



Fotos: Messerer (10)

Westwärts fürs Wachstum

Titan Machinery Deutschland macht ersten Schritt nach Westen | Ein Jahr ist vergangen seit die Agram Gruppe durch Titan Machinery übernommen wurde. Seitdem war man nicht untätig und hat ein entschlossenes Wachstumskonzept aufgelegt. AGRARTECHNIK hat sich am deutschen Hauptsitz in Burkau informiert.



Geschäftsführer Dr. Enrico Sieber ist seit über drei Jahren im Unternehmen.

Als vor einem Jahr die Meldung die Runde machte, dass Titan Machinery die Agram Gruppe am östlichsten Rand Deutschlands übernehmen werde, horchten alle auf – aber überrascht war kaum jemand. Schon seit vielen Jahren baut der weltgrößte Case-Händler mit dem Stammsitz im US-amerikanischen West Fargo (Norddakota) und insgesamt 2800 Mitarbeitern seine Marktposition in Europa Schritt für Schritt aus. Rund 20 Prozent des jährlichen Gesamtumsatzes von 1,2 Milliarden US-Dollar werden inzwischen auf dem alten Kontinent umgesetzt. In Bulgarien, Rumänien und Serbien hat Titan Machinery schon lange den Case IH-Importeurs-Status inne und erreicht zum Teil sehr hohe Marktanteile. Seit 2013 ist das Unternehmen – der politisch unsicheren Lage zum Trotz – auch in der Ukraine aktiv. Mit der 100-prozentigen Agram-Übernahme 2018 wagte der Handelskonzern den Sprung nach Deutschland und damit erstmals nach Westeuropa. Geschäftsführer der neugegründeten Titan Machinery Deutschland GmbH mit Hauptsitz im

sächsischen Burkau ist Dr. Enrico Sieber, der zuvor bereits bei Agram diese Position inne hatte. Er berichtet an Christian Mitterdorfer (Vice-President Europe für Titan Machinery und Mit-Geschäftsführer in allen europäischen Länderzentralen). „Die vergangenen zwölf Monate waren für uns sehr interessant“, sagt Dr. Enrico Sieber. „Neben den strukturellen Veränderungen – wie beispielsweise die Zusammenführung der früheren Agram Burkau und Agram Rollwitz in ein Unternehmen – wollten wir das Unternehmen schließlich schnell auf ein weiteres Wachstum ausrichten.“ Denn Deutschland sei – das betont der Geschäftsführer – für Titan Machinery inzwischen das europäische Wachstumsland Nummer 1.

Gebiet der Geratech übernommen
Und hier gäbe es – das Verkaufsgebiet betreffend – auch gleich eine Neuigkeit zu berichten, so Dr. Enrico Sieber: „Wir haben vor kurzem das Case IH / Steyr-Verkaufsgebiet der GeraTec übernommen. Die GeraTec selbst wird sich als einer unserer B-Händler weiter für die Marke en-



Der mobile Service ist in dem Gebiet der Titan Machinery Deutschland von großer Bedeutung. An jedem Standort befinden sich deshalb mindestens drei vollausgestattete Servicefahrzeuge.



Hauptsitz der Titan Machinery Deutschland GmbH ist Burkau.

gagieren. Dieser Wunsch wurde uns von mehreren Seiten zugetragen und geschah auch im Willen der Geratech. Somit schaffen wir in diesem Gebiet – in dem es in den vergangenen Jahren viele Veränderungen gab – nun endlich wieder eine stabile Situation.“ Für Titan Machinery Deutschland bedeute dies eine nicht unerhebliche Erweiterung des Verantwortungsgebiets, so der Geschäftsführer. Das Unternehmen betreut derzeit eine Fläche, die die gesamte deutsch-polnische sowie die nördliche deutsch-tschechische Grenze abdeckt. Nach Westen wird sie in Mecklenburg Vorpommern durch die A19, dann in Brandenburg durch die A13 und im Süden schließlich durch die A4 begrenzt. „Mit der Gebietsübernahme sind wir nun auch

in Thüringen und erstmalig westlich der A9 unterwegs. Unser Traktormarkt wächst damit von knapp über 1000 auf insgesamt rund 1400 Einheiten.“ Im altangestammten Gebiet liege der Marktanteil aktuell bei rund 8,5 Prozent. Mit der GeraTec-Region sei dieser derzeit aber noch um einige Prozentpunkte niedriger. Grundsätzlich gäbe es für uns in der gesamten Region ein hohes Wachstumspotenzial, ist sich Dr. Enrico Sieber sicher. „Das liegt unter anderem in dem Case IH / Steyr-Sortiment für den Profi-Anwender begründet. Unsere Kunden sind zu 80 Prozent hochprofessionelle Ackerbau-Betriebe mit im Schnitt etwa 1100 Hektar. Folglich liegt der Motorisierungs-Durchschnitt bei den Traktoren bei rund 250 PS. Wir bieten also mit dem Magnum, dem Quadrac, den High-Tec-

