

Spezialist gleich Erfolgsgarant

Qualität der Produkte und Dienstleistung sprechen faktisch für Merlo

Auch wenn mittlerweile fast alle Full-Liner in der Landtechnik Teleskoplader in ihrem Programm haben, schöpfen die Spezialisten nach wie vor den Rahm ab. So führte in den letzten Jahren hierzulande meistens der italienische Hersteller Merlo die Spitze der Verkaufshitparade an. Nach dessen Erfolgsgeheimnis fragte die AGRARTECHNIK den Geschäftsführer der deutschen Vertriebsgesellschaft Henrich Clewing.

Die Teleskoplader-Verkaufszahlen stagnieren in Deutschland. Allerdings existiert erst seit dem letzten Jahr eine offizielle VDMA-Statistik, in der bis auf die Firma Bobcat alle Hersteller erfasst sind. Laut dieser Statistik wurden 1 104 Lader in den verschiedenen Branchen

vermarktet. Die bis dato einzige Quelle Off-Highway-Research – sie basiert auf Befragungen in allen Ländern und für die verschiedensten Produktgruppen – weist für



Henrich Clewing ist seit letztem Jahr neben Amilcare Merlo Geschäftsführer der Heinrichs-Merlo Teleskoptechnik Vertriebsgesellschaft mbH in Bremen: „Derzeit liegt für Merlo die Landwirtschaft ganz klar vor der Bau-branche.“

Deutschland 1 258 Einheiten einschließlich Bobcat aus.

Egal welche Zahl man heranzieht, zu den 1 500 Teleskopen, die sich die Hersteller seit Jahren als Ziel setzen, ist es jedenfalls noch weit hin. Allerdings wurde 2001 Platz fünf in Europa erreicht, einem Jahr, das zum einen von den BSE- und MKS-Krisen in der Landwirtschaft und zum

anderen von der im Herbst einsetzenden Baukrise geprägt war. Die wichtigsten Märkte sind Frankreich (6 920), England (5 320), Italien (2 070) und Spanien (1 350). Insgesamt wurden in Westeuropa etwas über 20 000 neue Teleskoplader vermarktet.

Augenfällig ist, dass in allen Ländern die drei Spezialisten JCB, Manitou und Merlo die Podestplätze unter sich ausmachen, also keiner der Full-Liner in deren Phalanx eindringen konnte. Gleiches gilt im Übrigen für den Baumaschinengiganten Caterpillar. Merlo hat als Marktführer in Italien und Deutschland einen Anteil von 15 Prozent in Westeuropa. Nach eigenen Angaben wurden insgesamt 3 350 Einheiten verkauft und damit der Umsatz mit 165 Millionen Euro erneut zweistellig gegenüber dem Jahr 2000 gesteigert. Der Exportanteil liegt bei 79 Prozent, wobei für einen Großteil des Umsatzes neben dem Heimatmarkt die Vertriebsfilialen in Deutschland, England, Frankreich und Spanien sorgen.

AGRARTECHNIK: Sie haben gerade mit Heinrichs-Merlo ihr zehnjähriges Vertriebsjubiläum in Deutschland vermeldet. Sind Sie mit den Absatzzahlen zufrieden?

Henrich Clewing: Wenn man bei der starken Konkurrenz einen Marktanteil von einem Drittel vorweisen kann, dann muss man grundsätzlich zufrieden sein. Allerdings entwickeln sich die deutschen Verkaufszahlen generell viel langsamer als sich die Hersteller dies erhofft haben. Im Vergleich zu fast allen westeuropäischen Ländern, aber insbesondere zu Frankreich oder England, sind wir fast ein Entwicklungsland, was die Teleskopen anbelangt. Vor allem haben die deutschen Landwirte deren Vorteile noch nicht erkannt. Sonst würden den jährlich deutlich über 10 000 Frontladern wesentlich mehr als die 382 in die Landwirtschaft verkauften Teleskopen gegenüberstehen.

AGRARTECHNIK: Was sind denn die gravierendsten Vorteile?

