



Ein Jahr ACA GmbH

Sechs Importeure und 1 000 Fendt-Traktoren

Seit 1. Juli 2007 bündeln sechs regionale Fendt-Importeure ihre Vertriebs- und Service-Kompetenz in der gemeinsamen Vertriebsgesellschaft ACA mit Sitz in Wieselburg.

Die sechs ACA-Gesellschafter mit Beirat Hermann Merschroth (von links nach rechts) Ing. Georg Roher, Hermann Merschroth, Harald Janu, Mario Perchtold, Markus Bierbauer, Ing. Peter Huber und Elmar Stumpf.

Vor einem Jahr haben sich Ing. Georg Roher aus Wieselburg (Niederösterreich West), Harald Janu aus Gerasdorf bei Wien (Wien und Niederösterreich), Markus Bierbauer aus Markt Hartmannsdorf (Steiermark, Burgenland), Elmar Stumpf aus Grafenstein (Kärnten), Mario Perchtold aus Judenburg (Steiermark) und Ing. Peter Huber aus Kundl (Tirol) zur ACA GmbH mit Sitz in Wieselburg zusammengeschlossen. Geschäftsführer der neuen ACA GmbH sind Georg Roher und Harald Janu. Damit sind für Österreich drei große Partner für den professionellen Fendt-Vertrieb verantwortlich: Neben der ACA die LK Tech GmbH in Linz und die BayWa Lamag in Frastanz/Vorarlberg. Wegbegleiter der ACA durchs erste Jahr war Hermann Merschroth, Fendt-Vice President und Sprecher der Geschäftsführung, der gemeinsam mit

dem Fendt-Werksbeauftragten Erwin Hiegesberger und den beiden ACA-Geschäftsführern Harald Janu und Georg Roher über das Jahr Eins nach der Gründung berichtete.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Vor einem Jahr wurde die ACA GmbH ins Leben gerufen. Wie kam das?

Hermann Merschroth: Durch Veränderungen in der österreichischen Handelsstruktur sind in den letzten beiden Jahren Potenziale freigeworden, die wir für die Marke Fendt nutzen wollten. Den ersten erfolgreichen Auftritt hatte die ACA auf ihrem Feldtag am 22. Juli 2007 in Melk. Wir waren überrascht, wie groß der Ansturm und das Interesse waren. Der ACA/Fendt-Feldtag wird mit Sicherheit zu einer ständigen Einrichtung werden. Die nächste Veranstaltung planen wir am 26. Juli 2009 – wieder in Melk.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Sechs Händler unter einem Dach – bisher hatte man nicht geglaubt, dass so etwas in Österreich möglich sei. Wie haben Sie das geschafft?

Harald Janu: Georg Roher, Markus Bierbauer und ich saßen bereits vor fünf Jahren in Graz zusammen und haben dieses Projekt entwickelt. Nur war damals die Zeit noch nicht reif dafür. Da hatten teilweise noch unsere Väter die Betriebsverantwortung – und denen waren unsere Intentionen gar nicht recht. Jetzt, wo in fast allen Betrieben der Generationswechsel vollzogen ist, hat es geklappt.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Harald Janu und Georg Roher haben die Verantwortung als Geschäftsführer beziehungsweise als Bevollmächtigte der ACA übernommen. Wie weit war die Firma Fendt in die Sache involviert?

Hermann Merschroth: Im Hause Fendt fand man das angedachte Projekt so interessant, dass ich den Herren natürlich von Anfang an meine Unterstützung angeboten und heute die Beiratsfunktion inne habe. Auf die Reihe gebracht haben sie es jedoch allein. Der österreichische Markt ist mir ein ernsthaftes Anliegen und ich denke, dass wir hier den Durchbruch nun endgültig geschafft haben. Dem muss natürlich hinzugefügt werden, dass wir mit der LK-Tech bereits einen sehr erfolgreichen Vertriebspartner haben, der jährlich 250 bis 300 Maschinen verkauft. Für Fendt ist es ein Vorteil, mit großen Partnern zusammenzuarbeiten. Und letztlich ist es auch für den Partner viel vorteilhafter, wenn er als Teil eines Unternehmens fungieren kann, das sich dann auch in der Größenordnung von 450 bis 500 Maschinen im Einkauf bewegt und dafür die Serviceverantwortung hat.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Warum funktioniert die ACA?