Rotormähreschern und den dazu gehörenden elektronischen Lösungen die passende, hochqualitative Technik.“

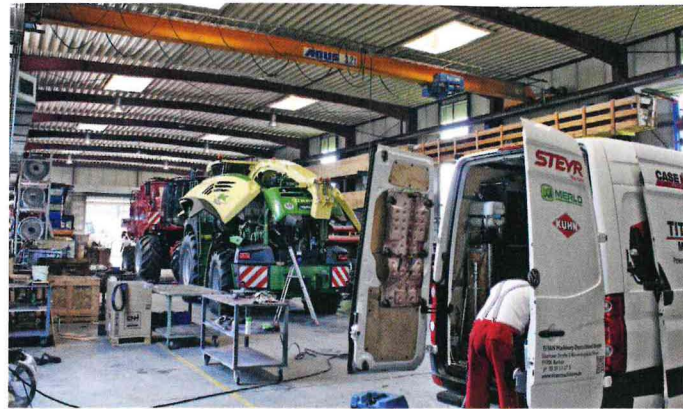
Neue Standorte im Stammgebiet
Um auch das interne Wachstum zu fördern, sei bei Titan Machinery durchaus Investitionsbereitschaft vorhanden, berichtet Dr. Enrico Sieber. So habe die Titan Machinery Deutschland GmbH Anfang 2019 den bisherigen Deutz-Fahr-Standort Bad Freienwalde der ESB Agrartechnik GmbH & Co KG mit 16 Mitarbeitern übernommen. Damit konnte man den Standort in Altranft ersetzen, der aus allen Nähten platze. Und zum ersten Juli wurde in Freiberg – zwischen Chemnitz und Dresden – eine neue Filiale mit vorerst einem Verkäufer und drei Servicemitar-



Auf die Ausbildung eigener Mitarbeiter wird viel Wert gelegt.



Bei unserem Besuch wurden gerade die letzten Vor-Ernte-Checks abgeschlossen. Solche Angebote werden von einem großen Teil der Kundschaft regelmäßig angenommen.



Insgesamt bietet der Standort Burkau zehn Werkstattplätze. Das sei – für das betreute Gebiet – eigentlich nicht viel, berichtet Dr. Enrico Sieber. Der Grund liege beim stark nachgefragten mobilen Service. In einer separaten Halle mit schwerer Krananlage werden Großmaschinen repariert (li.).

beitern eröffnet. Zwei weitere Filialen sollen in den kommenden Monaten folgen – in Waren Müritz (Mecklenburg Vorpommern) und in Lübbecke, südlich von Berlin. „Damit haben wir – bei einer überschaubaren Zahl engagierter B-Händler – eine Struktur geschaffen, die in den kommenden Jahren ein stetiges Wachstum unserer Marktanteile erlaubt. Für 2019 rechnen wir übrigens mit einem Gesamtumsatz von rund 35 Millionen US-Dollar, also etwa 31 Millionen Euro.“

**9 von 54
Mitarbeitern
haben den
Meistertitel**

Angepasste Strukturen

Auf die Frage, wie sich die Arbeit seit der Übernahme durch Titan Machinery verändert habe, meint Dr. Enrico Sieber. „Titan Machinery ist ein Unternehmen, das allen Länder-Niederlassungen eine sehr auf den Markt angepasste Struktur erlaubt. Das ist auch insbesondere in Deutschland sinnvoll. Schließlich gibt es zum einen bei den Kundenansprüchen, aber auch in der Händlerstruktur große Unterschiede zu anderen Nationen. Da die Agram Gruppe bereits ein sehr gut aufgestelltes Unternehmen war, hat sich – insbesondere für die Kunden und Lieferanten – nur sehr wenig geändert. Unsere Mitarbeiter gehen pro Jahr im Schnitt für zwei Wochen auf Schulung. Folglich ist auch die Arbeitsqualität auf einem Niveau, bei dem wir uns mit den Titan-Standards problemlos messen können. Seitens Case IH sind wir die Zertifizierung nach Red Excellence.“

