumsstrategie.