

# So funktionieren Lohnunternehmer

Dezember 2016 · 71. Jahrgang  
Offizielles Organ der Lohnunternehmer-Berufsorganisation



**LU Kaufmann**  
Werkstatt  
im Blut

Seite 12



**Gületechnik**  
EuroTier-  
News

Seite 24



**Spezial: DeLuTa**

Ein voller Erfolg Seite 49



LU Kaufmann, Bissendorf

## Werkstatt im Blut

In vielen Lohnunternehmen sind **Landmaschinenmechaniker** tätig. Dass aber bei LU Kaufmann der Inhaber und sein Werkstattleiter **Meister** dieses Fachs sind, weitere sechs Mechaniker zum Team gehören und zudem drei Auszubildende diesen Beruf lernen, ist außergewöhnlich. Grund genug, das Werkstatt-Konzept näher zu beleuchten.

## UNTERNEHMENS DATEN

### LU Kaufmann

<b>Ort</b>	Bissendorf, OT Wulfen, Niedersachsen
<b>Gegründet</b>	1896
<b>Mitarbeiter</b>	27 Festangestellte 3 Auszubildende 20 Saisonhelfer
<b>Dienstleistungen</b>	Lohndrusch Fütterernte (Gras und Mais) Gülleausbringung Pressen (Silage, Stroh) Pflanzenschutz Gülle-, Mist- und Kalkausbringung Erdbau Transport (Holz, Gülle, Getreide + andere Schüttgüter)
<b>Kundenstamm</b>	Milchvieh- und Ackerbau, Waldbesitzer und Sägewerke, Bauunternehmen, Kommunen
<b>Schlüsselmaschinen</b>	15 Traktoren von 120–360 PS 15 Lkw (Mercedes, MAN), davon 4 Sattelzugmaschinen 3 Häcksler (Claas) 18 Mähdrescher (Claas, John Deere) 1 selbstfahrende Pflanzenschutzspritze (Amazone) 1 Selbstfahrmähwerk (Krone) 4 Großpackenpressen (Claas, Krone) 6 Güllefässer (Kotte, 4 Tridem mit je 25 m <sup>3</sup> , 2 Tandem mit je 18 m <sup>3</sup> ) 14 Häcksel- und Ladewagen (Tebbe, HaWe, Krone) 2 Festmist- und Kalkstreuer (Tebbe, Streumaster)
<b>Besonderheiten</b>	Getreidelagerhalle (6.000 t) mit Auftragslagerung Eigener Ackerbaubetrieb (40 ha) Ernteservice GmbH in Kooperation mit 2 Lohnunternehmern (1 Ropa-Zuckerrübenvollernter) 12 ha Weinbau
	<a href="http://www.kaufmann-bissendorf.de">www.kaufmann-bissendorf.de</a>

Rund 11.000 Werkstattstunden pro Jahr schlagen bei der Kaufmann Dienstleistungs GmbH in Bissendorf-Wulfen bei Osnabrück jedes Jahr zu Buche. Und das sind ausschließlich Stunden der eigenen Mitarbeiter, die der Kostenstelle Werkstatt zugerechnet werden. Dazu kommen noch etwa 330 Stunden, die im Schnitt der vergangenen drei Jahre von externen Fachwerkstätten in Rechnung gestellt wurden. In Summe ist die Werkstatt also eine echte „Hausnummer“ auf der Kostenseite. Ist die Technik des Lohnunternehmers so störungsanfällig? Oder wird gern und mehr als andernorts an den Maschinen geschraubt?

