



Familienbetrieb mit Zukunft

Bundessieger und Regionensieger Ost im AGRARTECHNIK Service Award | Mit der richtigen Kundenbetreuung kann aus kleinen Anfängen ein erfolgreiches Unternehmen werden. Das beweist die Rema Fahrzeug- und Landtechnik GmbH aus Bad Belzig. Mit dieser Philosophie startet auch die nächste Generation ins Familienunternehmen.

Für Karl-Heinz Rettig, Geschäftsführer der Rema Fahrzeug- und Landtechnik GmbH aus Bad Belzig/Schwanebeck ist es selbstverständlich, dass sich seine Firma auch um Kleinigkeiten kümmert und sei es nur eine Schraube. „Wenn ein Kunde bei uns gut bedient wird, dann geht er nach Hause und erzählt das in seinem Dorf. Da ist es egal, ob er mit seinem 700er Lexion zu uns kommt, oder eben nur eine Schraube sucht. Wenn wir ihm helfen, dann ist das nur positiv für uns.“ Diese Servicephilosophie gibt er auch an seine Kinder Sebastian und Kristin weiter,

die bereits in die Unternehmensnachfolge eingestiegen sind.

Dass er mit dieser Philosophie richtig liegt und das Vertrauen seiner Kunden gewinnt, zeigt schon die Tatsache, dass er seinen Mitarbeiterstamm seit der Übernahme des kompletten Claasprogramms im Jahr 2008 verdoppeln konnte. „Wir haben auch eine sehr geringe Fluktuation im Betrieb. Das heißt für mich, dass wir ein gutes Betriebsklima haben und sich die Mitarbeiter bei uns wohl fühlen. Denn rund 90 Kilometer südwestlich von den Toren Berlins gibt es sicher genug andere Firmen, die gut ausgebildete Landmaschinenmechaniker suchen.“ Dieses Betriebsklima kommt natürlich nicht von ungefähr. Die Rema trägt aktiv dazu bei, indem sie Grillfeste veranstaltet, oder als Mannschaft an verschiedenen Sportveranstaltungen teilnimmt. „Unvergessen bleibt sicher unser gemeinsamer Ausflug zum 25-jährigen Betriebsjubiläum. Da ging es mit der ganzen Mannschaft nach Frankreich, wo wir das Claas-Traktorenwerk in Le Mans besuchten und einen Abstecher nach Paris unternahmen.“

In Erinnerung bleiben wird sicher auch die Preisverleihung des AGRARTECHNIK Service Award als einer der Regionensieger Ost und zudem noch einer der vier Bundessieger. „Gerade uns als Familienbetrieb



Fotos: Masur (9)

Kristin (li.) und Sebastian (re.) Rettig sind bereits in die Unternehmensabläufe eingebunden und treten die Nachfolge ihres Vaters Karl-Heinz an.

bedeutet das sehr viel“, sagt Karl-Heinz Rettig. „Das hätte ich mir bei der Firmengründung 1990 nicht träumen lassen.“

Zusätzliche Fläche

Heute ist aus den bescheidenen Anfängen ein attraktiver Standort mit einer Fläche von 15 000 Quadratmetern geworden. „Wir sind aktuell sogar dabei, un-



Ein besonderer Hingucker ist ein überdimensionaler Claas-Traktor, der auf eine Gebäudewand gemalt wurde.

seren Betrieb weiter zu vergrößern“, sagt Juniorchef Sebastian Rettig. „Wir konnten nämlich kürzlich ein Nachbargrundstück erwerben, wo wir gerade unsere Werkstatt um 200 Quadratmeter erweitern.“ In dieser soll auch ein Kran sowie die Ölver- und -entsorgung integriert werden. Zusammen mit der Kommunaltechnikwerkstatt werden dann rund 1 000 Quadratmeter Werkstattfläche zur Verfügung stehen. „Sollte auch das in der Saison zu knapp werden, so können wir immer noch in unsere 2008 gebaute Neumaschinenhalle mit 530 Quadratmetern ausweichen“, ergänzt Vater Karl-Heinz. „Denn bereits beim Bau war uns wichtig, dass wir diese universell nutzen können. So haben wir gleich eine Heizung sowie die Strom- und Druckluftversorgung installiert. Außerdem wurde ein Kran eingebaut, so dass wir dort bequem Maschinen komplettieren können.“



Vor den Toren Berlins besteht auch ein guter Markt für Geräte zur Grundstückspflege. Rema setzt hier erfolgreich auf die Marke Iseki.