Georg Roher: Das ist absolut kein Geheimnis. Wir definieren unsere Ziele gemeinsam – und setzen sie dann gemeinsam

um. Innerhalb der Gruppe übernimmt jeder bestimmte Aufgaben, ist beispielsweise für einen Arbeitskreis, wie Verkauf, Technik, Ersatzteile, Verrechnung oder Korrespondenz verantwortlich. Wir treffen uns in regelmäßigen Abständen, um die wichtigsten Dinge zu besprechen. Dann wird abgestimmt – und es gab bisher keine einzige Abstimmung, wo wir uns nicht alle einig waren.

Harald Janu: Es gibt in jedem unserer Einzelunternehmen eine stärkere und eine schwächere Seite – und wir profitieren gegenseitig von den Stärken der anderen. Außerdem stimmt auch die menschliche Komponente. Dazu kommt, dass das Umfeld momentan gute Voraussetzungen hierfür bietet. In Zeiten wachsender Märkte geht's jedem gut, aber wenn Krisenmanagement angesagt ist, muss sich der Zusammenhalt beweisen. Ich bin mir allerdings sicher, dass es dann auch der Fall sein wird.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Neben der ACA erfolgt der Fendt-Vertrieb noch über die LK Tech in Linz und die BayWa Lamag in Vorarlberg. Ist es angedacht, alle Betriebe einmal unter einem österreichischen Dach zusammenzuführen?

Hermann Merschroth: Wir werden keine eigene Vertriebs- oder Importgemeinschaft unter dem Namen Fendt hier in Österreich gründen. Diese Zeiten sind abgeschlossen. Wir sind der Überzeugung, dass wir mit der LK Tech, mit den sechs ACA-Importeuren und ihren dreißig Partnerbetrieben, sowie der BayWa Lamag starke Partner haben. Da ist in keinster Weise Eigeninitiative unsererseits gefordert.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Gibt es ähnliche Konstruktionen auch in anderen Ländern?

Hermann Merschroth: Ja, in Deutschland. Da verkauft Fendt über 5 000 Traktoren über insgesamt sechs Hauptgenossenschaften und vier große Händler. In Holland haben wir zwei Importeure: einen im Norden und einen im Süden. Aber die großen Strukturen hat Fendt in fast jedem europäischen Land – und die Verantwortung hat dann der jeweilige Landesverantwortliche.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Fendt ist sowohl mit Traktoren als auch mit der Erntetechnik



Freuten sich über ein Jahr ACA (v.l.n.r.): Erwin Hiegesberger (Fendt-Werksbeauftragter für Österreich), die beiden Geschäftsführer Georg Roher und Harald Janu sowie Hermann Merschroth (Fendt Vicepräsident und Sprecher der Geschäftsführung).

bei allen ACA-Händlern vertreten, Challenger nur bei der Firma Janu. Wie kommt das?

Harald Janu: Das hat einfach geographische Gründe. Im Grünland wird hier keiner mit einer 500 PS Raupe fahren. Erntetechnik wird in fünf der sechs ACA-Center verkauft. Die Ausnahme ist die Firma Perchtold, die in der Steiermark kein Potenzial für die Erntetechnik sieht.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Wie weit sind die ACA-Händler an die Fendt-Mutter, den AGCO-Konzern, gebunden?

Georg Roher: Der exklusive Verkauf der Marke Fendt im

Bereich Traktoren und Erntetechnik ist vertraglich festgelegt. Aber AGCO hat ja auch noch Traktorenmarken wie Massey Ferguson oder Valtra im Programm. Die mit zu verkaufen würde keinen Sinn machen. Ansonsten steht es uns völlig frei, das Landmaschinenprogramm auszuwählen, das für uns passt.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Der Marktanteil der Fendt-Traktoren in Österreich ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und liegt derzeit laut

nachweisbaren Verbesserung in punkto Marktanteilen und Stückzahlen.

Wir wissen aber auch, dass wir für den österreichischen Markt noch nicht ganz die optimale Angebotspalette haben. Fendt hat bekannterweise die Highlights im Segment über 100 PS. Aber was unsere Freunde in Österreich brauchen, ist auch ein breites Sortiment Traktoren unter 100 PS, weil sich da nach wie vor mehr als die Hälfte des Marktes abspielt. Das heißt auch: Wenn wir diese Lücke geschlossen haben – und Sie können davon ausgehen, dass wir das tun werden – werden wir relativ schnell an diese vorher erwähnten 1 000 Stück herankommen. Das würde dann einem ungefähren Marktanteil von 13 oder 14 Prozent entsprechen.

