



Start-up im Landmaschinenhandel

Agrotec

Erfolgreiche Partnerschaft seit zehn Jahren – Fachliche und soziale Kompetenzen sind Trumpf – Weiterbildung hat hohen Stellenwert – Neubau mit Shop im Shop

Wer heutzutage als Unternehmer erfolgreich sein will, muss nicht nur über gutes Fachwissen verfügen, sondern sollte auch Kompetenzen wie Motivation und Teamfähigkeit mitbringen. Zwei, die schon jahrelang erfolgreich an einem Strang ziehen, sind Markus Sümpelmann (32) und Werner Haselhoff (44). Im März dieses Jahres feierten sie mit dem zehnjährigen Bestehen das erste kleine Jubiläum ihres Unternehmens Agrotec Haselhoff & Sümpelmann GbR. Und das am komplett neu gebauten Betriebsitz im münsterländischen Raesfeld, Kreis Borken

Schritt in die Selbstständigkeit

Aufgrund der mittlerweile sehr beengten Raumverhältnisse am bisherigen Standort war ein Neubau notwendig geworden. „Unser Betrieb im sechs Kilometer entfernten Borken-Grütlohn platzte aus allen Nähten“, was Sümpelmann auf die rasante Entwicklung des Unternehmens zurückführt, die im Jahre 1997 begonnen hatte. Damals waren Werner Haselhoff und Markus Sümpelmann im Betrieb Landtechnik Josef Hellmann in Bor-

ken tätig: Der damals 21-jährige Landmaschinenmechaniker Sümpelmann als Geselle und Haselhoff – damals 33 Jahre alt – als dessen Meister. Für einen befreundeten Landwirt fertigten sie nach Feierabend Edelstahl-Tröge an. Wie die beiden heute schmunzelnd berichten, sprach sich die Qualität ihrer Arbeit so schnell herum, dass sie sehr bald mehrere Aufträge für Edelstahl-Stalleinrichtungen abzarbeiten hatten und schon kurze Zeit später ein Gewerbe anmeldeten.

Die sich daran anschließende unternehmerische Entwicklung haben die beiden sicherlich nicht nur ihrer Fachkompetenz, sondern auch ihrer ausgeprägten Leistungsmotivation und dem schöpferischen Unternehmergeist zu verdanken. Ein gewisses Quäntchen Glück gehörte wohl auch dazu.

Als 1998 „ihre“ Firma Josef Hellmann zum Verkauf stand, übernahmen Haselhoff und Sümpelmann den Landmaschinenfachbetrieb und pachteten die Gebäude in Borken-Grütlohn. Mit fünf Mitarbeitern nahm die neu gegründete Firma Agrotec Haselhoff & Sümpelmann GbR die Arbeit auf und erweiterte sogleich um den Bereich der Eigenproduktion von

Edelstahl-Stalleinrichtungen für Rind und Schwein.

Nicht immer einer Meinung

Schon von Beginn an hatten die beiden Jungunternehmer eine klare Rollenverteilung: Werner Haselhoff ist für Werkstatt und Metallverarbeitung zuständig, Markus Sümpelmann kümmert sich um den Vertrieb und das Marketing. Obwohl beide nach eigenem Bekunden nicht immer einer Meinung sind, wissen sie sich gegenseitig als verlässliche Partner zu schätzen. Sümpelmann ist sicher: „Unsere oft unterschiedlichen Auffassungen sind wichtig, damit sich die Kreativität für unser Handeln und für die Firma entfalten kann.“ Gemeinsam ist ihnen die starke Verwurzelung in der Landwirtschaft. Während Haselhoff von einem landwirtschaftlichen Betrieb stammt, bewirtschaftet Sümpelmanns Frau Silke gemeinsam mit ihren Eltern einen 65-Hektar-Milchviehbetrieb im nahe gelegenen Schermbeck. Die beiden haben also einen direkten Draht zur Landwirtschaft. Haselhoff weiß, dass er und sein Kompagnon „ein Gespür für die Landwirtschaftsbranche“ haben. Ohnehin seien persönli-

Die neue Agrotec Betriebsstätte auf dem 4500 Quadratmeter großen Grundstück im Raesfelder Industriegebiet hat noch Platz für weitere Expansion.

che Kontakte in diesem Job das A und O. Zweifellos schwierig wäre ohne spezielle Kenntnisse in der Rindviehhaltung der Verkauf von Futtermischwagen, schildert Sümpelmann ein Beispiel aus der Praxis.