Große Entscheidungsfreiheiten

Eine interne Herausforderung sei der Kulturwechsel von einer privat- zu einer aktionärsgeführten Gesellschafterrolle gewesen. „Hier muss man andere Prozesse und Strukturen beachten. Unsere Dokumentationspflichten haben spürbar zugenommen. Dennoch muss man schnell reagie-

ren und Entscheidungen treffen können. Deshalb haben wir die Organisation verändert, eine zweite Leitungslinie geschaffen und die Verantwortung auf viele Köpfe verteilt. Der Entscheidungsfreiraum des Einzelnen wurde so spürbar erweitert, bei einer gleichzeitig toleranteren Fehlerkultur. Das kam bei den Mitarbeitern sehr gut an. Das Engagement und auch die Kreativität haben spürbar zugenommen.“ Viele organisatorischen Schritte seien auch durch das enorme personelle Wachstum nötig geworden, so Dr. Enrico Sieber. „Insgesamt haben wir heute 103 Mitarbeiter. Das sind knapp 30 mehr, als noch vor zwölf Monaten. Und mit den neuen Standorten wird diese Zahl stetig ansteigen. Unser stärkster Standort ist Burkau mit 39 Mitarbeitern. In Rollwitz sind es 23, in Bad Freienwalde 21, in Gützkow und in Freiberg jeweils vier.“

**Der Traktormarkt
stieg von 1000 auf
1400
Einheiten**

Gebietsbedingte Markenunterschiede

Im Vertrieb sind derzeit insgesamt elf Mitarbeiter beschäftigt. Diese vertreten – neben der Kernmarke Case IH / Steyr – unter anderem Annaburger, Brantner, Hardi, Krone, Kuhn, Kverneland, Lely, Merlo, RMH und Väderstad (Titan Machinery ist übrigens der europaweit stärkste Väderstad-Händler). „Hier ist – aufgrund der langen Nord-Süd-West-Ausrichtung unseres Gebiets – die Sortimentszusammensetzung je nach Region verschieden.“ Insbesondere beim Großmaschinen-Vertrieb würden nahezu 100 Prozent finanziert – etwa ein Drittel sind geleast oder auch gemietet. Damit gewinnen auch die Gebrauchtmotorenvermarktung eine noch wichtigere Rolle, da diese Maschi-

nen tendenziell rascher ausgetauscht werden, so Dr. Enrico Sieber: „Unser Ziel ist es, eine Maschine nach spätestens sechs Monaten vom Hof zu haben. Hierfür konnten wir mit Oliver Schirrmann – dem früheren geschäftsführenden Gesellschafter der ESB GmbH & Co KG, als Leiter des 2,5 köpfigen Teams für Gebrauchtmotoren – einen hervorragenden Mann gewinnen. Durch Plattformen wie technikboerse.com schaffen wir es, etwa 30 Prozent der Maschinen in unserem eigenen Gebiet weiter zu geben. Die restlichen werden weltweit vertrieben. Dabei sind die globalen Strukturen von Titan Machinery zur Kontaktaufnahme durchaus hilfreich. Außerdem: Wenn eine Maschine beispielsweise in die Ukraine geht, sind die Kunden immer positiv angetan, wenn die Betreuung durch ‚dasselbe‘ Unternehmen fortgesetzt wird.“

Gestaffelte Stundensätze

Bei der Titan Machinery Deutschland GmbH sind insgesamt 54 Mitarbeiter in der Werkstatt beziehungsweise dem mobilen Service beschäftigt. Zehn Azubis befinden sich in der Ausbildung zum Mechatroniker, berichtet der Geschäftsführer. „Es ist auch bei uns nicht einfach, die richtigen Leute zu finden. Folglich setzen wir großen Wert auf eine eigene Ausbildung und die Förderung der Mitarbeiter. Will ein Mechatroniker beispielsweise den Meister machen, finanzieren wir – natürlich mit bestimmten Auflagen – die Ausbildung. Folglich haben wir insgesamt neun Meister am Start. Diese sind nicht nur mit der Werkstattleitung beschäftigt, sondern vielfach auch vor Ort beim Kunden. Viele unserer Großkunden besitzen nämlich eine gut ausgestattete Werkstatt und bieten eigenes Personal zur Mithilfe



Die Kundschaft in Burkau beschränkt sich in erster Linie auf den Kauf von Ersatzteilen. In der Regel sind es Traktoristen und andere Mitarbeiter der großen Agrar-Betriebe. Folglich ist der Shopbereich überschaubar und vorrangig auf saisonal nötige Produkte und Markenpflege ausgelegt.