Henrich Clewing: Grundsätzlich muss man einmal feststellen, dass die Landwirtschaft zu den größten Stückgutproduzenten gehört und der Warenumsatz der Flaschenhals ist. Man muss sich nur einmal vor Augen führen, wieviele Rund- oder Quaderballen, Silage, Mist, Dünger und Getreide auf einem 50 Hektarbetrieb mit tierischer Veredelung jährlich bewegt werden müssen. Ein

Teleskop als Ladespezialist kann dies generell besser als jeder Frontladertraktor: Er ist wendiger, hat eine größere Reichweite und Überladehöhe, mit 40 km/h und Straßenzulassung kann er viele Transportarbeiten übernehmen. Und das alles bei wesentlich günstigeren Betriebskosten. Dies fängt schon bei den niedrigeren Anschaffungskosten an, geht über bessere Verschleißwerte und endet beim geringeren Verbrauch. Natürlich kann sich ein Betrieb genauso mit einem Frontladertraktor oder mit einem Radlader behelfen. Schließlich organisiert man seinen Betriebsalltag entsprechend der vorhandenen Technik. Es zeigt sich aber in fast allen Fällen, wo jemand das erste Mal einen Teleskopen kauft, dass er innerhalb kürzester Zeit Arbeiten umstrukturiert. Das Getreide, der Mist oder die Ballen werden entsprechend der Reichweite wesentlich höher aufgeschoben beziehungsweise gestapelt. ▶

„Unsere Händler können aus einer fast konkurrenzlos großen Palette von 37 Modellen auswählen, davon alleine 15 Spezialisten für den Agrarbereich.“

Henrich Clewing



Ob überhaupt und wenn über welche Vertriebspartner die Forstraktoren der Merlo-Tochterfirma Tre Emme in Deutschland vermarktet werden sollen, wird derzeit diskutiert.



Fotos: Noordhof (3), Danzer (2), Werkbilder



Mit dem auf der Agritechnica präsentierten Multifarmer soll ein größerer Kundenkreis in der Landwirtschaft angesprochen werden, der einen reinen Lader nicht voll auslasten kann. Der Multifarmer hat einen vollwertigen Kraftheber einschließlich Zapfwelle.

AGRARTECHNIK: Dann sehen

Sie wahrscheinlich ein riesiges Absatzpotenzial in der Landwirtschaft?

Henrich Clewing: Nun, wenn man einen Blick auf die westlichen Nachbarländer wirft, so ist auf einem Betrieb ab 50 Hektar aufwärts ein Teleskop nicht mehr wegdenkbar. In Deutschland haben wir in dieser Größe etwa 75 000 Betriebe. Bei einer zehnjährigen Nutzung wären dies also alleine zwischen 5 000 und 7 000 Einheiten pro Saison für die Landwirtschaft. Wann dies wirklich einmal der Fall sein wird, wage ich nicht vorherzusagen. Tatsache ist, dass bei Merlo der Anteil Maschinen in dieser Branche stetig gestiegen ist und in etwa gleichauf mit Bau und Mietparks liegt. Bedingt durch die Krise in der Baubranche liegt die Landwirtschaft in diesem Jahr erstmals vorne, und dies deutlich. Hier wirkt sich meiner Meinung nach unser Engagement in den letzten Jahren auch auf den Agritechnica sehr positiv aus.

AGRARTECHNIK: Eine altbekannte Weisheit ist, ohne Händler kein Verkauf. Wie sind Sie diesbezüglich aufgestellt, und was haben Sie sich für dieses Jahr vorgenommen?

Henrich Clewing: Seit der Agritechnica ist es uns gelungen, das Händlernetz wesentlich zu verdichten. Um hier nur ein paar Namen zu nennen: Die Firmen Volk/Augsburg, Müller/Holzhausen in Bayern oder Meier-Bunge, Bunjes und Karstens in Niedersachsen. Derzeit haben wir 35 reine Landmaschinenfachbetriebe.