Auf diese Frage antwortet Burghard Kaufmann schmunzelnd: „Weder das eine

noch das andere trifft zu. Für sich betrachtet, scheint die genannte Stundenzahl recht hoch zu sein. Aber das täuscht, vielmehr muss sie im Verhältnis zu unserem Aufgabenspektrum als Dienstleistungsunternehmen und zum Fahrzeug- bzw. Gerätebestand gesehen werden. Deshalb bin ich absolut sicher, dass wir an unseren Maschinen nicht mehr zu reparieren haben als Berufskollegen.“

### Geben und Nehmen

Besagtes Aufgabenspektrum ist in Bissendorf gleichbedeutend mit einem breiten Spektrum landwirtschaftlicher Dienstleistungen, außerdem Erdbau und außerlandwirtschaftliche Transportlogistik. Dahinter steht ein stattlicher Fahrzeug- und Maschinenbestand, allen voran 15 Lkw, 15 Traktoren, 23 selbstfahrende Erntemaschinen sowie ungefähr drei Dutzend Auflieger, Anhänger, Fässer und Geräte. Daraus ergeben sich sehr vielfältige Aufgaben für Pflege, Wartung und Reparatur. Und auch so manche Herausforderung an den Service, wie Christian Hammerlage hinzufügt. Er ist Landmaschinenmechaniker-Meister und seit acht Jahren Werkstattleiter bei LU Kaufmann. „Einerseits haben wir Fahrzeuge, vor allem im Transport, die ganzjährig im Einsatz sind und die wir somit laufend im Service begleiten. Auf der anderen Seite prägen Tätigkeiten mit teils extremen Einsatzspitzen in der Hochsaison unsere Arbeit. Das betrifft besonders die Getreide- und die Fütterernte. Von April bis November springen wir in der Werkstatt – bildlich formuliert – von Spitze zu Spitze und sorgen dafür, dass möglichst keine Ausfallzeiten entstehen. Und wenn, müssen Schäden so schnell wie irgendwie möglich beseitigt werden“, berichtet er.

Genau diese Herausforderungen der genannten Arbeitsspitzen sind für Burghard Kaufmann ein wichtiger Grund, die eigene Werkstatt in der Prioritätenliste ganz oben anzusiedeln. „Besonders, wenn mitten in der Ernte die sprichwörtliche Hütte brennt, sind auch die Fachhändler nicht in der Lage, überall gleichzeitig zu sein. Und bei uns als Lohnunternehmen muss es einfach nun mal schnell gehen“, so seine Devise.

„Insgesamt haben wir jedoch mit den Händlern eine gute Basis der Zusammenarbeit gefunden, allen voran Saltenbrock und LVD Krone. Beide haben jeweils einen Standort in Melle, also etwa 17 km entfernt. Mein Motto dabei ist, genau wie in der Zusammenarbeit mit unseren eigenen Kunden, ein ausgewogenes Geben und Nehmen. Es muss beiden Seiten Luft zum Atmen lassen“, erläutert der Lohnunternehmer seine Einstellung.

### Elf auf einen Streich

Im Verhältnis Lohnunternehmer zu Landmaschinenhändler und dem angesprochenen „Geben und Nehmen“ fällt das Bestreben,



Praktisch: Schieb- und drehbare Auffangwanne für Öl sowie Entsorgungstrichter in der Grube.

Werkstattarbeiten weitgehend selbst durchzuführen, zweifelsfrei auf die „Nehmen“-Seite. Das bezieht sich nicht nur auf die tägliche Wartung von Abschmieren bis Wechseln von Verschleißteilen. „Wir möchten möglichst jede Arbeit selbst erledigen, also durchaus auch komplexere Reparaturen“, so der Hinweis seitens Christian Hammerlage. Ausgenommen davon seien alle Arbeiten rund um Elektronik beziehungsweise elektronische Diagnose. Hier lohne es sich eindeutig nicht, zum Beispiel selbst in entsprechende Diagnosetechnik zu investieren, da für jede Maschinenart und jedes Modell separate Softwarelizenzen zu kaufen sind.