Werkstatt bringt Wachstum

Erste Unternehmenserfolge stellten sich schnell ein. Schon nach kurzer Zeit hatte sich die Mitarbeiterzahl verdreifacht. „Wir sind mit der Werkstatt gewachsen“, zieht Haselhoff ein Resümee aus den vergangenen Jahren.

Im Sommer 1999 übernahm Agrotec den New Holland-Vertrieb im Einzugsgebiet Kreis Borken und später auch in großen Teilen des Kreises Wesel. Die enge Zusammenarbeit mit dem Hersteller wollen die beiden in den kommenden Jahren noch ausbauen. Vor diesem Hintergrund haben sie im vergangenen Jahr Josef Venhoff, der ebenfalls großen Wert auf persönliche Kontakte legt, als zusätzlichen Außendienstmitarbeiter eingestellt, was Sümpelmann als einen Meilenstein für die Entwicklung des Unternehmens bezeichnet. Mit diesem Schritt will Agrotec sein Geschäft mit dem Verkauf von Maschinen und Geräten deutlich ausweiten.

„Im Schnitt verkaufen wir bisher jährlich über 20 neue Schlepper“ – sagt Sümpelmann – „und ebenso viele Futtermischwagen.“ Letztere kommen seit der Jahrtausendwende von Mayer, Tittmoning. Entmistungstechnik und Spaltenschieber-Roboter des niederländischen Herstellers JOZ ergänzen das Programm und seit 2005 ist Agrotec außerdem autorisierter Servicepartner der Westfalengas AG. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 23 Mitarbeiter, und das Produkt- und Dienstleistungsangebot umfasst den gesamten landwirtschaftlichen Bedarf – angefangen beim Schlepper über Maschinen zur

Bodenbearbeitung, Düngung und Ernte bis hin zur Hoftechnik. Trotz des rasanten Wachstums haben die Chefs auch in den vergangenen Jahren die Schattenseiten der Selbstständigkeit kennengelernt. Sümpelmann erinnert sich: „In den Jahren 2001 bis 2003 zeigte sich, dass wir zum Stichwort Unternehmertum noch nicht ausgearbeitet hatten.“

Herausforderungen meistern

Trotz voller Auftragsbücher sei das junge Unternehmen in Liquiditätsgespäße gekommen, weil die Hausbank eine Neubewertung der Bonität vorgenommen habe, erzählt Sümpelmann: „Das war für Werner und mich eine völlig neue Herausforderung, die wir mit Lehrgeld und

deln. „Ich will etwas an mir tun“, sagt er denn auch auf die Frage, warum er als vielbeschäftigter Unternehmer Fortbildungen besuche. Und Sümpelmann tut so einiges: Schon vor mehreren Jahren besuchte er die von der Andreas Hermes Akademie, Bonn, konzipierten „bus-Unternehmertrainings“, bei denen weniger die Vermittlung von Fachwissen als vielmehr das Training am eigenen unternehmerischen Denken und Handeln, von Kommunikationsfähigkeit und Motivation im Mittelpunkt steht. Mittlerweile ist Sümpelmann selbst als bus-Coach tätig und schätzt als solcher den Umgang mit jungen motivierten Unternehmern.

Aber damit nicht genug: Erst im März dieses Jahr hat er das Studium zum „Business Personal Coach“ an der Fernuniversität

gen, sich fachlich und menschlich weiterzubilden, zu schätzen. Ebenso loben sie die hohe Identifikation des Teams mit Agrotec. Sümpelmann dazu: „Wir haben eine tolle Mannschaft und ein super Betriebsklima.“ Als Beleg dafür führt er die zwei neuen Mitarbeiter an, die nach jahrelanger Tätigkeit in anderen Werkstätten Ende 2007 in ihren ehemaligen Lehrbetrieb Agrotec zurückgekehrt sind, und er ergänzt: „Überdies hätten wir ohne das große Engagement unserer Mitarbeiter weder Neubau noch Umzug termingerecht durchführen können.“