Allerdings sind wir in einer ganzen Reihe von Gebieten noch auf der Suche nach geeigneten Partnern. Sei es Südostbayern, das südliche Niedersachsen oder das nordöstliche Hessen. Fakt ist, dass wir im Gegensatz zu den Anfangsjahren mittlerweile für die Baubranche und die Landwirtschaft getrennte Händlernetze anstreben. Um auf die Frage nach den Stückzahlen zu antworten, wir wollen das letztjährige Ergebnis verdoppeln, also 200 Maschinen in die Landwirtschaft verkaufen.

AGRARTECHNIK: Mit wievielen Händlern soll die Landwirtschaft künftig bearbeitet werden?

Henrich Clewing: Um dieses Segment flächendeckend in Deutschland repräsentieren zu können, dürften etwa 60 Händler notwendig sein. Idealerweise können diese wiederum auf vorhandene B-Händlerstrukturen zurückgreifen, um das berühmte Ohr am Markt zu haben.

Für Vertriebspartner wie

„Die Landwirtschaft gehört zu den größten Stückgutproduzenten, und der Warenumschlag ist der Flaschenhals.“

Henrich Clewing

Gruber/Engelsdorf, Agram oder Tiede trifft dies zu, was sich auch unschwer an den jährlichen Verkaufszahlen zwischen zehn und 15 ablesen lässt. Ein normaler Händler kommt nicht auf mehr als fünf Teleskopen.

AGRARTECHNIK: Wie erklären Sie sich den Erfolg von Merlo mit Blick auf die Full-Liner?

Henrich Clewing: Der Erfolg hat meist mehrere Väter – dies gilt auch für Merlo. Zunächst muss ich einfach mal auf unsere Produktpalette verweisen. Unsere Händler und damit auch die Kunden können aus einer fast konkurrenzlos großen Palette von 37 Modellen auswählen, davon alleine 15 Spezialisten für den Agrarbereich. Bei uns muss der Kunde weder zuviel noch zuwenig kaufen. Die Full-Liner versuchen mit einer begrenzten Anzahl Typen – Massey Ferguson einer, John Deere zwei, New Holland drei und Claas vier – alle Kundenwünsche zu erschlagen. Da dies in den seltensten Fällen gelingt, drücken die Vertriebspartner auf Biegen und Brechen die Maschinen in den Markt, die sie zum Erreichen der Bonusstufen unbedingt benötigen. Da spielt der Preis meistens keine Rolle. Im Umkehrschluss kann dann natürlich auch niemand mehr von einer positiven Marge sprechen.

AGRARTECHNIK: Was zeichnet den Spezialisten noch aus?

Henrich Clewing: Zum Beispiel unser Baukastenprinzip – ein weiteres wichtiges Argument vor

allem auch für unsere Händler.

Merlo baut in alle Modelle den Motor gleich ein und verwendet von Anfang an nur Hydrostaten als Antrieb. Der Händler muss deshalb nicht zwischen mittiger oder seitlicher Motoranordnung beziehungsweise Lastschalt- oder Hydrostatgetriebe in der Argumentation hin und her springen.

AGRARTECHNIK: ... den Hydrostaten wird aber nicht nur Gutes nachgesagt?

Henrich Clewing: Alle großen Erntemaschinen und Radlader bis 1,5 Kubikmeter laufen heute mit Hydrostaten, ich denke, das sagt schon genug aus. Mittlerweile haben sich die

Wirkungsgrade wesentlich angenähert. Der Hydrostat hat jedoch den Vorteil, dass man die Eigenbremswirkung nutzen und ihn



Momentan sind 45 Prozent der Produktion Modelle der Panoramic-Baureihe, 32 Prozent Turbofarmer, 16 Prozent Roto-Lader und sieben Prozent geländegängige, selbstbefüllende Betonmischer. Die Multifarmer-Baureihe ist noch in der Einführphase.

per Inchpedal viel feinfühleriger steuern kann. Ich möchte aber noch einmal auf das Baukastenprinzip zurückkommen. Dieses hat sowohl für den Händler als auch für den Hersteller Vorteile. So ist der Anteil zu bevorratender Ersatzteile für alle Beteiligten erheblich geringer. Wir haben beispielsweise bei einer Verfügbarkeit von 93 Prozent aller Teile gerade einmal einen Warenbestand von einer Millionen Euro in unserem Zentrallager für Deutschland, Österreich und Polen in Bremen. Hinzu kommt, dass die hohe Fertigungstiefe von etwa 90 Prozent eine äußerst flexible Montage zulässt. Merlo kann sehr schnell auf eine sich ändernde Nachfrage reagieren. Dies hat der

