

**STEINBRENNER LANDTECHNIK**

# ZUGPFERD SERVICE

Nicht die Größe, sondern die Leistung eines Fachhändlers ist entscheidend, meint Willy Waldmann, Leiter der Landtechnik-Sparte bei der Firma Steinbrenner in Wörnitz. Der zentrale Faktor ist für ihn dabei die Servicequalität. Er hat uns erläutert, was er darunter versteht.



**BIGPACK**  
1290 XC/HDP  
Steinbrenner  
WÖRNITZ • TEL. 09868 1547



**E**ine bekannte Leitlinie im Landtechnik-Fachhandel lautet: Die erste Maschine verkauft der Vertrieb, alle anderen der Service. Soll heißen: Stimmt die Betreuung im Kundendienst und im Ersatzteilwesen nicht und ist die Werkstatt nicht bestens aufgestellt, so wird es aus Verkäufersicht auf längere Sicht schwer, erneut bei Kunden erfolgreich zu sein. „Genau das ist auch unsere Devise: Im Neumaschinengeschäft ist kompetente Beratung das A und O, aber die nachhaltige Kundenzufriedenheit stellt sich erst durch die Serviceleistung des Händlers ein“, erklärt Willy Waldmann. Er leitet die Landtechnik-Sparte der Steinbrenner GmbH im mittelfränkischen Wörnitz, etwas südlich der Touristen-Hochburg Rothenburg ob der Tauber. „Wir gehen in der Interpretation sogar noch einen Schritt weiter: Unser Service soll so gut sein, dass wir dadurch auch Neukunden und somit die sprichwörtliche erste Maschine gewinnen“, berichtet er mit einem Augenzwinkern.

Dies gelingt offensichtlich ziemlich gut, denn Ausdruck dessen ist sein Kundenstamm gerade im Bereich der Lohnunternehmer, die

bekanntlich sehr hohe Leistungsfähigkeit in Technik und Service erwarten. „Das ist auch völlig logisch, wenn man sich den Druck in der Saison und die hohe Auslastung der Maschinen anschaut – da darf die Erntekette zum Beispiel im Grünfutter nicht stehen, sonst kostet es pro Stunde schnell mal 800 oder gar 1.000 €“, erläutert er. Umso zufriedener ist er mit der Tatsache, dass er mittlerweile Lohnunternehmerkunden im Umkreis von 50 km hat, einen sogar in über 100 km Entfernung. „Das ist natürlich per se nicht unser Ziel, denn die Anfahrtszeiten sind dadurch erheblich. Doch im Ernstfall helfen wir, wenn es uns möglich ist“, fügt der Landtechnik-Händler hinzu.

## STARKE LANDTECHNIK

Das „wir“ ist gleichbedeutend mit dem gesamten 23-köpfigen Steinbrenner-Team inklusive Inhaber Werner Steinbrenner und seiner Frau Susanne, seiner Schwester Ruth und ihrem Mann Willy Waldmann. Auch die nächste Generation in Person der Töchter Verena Strachowsky und Nicole

Willy Waldmann ist im Unternehmen für den Bereich Landtechnik verantwortlich. Schwager und Firmeninhaber Werner Steinbrenner fokussiert sich ebenso wie seine Tochter Verena Strachowsky (im Bild mit Töchterchen Mina) auf das Autohaus.

Steinbrenner ist bereits im Betrieb aktiv. Die drei Standbeine des Unternehmens bestehen aus Pkw- und Landtechnik-Fachbetrieb, jeweils inklusive Werkstatt und mit fünf bzw. zehn Mitarbeitenden. Hinzu kommt als drittes Standbein der Metallbau mit drei Mitarbeitern. Die Landtechnik ist daher mit deutlichem Abstand der stärkste Part. „Trotzdem sind wir insgesamt nach wie vor ein klassisches Familienunternehmen klassischer Größe. Aber darin sehe ich ausdrücklich eine Stärke, denn Größe allein ist kein Erfolgsgarant. Viel wichtiger sind Kundenorientierung, Leistungsbereitschaft und Flexibilität – damit sehen wir uns bestens aufgestellt. Und mehr denn je kommt es auf die Menschen an, die das Geschäft machen“, ergänzt er mit dem Brustton der Überzeugung. Und wer Willy Waldmann sowie das Team Steinbrenner kennt, weiß, dass dies nicht einfach so dahingesagt ist.



In der Landtechnik sind zehn der 23 Mitarbeitenden tätig.