Neubau auf der grünen Wiese

Die beiden Unternehmer hatten sich schließlich für das neue Betriebsgebäude ein hohes Ziel gesetzt: So einfach und kostengünstig wie möglich zu bauen. Den optimalen Standort für das Betriebsgelände fanden sie im Industriegebiet Süd der Gemeinde Raesfeld, Kreis Borken, am Knotenpunkt zweier Bundesstraßen. Nachdem im August 2007 die bereits erwähnte örtliche kleine Bank die Finanzierungszusage erteilt hatte, konnten die Bauarbeiten beginnen. In nur vier Monaten wurde die 20 mal 50 Meter große Halle auf dem 4500 Quadratmeter großen Grundstück aus dem Boden gestampft. Sümpelmann: „Wir haben lediglich die Halle per Angebot gekauft. Alle anderen Arbeiten wurden in Stundenlohn vergeben oder in Eigenleistung verrichtet. Damit haben wir viel Geld gespart.“ Letztlich hätten die Kosten um immerhin 30 Prozent unter den Berechnungen des Architekten gelegen, freut er sich. „Viel Wert haben wir auf großzügigen Platz für die getrennten Hallenbereiche Werkstatt und Stahlverarbeitung gelegt. Der Bürobereich ist nur so groß wie eben nötig.“

Technik für Hof und Garten

Noch während der Bauphase machte Franz-Josef Hußmann, der in Borken mit der Firma Kötters & Finke ein Fachgeschäft für Garten- und Zweiradtechnik betreibt, den Vorschlag,



Zwei, die an einem Strang ziehen: Markus Sümpelmann (l.), zuständig für Vertrieb und Marketing, und Werner Haselhoff, Leiter der Werkstatt.

Schweiß meisterten.“ Wozu die Hausbank als großes Kreditinstitut nicht in der Lage gewesen sei, habe eine kleine und daher wohl auch flexiblere Bank vor Ort geleistet, indem sie den Knick in der Unternehmensentwicklung realistisch bewertet und die Liquidität sichergestellt habe. In dieser schwierigen Situation habe Sümpelmann gelernt, „dass die Mitarbeiter kleinerer Banken oftmals höhere Entscheidungsbefugnisse haben und dadurch sehr viel flexibler reagieren können.“

Die Offenheit Sümpelmanns ist nicht unbedingt selbstverständlich. Den jungen Firmenchef zeichnet die Fähigkeit zur Selbstkritik aus – eine Grundlage für unternehmerisches Han-

tät „Promis University of London“ mit Erfolg abgeschlossen. In dem Fernstudium in deutscher Sprache seien zum einen Strategien und Techniken für ein aktives Kundenmanagement vermittelt worden. Zum anderen habe er Fähigkeiten erworben, Kunden begeistern, erobern und gewinnen zu können.

Genau wie Sümpelmann misst auch Haselhoff der Weiterbildung einen hohen Stellenwert bei. Da versteht es sich von selbst, dass alle Mitarbeiter regelmäßig zu Schulungen geschickt werden, damit sie stets auf dem aktuellen Stand der Technik sind und es auch bleiben.

Die Chefs wissen ihre Mitarbeiter, die den Willen mitbrin-

REBO RACK
SYSTEMTECHNIK

REBO Landmaschinen GmbH
Tel: 0 44 45 / 96 21 - 0 · www.reborack.de

Tietjen
Druckluft
Brems-
Systeme

Druckluft Bremsanlagen

Schlepper, Anhänger, Teleskoplader
Bau- und Erntemaschinen

- Erstausrüster
- Kompl. vormontierte Bausätze
- WABCO-Bremsgeräte
- E-Teile, Steckverbinder
- Serie: Uni DL-Set

Produktqualität nach ISO 9001.2000

Dipl. Ing. Tietjen GmbH	27333 Bücken
Tel. 0 42 51. 9 34 00	Fax 0 42 51. 9 34 04 0

NEU! Der Shop unter www.tietjengmbh.de

**Was können wir?
Was bieten wir?
Was sind wir -**

**Ihr richtiger Partner,
wenn es um Brennholz-
aufarbeitung geht!**

Säge- und Spaltmaschinen

ab € 3.230,- ohne Band
zzgl. MwSt.