Multifarmer haben wir erstmals eine Variante im Angebot, die nach wie vor ein vollwertiger Lader ist, aber durch den integrierten Kraftheber mit voll nutzbarer Zapfwelle zusätzlichen Einsatzspielraum gibt. Selbstverständlich hat ein vergleichbarer Standardtraktor mit 115 PS durch die größeren Räder eine höhere Traktion und einen besseren Fahrkomfort – vorausgesetzt, die Vorderachse ist gefedert – er ist aber, was den Warenumsatz betrifft, ganz klar im Nachteil. Der Multifarmer kann jedenfalls in all denjenigen Bereichen als Spitzenbrecher eingesetzt werden, bei denen eine Zapfwelle und ein Heckkraftheber benötigt werden. Also angefangen bei allen Grünlanderntearbeiten über den Pflanzenschutz bis hin zu Bodenbearbeitung und Düngung.



◀ **Eine Besonderheit von Merlo ist, dass das gesamte Chassis von einem Bügel aus Vollmaterial umschlossen ist.**



Im italienischen Cuneo laufen täglich 16 Teleskoplader vom Band. Mittelfristig soll die Produktion auf jährlich 5 000 Einheiten angehoben werden, nachdem die Erweiterung der Produktionsfläche auf jetzt 75 000 Quadratmeter abgeschlossen ist.

Zusammenbruch im Baubereich im vergangenen Herbst gezeigt. Glücklicherweise war zu diesem Zeitpunkt BSE und MKS aus den Köpfen, so dass die Landwirtschaft dafür in die Bresche gesprungen ist.

AGRARTECHNIK: *Was versprechen Sie sich von dem auf der Agritechnica präsentierten Multifarmer?*

Henrich Clewing: Für viele kleinere und mittlere Betriebe war und ist die Auslastung eines reinen Ladespezialisten ein Hinderungsgrund. Mit dem

AGRARTECHNIK: *Wieviele Stunden laufen denn die Teleskopen im Allgemeinen?*

Henrich Clewing: In einem normalen westdeutschen Betrieb kommen so zwischen 400 und 800 Stunden zusammen. In den Großbetrieben im Osten sind es im Schnitt 1 200 Stunden, wobei hier in der Spitze bis zu 2 500 Stunden gemacht werden. Vergangene Woche wurde beispielsweise ein Ersatzgeschäft abgeschlossen für eine Maschine, die innerhalb ▶

Die Turbo-farmer können mit einer freigegebenen Anhängervorrichtung ausgestattet werden. Die Straßenzulassung bis 40 km/h ist ebenfalls möglich.



von nicht einmal vier Jahren mehr als 9 000 Stunden gelaufen ist. Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass, wenn der Lader erst einmal auf dem Hof ist, er wesentlich mehr Stunden machen muss als vorher angesetzt worden sind. **AGRARTECHNIK:** ... laufen dann wesentlich mehr Teleskopen in den neuen Bundesländern?

Henrich Clewing: Was die Landwirtschaft anbelangt sicherlich. Etwa 90 Prozent der Teleskopen, die in den neuen Bundesländern verkauft werden, gehen in die Landwirtschaft. Bei Merlo sind in der Vergangenheit rund 70 Prozent der landwirtschaftlichen Maschinen in die neuen Bundesländer gegangen, weil wir dort vertrieblich besser aufgestellt waren. Jetzt dürften wir bei 50 zu 50 angelangt sein. Worauf wir sicherlich zurecht ein bisschen stolz sind, ist die Tatsache, dass wir mittlerweile mehr als 3 500 Maschinen in gerade einmal zehn Jahren in den Markt gebracht haben.

AGRARTECHNIK: Wer oder was verbirgt sich eigentlich hinter Heinrichs-Merlo?