„Aufgabe der Fachbetriebe sind darüber hinaus selbstverständlicher Reparaturen, die während der Garantie- und Gewährleistungszeit der Maschinen anfallen“, ergänzt Burghard Kaufmann. „Allerdings ist mir dabei wichtig, dass die Arbeit, wenn irgendwie möglich, hier bei uns in der Werkstatt erfolgt und wir so die Möglichkeit haben, mitzuhelfen“, greift Christian Hammerlage den Faden auf. Genauso handhabt er Erstinspektionen neuer Fahrzeuge und Maschinen. Sie erfolgen mit dem Fachhandel gemeinsam, bei allen folgenden Checks ist das Kaufmann-Team allein tätig. „Dabei arbeiten wir exakt nach den Herstellervorgaben, die wir zusammen mit den Fachhändlern durchsprechen“, fügt er hinzu.

Beabsichtigter Nebeneffekt sei dabei aus seiner Sicht, dass im Zuge dieser Mitarbeit auch ein gewisser Know-how-Transfer stattfinden kann, besonders bei neuen Maschinenserien oder Modellen. „Als Kunden bekommen wir seitens der Hersteller und/oder Händler allein Fahrerschulungen, aber keine echten Mechaniker-Kurse. Das wäre zwar super, aber es ist verständlich, dass hier die Priorität bei den Fachbetrieben liegt“, so Christian Hammerlage.

Dieses „vom Fach“ ist im Lohnunternehmen Kaufmann durchaus wörtlich zu nehmen. Denn sowohl Burghard Kaufmann als auch Christian Hammerlage sind geprüfte Landmaschinenmechaniker-Meister. Auch Altgeselle Harald Nottbusch, der ausschließlich in der Bissendorfer Werkstatt



Fotos: Noordhof



- 1** Bei ihnen laufen die Fäden des Unternehmens zusammen: Inhaberehepaar Ute und Burghard Kaufmann (Mitte), Christian Hammerlage (Werkstattleiter) und Lars Kammann (Büro und Disposition).
- 2** Der Ersatzteil-Lagerbestand liegt bei rund 60.000 € Einkaufswert und enthält vor allem Verschleiß- sowie die gängigsten Ersatzteile.
- 3** Zum Betrieb gehört auch ein eigener Bremsenprüfstand, sodass technische Hauptuntersuchungen und Sicherheitsprüfungen durch die zuständigen Institutionen gleich vor Ort möglich sind.

tätig ist, hat diesen Beruf gelernt. Und mehr noch: Christian Hammerlage gehört seit 20 Jahren zum Team, legte 2001 seine Meisterprüfung ab und bildet seit 2003 selbst offiziell Landmaschinenmechaniker aus. Im Schnitt sind immer drei Azubis bei LU Kaufmann an Bord. Sie gehen in Melle zur Berufsschule und legen bei der Handwerkskammer Osnabrück ihre Prüfung ab.

Nicht zu vergessen sind die fünf Kollegen, die im Bissendorfer Betrieb hauptsächlich Maschinen fahren, aber ebenfalls Mechaniker gelernt haben und im Mittel etwa 20 % ihrer Arbeitszeit auf Wartung & Reparaturen verwenden. In Summe sind es also elf Personen mit fachlicher Mechaniker-Grundlage, die quasi „Werkstatt im Blut“ haben – eindeutig außergewöhnlich in der Lohnunternehmer-Landschaft.

### Pragmatisches Kosten-Handling

Nicht zuletzt mit Blick auf die fünf Fahrerkollegen, die schwerpunktmäßig zwischen November und April in der Werkstatt mithelfen, bedarf es einer gut geplanten Arbeitsorganisation. In Sachen Einsatzverteilung stimmt sich der Werkstattleiter eng mit Ute und Burghard Kaufmann sowie Lars Kammann ab, der als kaufmännischer Mitarbeiter und Disponent tätig ist. „In der Saison sind jedoch vor allem wir fünf Hauptamtlichen

aus der Werkstatt diejenigen, die für den einwandfreien Maschinenzustand sorgen“, erklärt Christian Hammerlage weiter. „Ziel dabei ist, dass alle anfallenden Servicearbeiten möglichst noch abends nach Abschluss der Außenarbeiten erledigt werden oder, je nach Maschinengruppe, gleich morgens früh. Entscheidend ist, dass alle Fahrzeuge zu Arbeitsbeginn fertig sind“, fügt er hinzu. Ein Schichtdienst ist dazu aus seiner Sicht nicht notwendig, wohl aber große Flexibilität der Kollegen.