Hackmeister HM 185

Diese Technik ist einmalig!

- Holz schneiden und spalten in einem Arbeitsgang
- verschleiß- und wartungsarm
- für Brennholz bis 185 mm Ø

ab € 6.120,-
zzgl. MwSt.

BGU maschinen

Dem Landmaschinen-Fachhandel bieten wir interessante Wiederverkaufskonditionen!

Südharzer Maschinenbau GmbH
Helmstr. 94 · 99734 Nordhausen
Tel: 0 36 31 / 62 97-106 · Fax: -103
info@bgu.maschinen.de
www.bgu-maschinen.de

Fortsetzung Seite 16

Fortsetzung von Seite 15

mit einer Filiale in den Agrotec-Neubau einzuziehen. Der 42-jährige Hußmann beschäftigt in Borken sechs Mitarbeiter und hatte die Firma im Jahre 2001 übernommen. „Wir konnten Franz-Josef bereits und hatten auch schon gelegentlich zusammengearbeitet, z.B. wenn es darum ging, einen Hochdruckschlauch für ihn zu reparieren.“ Allerdings sei das Marktsegment Gartentechnik für Agrotec nie von Interesse gewesen, gibt Sämpelmann zu: „Bis zum Umzug waren Motorgeräte für uns kein Thema, denn der Verkauf hätte im Außenbereich von Borken-Grütlohn sicherlich keinen Sinn gemacht.“ Aber auch für den neuen Standort hatten Haselhoff und Sämpelmann ursprünglich keine Kleingeräte vorgesehen. Die beiden haben sich schließlich ein optimales Kundenmanagement auf die Fahnen von Agrotec geschrieben. „Wir verzichten daher lieber auf Marktsegmente, wenn wir diese nicht optimal bedienen können“, erklärt Sämpelmann und bringt es auf den Punkt: „Wir haben ja bereits genug in der Landtechnik zu tun.“ Im Übrigen habe man im Segment Gartentechnik in der Regel mit anderer Kundschaft zu tun, die selbst bei Kleinteilen eine hohe Beratungsintensität einforderten. „Da kann man schon mal beim Verkauf einer Motorsäge nervös werden, wenn ein Landwirt, der einen neuen Futtermischwagen für über 100.000 Euro kaufen will, auf einen Rückruf wartet“, gibt Sämpelmann selbstkritisch zu.

Shop begeistert Partner

Obwohl die Bautätigkeiten schon in vollem Gange waren, entschieden sich die Agrotec-Geschäftsführer kurzerhand für die Kooperation mit Hußmann. In der Folge wurde der Bürotrakt weniger großzügig ausgebaut als ursprünglich geplant, dafür erhielt die Firma Hußmann eine Ausstellungsfläche im Eingangsbereich des neuen Betriebsgebäudes sowie einen Werkstattbereich. Seither können die Kunden bei Agrotec auch Produkte aus dem Bereich Hof- und Gartentechnik erwerben. „Der Shop im Shop



Franz-Josef Hußmann bietet im Agrotec-Neubau Technik für Hof und Garten an

ist eine super Sache“, findet Sämpelmann. Hußmann-Filialeiter Alfons Stenpass bietet in den Räumen des Landtechnik-Unternehmens unter anderem Rasenmäher, Motorsägen, Hochdruckreiniger und Elektro- bzw. Handwerkzeuge namhafter Marken wie Stihl, Viking, Sabo, Bosch und Kärcher an. Tierzuchtbedarf und Weidezäune werden ebenfalls verkauft. Mieter Hußmann ist sehr zufrieden: „Kleine Reparaturen führen wir hier direkt vor Ort durch, für die größeren – zum Beispiel an Rasentraktoren oder Kehrmaschinen – sind unsere drei Mitarbeiter in unserer knapp 15 Kilometer entfernten Werkstatt zuständig.“ Als besondere Dienstleistung bietet

er den Kunden einen Hol- und Bringservice bei Reparaturen und auch für neue Produkte an. Auch Hußmann ist überzeugt, den richtigen Schritt getan zu haben. Er hat die Ausstellungsfläche und den Werkstattbereich langfristig gemietet. „Bei Bedarf kann die Filiale sogar flächenmäßig expandieren“, sagt er. Haselhoff und Sämpelmann haben ihm dafür weitere 2000 Quadratmeter reserviert.