Krone ist eine der Hauptmarken der Steinbrenner Landtechnik. Im Angebot ist bis auf Häcksler das gesamte Speller Produktprogramm.

Zu den Landtechnik-Kernmarken gehören Deutz-Fahr, Krone, Amazone und Berti, erklärt Willy Waldmann, der zusammen mit seinem Mitarbeiter Stefan Sarke, der gleichzeitig auch die Werkstatt leitet, den Landmaschinen-Vertrieb allein bewältigt und damit allein rund 4 Mio. € Umsatz erzielt – ein beachtlicher Wert, wenn man bedenkt, dass Steinbrenner keine Häcksler verkauft. „Die gehören normalerweise zum Krone-Programm dazu. Doch in unserer Region ist die Anbieterdichte und damit der Preisdruck so extrem, dass sich diese Produktkategorie für uns im Verkauf nur mit unvertretbarem Aufwand platzieren ließe. Außerdem bedarf es schon einer gewissen Maschinenpopulation im Markt, um im Service den erforderlichen Standard sicherstellen zu können. Entsprechend hoch ist der Schulungsaufwand“, begründet er die Konstellation. Was nicht heißt, dass die bereits erwähnten Lohnunternehmer die Steinbrenner-Mechatroniker nicht trotzdem bei Häckslerausfällen anfordern, auch wenn der Händler jene Maschinen gar nicht verkauft hat. „Unsere Jungs in der Werkstatt sind einfach klasse, das ist weithin bekannt“, freut sich Willy Waldmann.

## HOHES SCHULUNGSLEVEL

Spezialisierungsvoraussetzung dafür ist insgesamt ein sehr hohes Schulungslevel, selbst wenn die Häcksler standardmäßig

nicht dazugehören. Doch in Aus- und Weiterbildung sehen Willy Waldmann und sein Schwager eine der wesentlichsten Grundlagen, um im Landtechnikgeschäft erfolgreich sein zu können. Standard ist dabei nicht nur ein hohes Wissensniveau, sondern zudem eine weitgehende Spezialisierung der Top-Leute für einzelne Marken. So sind z.B. zwei der zehn Mechatroniker absolute Krone-Spezialisten, je zwei weitere für Deutz-Fahr und Amazone. „Anders ist es nicht möglich, gerade in der Saison die Herausforderungen zu meistern und vor allem mit großer Kompetenz schnelle Lösungen zu finden – nicht zuletzt wegen des immer größeren Elektrik- und Elektronikanteils“, meint Willy Waldmann weiter. Sogar für Motorenreparaturen ist das Team qualifiziert und autorisiert – bei Landmaschinen-Fachbetrieben dieser Größe wahrlich keine Selbstverständlichkeit. „Wir können alles zu 100 % selbst reparieren, und das zu fast jeder Tages- und Nachtzeit, wenn es erforderlich ist“, fügt er hinzu.

Damit sich diese „Feuerwehr-Aufgaben“ aber im Rahmen halten, wird die vorbeugende Instandhaltung in Wörnitz buchstäblich und im übertragenen Sinn „großgeschrieben“. Alle BiG M seiner Kunden, aber ebenso ein sehr hoher Anteil der Quader- und Rundballenpressen werden im Winter in die Werkstatt des Fachhändlers geholt. Und wo die Anreise zu weit ist oder Kunden ausdrücklich die Wartung in der eigenen Werkstatt erledigt wissen wollen,

rückt ein Steinbrenner-Techniker mitsamt Werkstattwagen an. „Normalerweise wollen speziell die Lohnunternehmer dies am liebsten alles selbst erledigen. Doch aufgrund der bereits erwähnten Elektronik und der dafür erforderlichen teuren Diagnosetechnik sind wir zunehmend gefragt. Außerdem kennen unsere Jungs aufgrund ihrer Erfahrung die Technik in- und auswendig, sodass der Kunde wirklich sicher sein kann, in der Saison mit einer top-gewarteten Maschine Bestleistung zu erbringen“, berichtet Willy Waldmann.

Angenehmer Nebeneffekt: So gelingt es dem Meister, sein Werkstatt-Team auch im Winter gut auszulasten. „Dies argumentiere ich gegenüber unseren Kunden auch ganz klar: Top-Leistung braucht ihren Gegenwert, sonst lässt sie sich nicht aufrechterhalten. Die Zeiten sind für Landwirte und Lohnunternehmer hart genug. Aber unsere Kunden wissen die Qualität zu schätzen. Der Service ist ein echtes Zugpferd für uns“, meint der Vollblut-Landtechniker Waldmann abschließend. «