Pragmatisch sehen er, wie auch das Inhaberehepaar, das Thema der Zeiterfassung. Sie erfolgt exakt, aber nach wie vor mit den klassischen Stundenzetteln. „Wir haben verschiedene Alternativen der elektronischen Erfassung und Zuordnung von Zeiten auf Kostenstellen geprüft. Theoretisch lässt alles bis auf sieben Stellen hinter dem Komma registrieren und auswerten. Aber man muss auch bedenken, welcher zeitliche und finanzielle Aufwand für diese Erkenntnisse notwendig ist und wie dies in Relation zum Nutzen steht“, begründet Ute Kaufmann ihre Haltung. Unter dieser Maßgabe müsse auch nicht jede einzelne Werkstattstunde separat irgendeiner Kostenstelle zugewiesen werden. „Wir erfassen alle Kosten sehr genau. Aber zum Beispiel die Einsatzstunden des Werkstatt-Teams in der Hochsaison laufen pauschal auf diesen Bereich und nicht zu jeder einzelnen Maschine“, fährt die Unternehmerin fort. Und ihr Mann ergänzt: „Anders sieht dies im Winterhalbjahr aus, wenn wir jede Maschine systematisch checken und bei Bedarf reparieren. Hier wird der gesamte Aufwand sehr wohl detailliert zu den einzelnen Maschinen verbucht.“

### Fast nur Originalteile

Gleiches gilt natürlich genauso wie die eingangs genannten externen Werkstattstunden – und für die Ersatz- beziehungsweise Verschleißteile. Allein für die Teile summieren sich die jährlichen Ausgaben locker auf 500.000 €. Und auch hier fährt Burghard Kaufmann eine klare Strategie: Grundsätzlich wird über den Fachhandel eingekauft – womit dann auch der Part des „Gebens“ aus dem erwähnten Motto erklärt wäre. „Weil wir dies so handhaben und zudem durch die Mengen gute Einkaufsrabatte bekommen, wäre es für uns kein Kostenvorteil, Ident- oder Nachbautteile über die gängigen Ersatzteilgroßhändler zu beziehen. Deren Außendienstmitarbeiter stehen zwar regelmäßig hier vor der Tür und möchten ins Geschäft kommen, aber das ist für mich keine Option“, so die Auffassung des Unternehmers.

Zwar kommt es durchaus mal vor, dass bestimmte Teilkategorien aus dem günstigen Preissegment bezogen werden, dies dann aber ebenfalls über den Fachhandel – und in einer zu vernachlässigenden Größenordnung, wie Christian Hammerlage betont.

95 % der in der Werkstatt verbauten Teile sind nach seiner Aussage Originale. Was für den Meister nicht gleichbedeutend damit ist, nicht doch Preisvergleiche anzustellen. In der Regel geschieht dies stichprobenartig. Hilfreich ist dabei auch das Internet, etwa über einen von den Fachhändlern freigeschalteten Zugang, mit dessen Hilfe Christian Hammerlage Teile identifizieren und Verfügbarkeiten prüfen kann. Bestellt wird aber grundsätzlich telefonisch, denn: „Trotz unseres eigenen Wissens ist mir die Beratung der Ersatzteilberater im Fachhandel sehr wichtig. Und am Telefon lässt sich alles sofort klären. Das klappt bestens.“

Das Kapitel „Eigene Lagerhaltung“ fällt bei LU Kaufmann übrigens sehr kurz aus. Soll heißen: Im Schnitt des Jahres liegen in Werkstatt und Ersatzteillager nach Einschätzung des Chefs kaum mehr als 60.000 € Einkaufswert an Teilen.