Henrich Clewing: Ein Joint Venture zwischen den Firmen Heinrichs, deren Inhaber die Familie Clewing ist, und Merlo. Merlo hält an dieser 1991 gegründeten Firma 51 Prozent. Almicare Merlo und ich sind Geschäftsführer, wobei mir niemand in das Tagesgeschäft hier

Ein weiteres Plus von Merlo ist, dass für alle nicht nur in der Landwirtschaft anfallenden Arbeiten passende Werkzeuge bereitstehen.

in Deutschland reinredet. Andererseits hat Merlo durch diese Vertragskonstellation sehr viel Interesse daran, dass uns Produkte zur Verfügung gestellt werden, die sich erfolgreich vermarkten lassen. Beispielsweise denken wir gerade darüber nach, ob wir die Forstraktoren hier vertreiben sollen, die neben den ganzen Arbeitsgeräten von der Firma Tre Emme hergestellt werden – einer hundertprozentigen Tochterfirma von Merlo. Zu der Gruppe gehören außerdem noch die

Firmen Tecno, die sich mit Müllpressfahrzeugen und sonstigen Lösungen der Abfallwirtschaft beschäftigt, sowie Rent. Über letztere Tochterfirma werden gebrauchte Maschinen instandgesetzt und vermarktet.

AGRARTECHNIK: Mit welchen Maßnahmen unterstützen Sie die Vertriebspartner?

Henrich Clewing: Zunächst einmal stehen wir mit unseren fünf Vertriebsgebietsleitern allzeit mit Rat und Tat zur Seite. Sie können davon ausgehen, dass bei 80 Prozent der Endverkäufe einer unserer bestens geschulten Mitarbeiter vor Ort war. Schließlich blicken wir nicht nur auf zehn Jahre Merlo zurück, sondern auch noch einmal auf die gleiche Zeit als Importeur von Manitou. Pro Saison schulen wir etwa 200 Mechaniker in einem zweitägigen Seminar in Bremen. Auf Wunsch sind auch einwöchige Schulungen in Bremen oder in Italien im Werk möglich. Unsere Devise lautet hier,

Theorie und Praxis intensiv zusammen zu schulen. Außerdem haben wir erst vor kurzem einen absoluten Branchenspezialisten eingestellt, mit dem wir das Thema Fahrerschulungen bis hin zum Führerschein angehen wollen. Selbstverständlich unterstützen wir die Händler auch bei ihren Hausausstellungen mit Maschinen und Personal. Für Präsentationen und Vorführungen können die Vertriebspartner außerdem auf unsere Demoflotte zurückgreifen, die im Normalfall aus 15 Teleskopen besteht. Die Pauschale von 450 Euro pro Maschine, die auch den Transport beinhaltet und für maximal drei Tage gilt, wird nach einem Auftragsingang wieder gutgeschrieben.

AGRARTECHNIK: In Verbindung mit italienischen Herstellern wird meistens die Garantie- und Kulanzabwicklung kritisiert.

Henrich Clewing: Bei Heinrichs-Merlo dürfte hier kein Anlass zur Kritik bestehen, da



Mit rund 90 Prozent kann Merlo eine außergewöhnliche Fertigungstiefe vorweisen. Jedes Bauteil ist mit einer eigenen Identifikationsnummer versehen.

wir alle diesbezüglichen Entscheidungen autonom bei uns in Bremen treffen. Wir erstatten die geleisteten Stunden, die Entfernungskilometer sowie die Teile zum Händler-EK. Es gibt keine Richtsätze und -zeiten. Wenn einer der wirklich seltenen Fälle auftritt, wird dieser individuell verhandelt.

AGRARTECHNIK: ... zum Abschluss, wie sieht es mit den Zahlungsmodalitäten aus?

Henrich Clewing: Mit Zahlungszielen sind wir aus verständlichen Gründen zurückhaltend. Wir haben jedoch günstige Lagerfinanzierung und bieten Vorführmaschinen ohne Anzahlungen mit zwei Prozent Zins pro Monat an. Der Händler kann diese Konditionen auch an den Kunden weitergeben. (dd)