Positiv in die Zukunft

Einen zukünftig höheren Flächenbedarf haben die Agrotec-Geschäftsführer schon beim Bau ihrer neuen Betriebsstätte einkalkuliert: „Insgesamt können wir unsere Betriebsfläche

jederzeit um 10.000 Quadratmeter erweitern.“ Schließlich wollen sie ja die positive Unternehmensentwicklung fortsetzen. Und dafür legt sich die gesamte Mannschaft ins Zeug: „Wir bieten für alle Produktbereiche einen 24-Stunden-Service an und haben einen speziellen Traktorservice für die Marken New Holland, Case, Steyr und JCB“, betont Werkstattleiter Haselhoff. Fünf Kundendienstwagen stehen den Monteuren bereit, um die Reparaturen vor Ort erledigen zu können. Außerdem werden alle dafür nötigen Messgeräte und Spezialwerkzeuge in dem Raesfelder Fachbetrieb vorgehalten. Anerkennung zollt Markus Sämpelmann seiner Werkstatt und bescheinigt seinem Partner Haselhoff ein sehr weites Blickfeld, das von der Stalleinrichtung bis hin zur Landtechnik reiche: „Er kann 95 Prozent aller Fragen beantworten.“ Der Werkstattmeister bestätigt das nickend und sagt: „Unsere Kunden schätzen unseren kompetenten, zuverlässigen, aber auch pünktlichen Kundendienst.“ Natürlich gelte das insbesondere für den Ersatzteilservice, und Haselhoff fügt hinzu: „Unser Ersatzteillager umfasst rund 35.000 Artikel. Damit bevorraten wir nahezu alle Ersatz- und Verschleißteile, die unsere Kunden benötigen. Service schreiben wir bei Agrotec groß.“

A. Schulze Ising

Luitpoldhütte

Gießerei jetzt in russischer Hand

Agromash kauft 74 Prozent der Aktien

Die niederländische Agromash Holding BV ist neuer Hauptaktionär der deutschen Gießerei Luitpoldhütte AG. Nach Medienberichten hat die Holding der russischen Agromash-Gruppe, deren operatives Geschäft bei Tractor Plants zusammengefasst ist, 74 Prozent der Aktien vom Autozulieferer Farinia übernommen. Die Farinia Gruppe, die sich auf den Bereich der Materialverarbeitungen spezialisiert hat, war seit 2002 Hauptaktionär der Luitpoldhütte. Laut Presseinformation der Luitpoldhütte AG umfasst die Agromash-Gruppe 15 Produktionsbetriebe und beschäftigt

insgesamt 40.000 Mitarbeiter, die einen Konzernumsatz von rund 900 Millionen US-Dollar erwirtschaften. Der Konzern vereine die größten Hersteller von Motoren für die Land- und Forstwirtschaft sowie die Industrie in Russland. Mikhail Bolutin, Vorstandsvorsitzender und Hauptaktionär, sei ein bekannter russischer Unternehmer mit klaren Zielen und Vorstellungen über die Ausrichtung seiner Unternehmensgruppe. Demnach soll die Gruppe bis 2012 kräftig wachsen. Der Umsatz soll sich mehr als verdoppeln auf 2,25 Milliarden US Dollar. Schon heute würden Produk-

te der Gruppe in 44 Länder auf allen Kontinenten geliefert. Die Luitpoldhütte passe ins Portfolio der Gruppe, heißt es weiter. Die große deutsche Gießerei, die dieses Jahr ihr 125-jähriges Unternehmensbestehen feiert, hat ihren Sitz im bayerischen Amberg. Sie gehört zu den weltweit führenden Gießereien im Bereich von großen Getriebegehäusen, Motorblöcken für Landmaschinen, Motorenteilen für Baumaschinen und Kältekompressoren. Nach Unternehmensangaben wurden im Ende März zu Ende gegangenen Geschäftsjahr mit 365 Mitarbeitern 68 Mio. Euro Umsatz erzielt.