### Räder auf Vorrat

Was beim Rundgang durch die Regalreihen aber auffällt, sind sogenannte Inspektions-Kits, also dafür eigens vorgepackte Teilesortimente. Deren Vorteil ist, dass so alles Notwendige auf einen Griff vorhanden ist, so Christian Hammerlage. „Einzelne Teile, die wir eh auf Vorrat haben, lassen wir bei der Bestellung dieser Kits von vorn

herein weg. Aber vom Prinzip her ist das System gut. Vor allem ist mir die Sicherheit durch die Originalteile wichtig. Denn zum Beispiel bei Luftfiltern für Mähdrescher kann kein Nachbauteil so günstig sein, dass es die vorhandenen Risiken von kapitalen Folgeschäden rechtfertigen würde“, so seine felsenfeste Überzeugung.

Weiterführende Servicevereinbarungen mit den Händlern oder Herstellern oder gar Wartungsverträge hat LU Kaufmann nicht. „In unserer Konstellation sehe ich darin keinen Vorteil, da wir alle Arbeiten auf Top-Niveau durchführen, was uns auch von außen bestätigt wird. Deshalb hat uns vermutlich bisher auch noch kein Fachhändler solche Angebote unterbreitet“, meint Burghard Kaufmann.

### Nur freigegebene Öle

Bei der Neuanschaffung von Maschinen gehört zu den Vorgaben, auf die Reifendimensionen zu achten, um die Vielfalt zu begrenzen. Grund: „Wir halten für jede Fahrzeugkategorie immer mindestens einen Rädersatz vor, um bei Bedarf sofort wechseln und so Ausfallzeiten vermeiden zu können. Und auch sonst wird regelmäßig umgeschraubt. Beim Einsatz vor den Pressen reichen auch Traktorreifen mit 30 % Restprofil, während beim Güllefahren

nur die besseren Profile im Einsatz sind“, so Burghard Kaufmann.

Eine ganz eigene Strategie gilt in Bissendorf auch bezüglich der Schmierstoffe, wie Christian Hammerlage beim Rundgang durch die Werkstatt erklärt. Pro Jahr „verarbeitet“ das Werkstattteam etwa 3.500 l Motoren- sowie 2.800 l Getriebe- und Hydrauliköl. Für alle Fahrzeuge bezieht der Werkstatteleiter diese Mengen bei einem Osnabrücker Schmierstoffhändler – aber stets unter der Maßgabe, dass seitens der Fahrzeughersteller offizielle Freigaben für diese Öle vorliegen. Einzige Ausnahme dabei ist die Technik von John Deere, für die ausschließlich „Original“-Öle zugelassen sind.

Was Christian Hammerlage jedoch besonders an dieser Zusammenarbeit überzeugt: Besagter Ölhändler bietet eine App an, mit deren Hilfe Kunde Kaufmann seine Maschinentypen „hinterlegen“ kann, sodass der Schmierstofflieferant stets zuerst prüfen kann, welche freigegebenen Öle lieferbar sind. „Denn auch hierbei ist uns wichtig, wie bei Originalteilen auf der absolut sicheren Seite zu sein und dennoch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zu erzielen. Qualität und Sicherheit stehen für uns aber stets an erster Stelle“, meint er abschließend. ■

Jens Noordhof,

Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

# WINKLER UND LANDWIRTSCHAFT. DAS PASST!

## Mit persönlicher Beratung zum passenden Ersatzteil.

winkler sorgt dafür, dass es rund läuft. Bei Nutzfahrzeugen und auch bei Landmaschinen. Ein wichtiger Faktor dabei ist die Beratung – ein Feld auf dem wir mit viel Know-how punkten. Weitere Erfolgsfaktoren: ein umfassendes Ersatzteilsortiment für alle Marken und Maschinen, hochwertige Qualität und ein Lieferservice, der Sie schnellstmöglich versorgt. Weit hat er es dabei nie – denn mit 35 Standorten ist winkler auch in Ihrer Nähe.

Mehr erfahren und Katalog bestellen? Besuchen Sie uns auf [www.winkler.de](http://www.winkler.de)

**winkler**  
  
Das passt.