Mähdrescher wichtiges Standbein

Die hohen Marktanteile bei Mähdreschern lassen einen ungläubig nachfragen, ob es sich hier um die Zahlen von 1989 handelt. „Das sind die offiziellen Zahlen von Claas für unser Gebiet“, erläutert Karl-Heinz Rettig. „Wir konnten in den letzten Jahren einen sehr hohen Bestand an Mähdreschern in unserem Gebiet aufbauen. Unsere Kunden drehen diese im Schnitt alle sieben bis acht Jahre. Dabei können wir klar beobachten, dass das Maschinenleasing stark zunimmt.“ Einen großen Anteil habe auch das Vermietgeschäft von Erntemaschinen erreicht. Dazu bietet die Rema eigene Vermietkonzepte mit Wartungsverträgen an. Auch bei Feldhäckslern erreicht das Unternehmen sehr gute Marktanteile. „Im Vergleich zu den Marktanteilen in Deutschland sind wir auch mit Traktoren sehr gut aufgestellt“, sagt Sebastian Rettig. Der Kostendruck von Gebrauchtmaschinen ist für die Rema nicht allzu belastend. Im Durchschnitt stehen die Trakto-



Beim Bau der Neumaschinenhalle wurde diese auch gleich mit Heizung, Strom- und Druckluftversorgung sowie Krananlage versehen. So können in Stoßzeiten hier auch Maschinen komplettiert werden.

ren nur zwei bis vier Wochen auf dem Hof. Die Interessenten kommen vor allem aus Osteuropa. „Aber auch diese nehmen nicht mehr einfach alle Maschinen mit, sondern suchen schon im Vorfeld auf Internetseiten wie technikboerse.com nach Fahrzeugen. Hier zahlt sich das Abstellen in unserer 400 Quadratmeter großen Gebrauchtmaschinenhalle aus. Denn optisch sehen die Maschinen natürlich besser aus, wenn sie gepflegt und vor der Witterung geschützt untergebracht sind“ sagt der Geschäftsführer. Aus diesem Grund entstehe derzeit auch eine weitere Halle für Gebrauchtmaschinen auf dem hinzugekauften Nachbargrundstück.

Nachwuchs schon früh begeistern

„Nachwuchswerbung fängt bei uns schon im Kindergarten an“, sagt Kristin Rettig.

„Dazu laden wir immer wieder die Kindergartenkinder ein, unseren Betrieb zu besuchen. Das kommt sehr gut an.“ Später kommen dann die Kinder oft wieder für ein Schülerpraktikum bei der Rema. Dieses bietet das Unternehmen sowohl im technischen, als auch im kaufmännischen Bereich an. „Im Service begleitet den Praktikanten ein erfahrener Geselle durch die gesamte Praktikumszeit. Zu Beginn führt der Meister ein Gespräch mit dem Schüler und erläutert ihm die Verhaltensweise sowie den Arbeitsschutz und übergibt ihm eine Infomappe mit dem Berufsbild. Auch der Praktikant soll hier seine Vorstellungen zum Praktikum und Berufsbild äußern.“ Während des Praktikums werde vor allem auf diese Punkte Wert gelegt: Vorkenntnisse, Interesse an Technik, Teamfähigkeit, Verhalten gegenüber Mitarbeitern und Kunden,



Seit 2008 verkauft die Rema Fahrzeug- und Landtechnik GmbH neben der Erntetechnik auch Traktoren von Claas. Die Werkstatt ist gut ausgelastet und die Mitarbeiterzahl hat sich seitdem verdoppelt.

Nutzen Sie die
Print-On-Time Kombination
für Ihren Verkaufserfolg

in der **ASAP
TECHNIK**

**CLAAS Arion 640 CDEB Frontlader 2012, 5200 h, 175 PS (128 kW), ATR: A, AHP: auto, AEM, BC, DLE, EHR, FAK, FL, FAE: J, 57.000 € (inkl. 19 % MwSt.)
Tel. +49 (0) 172 9403 888 QF-4405380**



**John Deere S780 Premium 2012, 3570 h, 110 PS (80 kW), ATR: A, AHP: auto, AEM, BC, DLE, EHR, FAK, FL, FAE: John(-), 84.500 € (inkl. 19 % MwSt.)
Tel. +49 (0) 2728 325044 QF-4428486**