an. Hier muss unser Mann mehr Fähigkeiten mitbringen und neben der Reparatur auch die übrigen Kräfte koordinieren. Unsere Stundensätze sind folglich gestaffelt und liegen derzeit bei 64 Euro für Gesellen und 75 Euro für den Meister. Das ist nicht selten ein Diskussionspunkt, allerdings konnten wir schon vielfach nachweisen, dass – bedingt durch die höhere Qualifikation – der benötigte Zeitaufwand geringer ist und somit der endgültige Rechnungsbetrag nicht ansteigt.“ Die Bedeutung des mobilen Service ziehe auch in dem Gebiet der Titan Machinery Deutschland GmbH immer weiter an. Inzwischen habe man insgesamt 20 Servicefahrzeuge am Start. Zum Themenfeld 24/7 meint der Geschäftsführer: „Natürlich müssen Mitarbeiter an den einzelnen Standorten im Notfall verfügbar sein. Schließlich ist Landwirtschaft ein Saisongeschäft und wetterabhängig. Dennoch ist der Anspruch 24/7 immer leichter gefordert als realisiert – schließlich haben die Mitarbeiter auch ein Privatleben. Den richtigen, flexiblen Mittelweg zu finden, ist eine tägliche Herausforderung, der wir uns genauso stellen müssen, wie jeder andere Landmaschinen-Fachbetrieb.“

Einblick in andere Lagerbestände

In den Ersatzteil-Lagern der deutschen Standorte sind insgesamt 17 Mitarbeiter beschäftigt. Dr. Enrico Sieber berichtet: „Insgesamt hat unser Bestand einen Wert von rund zwei Millionen US-Dollar. Der

Betrag dreht sich in etwa 3,5 mal pro Jahr. Diese Zahl könnten wir noch steigern, aber hier steht für uns Verfügbarkeit vor Rentabilität. Einen Großteil händigen wir tagesaktuell aus.“ Vorteilhaft sei, dass jede Landesvertretung von Titan Machinery Einblick in die Lager der anderen habe, berichtet der Geschäftsführer. So könne man den Kostendruck durch Langsamdreher verringern.

Auf einer Ebene mit den Big Playern

Dass gerade diese Konzernstrukturen – die man ja auch von den Genossenschaften in Deutschland kennt – bei den anderen Case IH / Steyr-Händlern vor einem Jahr für ein gewisses Misstrauen gesorgt haben, kann Dr. Enrico Sieber bestätigen. „Manche befürchteten eine regelrechte Invasion des deutschen Marktes und dass Titan Machinery die Kommunikation mit den Händlerkollegen spürbar reduziere. Inzwischen haben sich diese Befürchtungen verflüchtigt. Wir arbeiten heute mindestens genauso eng mit den anderen Case IH / Steyr-Händlern zusammen, wie zuvor die Agram Gruppe. Und der Informationsaustausch hat sogar zugenommen“, berichtet Dr. Enrico Sieber, der vor kurzem von der Fabrikatsvereinigung zum neuen Vorsitzenden gewählt wurde. Er

meint abschließend: „Natürlich ist es unser Kernziel, zu wachsen. Langfristig wollen wir in Deutschland auf einer Ebene mit den Big Playern genannt werden. Die partnerschaftliche Beziehung zu unseren Händlerkollegen werden wir dafür aber nicht aufs Spiel setzen. Grundsätzlich müssen wir uns am Markt ebenso behaupten, wie jeder andere Landmaschinen-Fachbetrieb. Das klappt gemeinsam besser, als alleine.“ markus.messerer@dlv.de

Titan Machinery Deutschland

Niederlassungen:	5 (2 in der Planung)
B-Händler:	7
Mitarbeiter gesamt:	103
Werkstatt und mobiler Service:	54
Auszubildende Werkstatt:	10
Ersatzteillager:	15
Eigener Maschinenverkauf:	11
Kaufm. Abwicklung:	4 / 6
Standort (Zentrale):	Burkau
Mitarbeiter:	46
Betriebsfläche gesamt:	40.000 m ²
Werkstattfläche:	1100 m ²
Lagergröße:	300 m ²

Aufgrund der Grenzlage setzt Titan Machinery Deutschland seit jeher auf einen Objektschutz per elektronische Überwachung. Das habe sich inzwischen in den entsprechenden Kreisen herumgesprochen, kommentiert Dr. Enrico Sieber die sinkende Zahl an Vorfällen.