**Mitsumi Programm 0616-42818, 2007, 110 PS (79 kW), ATR: A, AHP: auto, AEM, BC, DLE, EHR, FAK, FL, FAE: Mitsui(-), 108.000 € (inkl. 19 % MwSt.)
Tel. +49 (0) 180 581788 QF-4414880**



**Steiger 8185 DVT 2008, 6200 h, 195 PS (143 kW), ATR: A, AHP: auto, AEM, BC, DLE, EHR, FH, FZ, gVA, Ex: 80 km/h, 88.000 € (inkl. 19,7 % MwSt.)
Tel. +49 (0) 171 281021 QF-4421556**



**Maschinenbestände
mit QF-Nummer auf
technikboerse.com**

th QF- Ex



Die Holzbauweise der geschwungenen Treppe und der Galerie machen einen freundlichen Eindruck im Verkaufsraum.



Auf dem Bildschirm am Ersatzteiltresen laufen Produktvideos. Hier können auch Ersatzteilzeichnungen für den Kunden gezeigt werden.

Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. „Außerdem bekommen die Schüler verschiedene Aufgaben gestellt, die unter fachlicher Anweisung und Beobachtung stattfinden. Dies können zum Beispiel ein Ölwechsel am Rasenmäher oder das Komplettieren eines Rasenmähers sein.“ Am Ende des Praktikums erfolgt ein Gespräch zwischen Meister und Geselle. Derzeit kann sich die Rema mit diesem Konzept nicht über Nachwuchssorgen beklagen, denn es gibt immer mehr Bewerber als offene Stellen. Als Landmaschinenmechatiker befinden sich momentan drei junge Männer in der Ausbildung. Hinzu kommt ein Ausbildungsplatz im Büro.

Zertifizierung nach ISO

Einen hohen Stellenwert nimmt bei der Rema natürlich auch die Weiterbildung ein. „Im Prinzip ist ständig einer unserer Mitarbeiter auf Schulung“, sagt Sebastian Rettig. Denn in der Werkstatt haben unsere elf Mitarbeiter elf Schultage pro Person. Für die drei Verkäufer sind es je acht Schultage und im Ersatzteillager sind die drei Mitarbeiter jeweils vier Tage pro Jahr zur Weiterbildung unterwegs. Unsere Büroangestellten schicken wir ebenfalls vier Tage im Jahr auf Schulungen.“

Selbstverständlich bietet die Rema auch für ihre Kunden verschiedene Schulungen an. Dafür steht ein großer Schulungsraum zur Verfügung. Bei Bedarf können auch große Maschinen in den angrenzenden Ausstellungsraum für Kommunaltechnik

gebracht werden, um diese im Trockenen zu erklären. Besonders beliebt sind die Fahrerstammtische für die Bediener von Häckslern und Mähdreschern zum Erfahrungsaustausch. Aber auch Themen zur Optimierung der Erntekette und damit Kosteneinsparung bei der Bergung von Heu, Stroh und Silage sind beliebt. Außerdem gibt es natürlich immer wieder Informationen zu Neuheiten. Hinweise zu neuen Produkten und Veranstaltungen bekommen die Kunden natürlich mehrmals pro Jahr auch über direkte Anschreiben per Brief oder E-Mail zugestellt. „Besonders unsere Festpreisaktionen werden gut angenommen“, erklärt Sebastian Rettig. „Je nach Jahreszeit stellen wir hier verschiedene Angebote zusammen. Das geht im Frühjahr mit dem Rasenmähercheck los, der sehr gut angenommen wird. Außerdem gibt es Ersatzteile und Serviceleistungen teilweise zu Sonderpreisen. Vor dem Start der Erntesaison fahren wir eine Sonderaktion zur Klimaanlageanwendung. Im Herbst wird der Batteriecheck beworben und im Winterangebot geht es vor allem um Geräte zum Winterdienst und das Schärfen von Sägeketten.“ Kein Wunder also, dass die Rema mit diesen Angeboten auf eine sehr hohe Werkstattauslastung kommt. Ein weiterer Pluspunkt, den derzeit noch nicht viele Landmaschinenfachbetriebe bieten, ist die Zertifizierung nach ISO 9001:2008 – und das schon seit dem Jahr 2005. „Das wichtigste aber sind die eigenen Mitarbeiter und die Kunden“, fasst es Karl-Heinz Rettig zusammen. (fm)

Die große Halle beherbergt vorne die Ausstellung von Motorgeräten und einen Schulungsraum. Dahinter kommt eine Unterstellmöglichkeit. Den restlichen Teil bildet die Ausstellungshalle.