Erwin Hiegesberger: Wir sind beispielsweise in Segment über 115 PS Marktführer. Das muss man sich mal vorstellen: Die großen Betriebe fahren zu einem Viertel schon mit Fendt-Produkten. Das zeigt, dass die Akzeptanz der Marke in Österreich eindeutig gegeben ist und eben nicht mehr das lokale Fabrikat, das in diesem Segment auch eine Angebotspalette hat.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Warum sehen Sie für Fendt in erster Linie Potenzial bei den Kunden der österreichischen „Lokalmarke“?

Hermann Merschroth: Aus unserer Sicht hat die Marke einfach nicht mehr die Position, die sie früher hatte. Ich überlasse das den Lesern, zu beurteilen, warum das so ist. Fakt ist, dass der österreichische Landwirt, der vor zehn Jahren noch zu 33 Prozent diese Marke kaufte, das heute nur noch zu 16 bis 17 Prozent tut. Und dass diese Kunden ei-



Die Fendt-Importeure Stumpf, Roher, Perchtold



ne neue Marke suchen, versteht sich von selbst, die haben ja ihren Betrieb nicht aufgegeben, also orientieren sie sich neu. In der Zeit der Veränderung der Positionierung dieser Marke konnten wir unseren Anteil verdoppeln. Also muss es hier eine Kundenwanderung zu Gunsten von Fendt gegeben haben.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Wann können wir mit den neuen Traktoren im Segment unter 100 PS rechnen?

Hermann Merschroth: Ich kann heute noch keinen Termin nennen. Aber in den nächsten zwei, drei Jahren könnte es da schon etwas über eine komplette Range von 60 bis 110 PS zu berichten geben. Das Leistungssegment wird dann wesentlich besser abgedeckt sein als heute. In den letzten Jahren haben wir vor allem die oberen Leistungssegmente gepflegt und zur absoluten Spitze getrieben, wie der Markt uns ja beweist. Im Segment über 200 PS hatten wir übrigens in Europa über 40 Prozent Marktanteil. Wir haben allein im letzten Jahr 21 neue Modelle eingeführt. Das

ist ein Riesenentwicklungsprogramm und hat unsere Kapazitäten voll ausgeschöpft. Aber das Bild haben wir geändert, im Fokus stehen jetzt die Traktoren im Segment unter 100 PS, die uns allen noch viel Freude machen werden.

Aber da brauchen wir eben noch etwas Zeit dazu, um letztlich den Kunden die nötige Reife zu bieten, die er von Fendt-Produkten erwartet.

AGRARTECHNIKÖsterreich: In Ostrava/Tschechien wurde anlässlich einer Pressekonferenz kürzlich der Einsatz der Fendt-Vario-Traktoren auf einer Autobahn-Baustelle gezeigt. Wie wichtig ist dieses Segment für Fendt?

Hermann Merschroth: Das nicht-agrarische Segment, wie wir es nennen, gewinnt für uns immer mehr an Bedeutung. Allein auf der Autobahn-Baustelle in Ostrava sind dreißig Fendt-Schlepper eingesetzt. Gerade Bauunternehmen schätzen die Vario-Technik, die in Verbindung mit einer wesentlich gesteigerten Leistung heute viele Arbeiten zielführender erledigt. Sie

fahren heute mit diesen Traktoren von 20 Meter pro Stunde bis 60 Kilometer je Stunde. Das kann keine andere Baumaschine – schon gar nicht mit dem Wirkungsgrad und der Kraft.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Werden die nicht-agrarischen Bereiche auch von den angestammten Händlern betreut, oder mischt sich Fendt hier ins Tagesgeschäft ein?

Hermann Merschroth: Die Bauunternehmen kaufen ihre Maschinen genauso bei uns im Handel wie die Landwirte auch. Sie wollen und erwarten natürlich auch die Serviceleistung vor Ort. Die können wir selbst ja nicht erbringen.

Harald Janu: Die größeren Kunden schätzen es, wenn vor Ort schon ein Fendt Vertriebspartner vorhanden ist. Die großen Maschinen, die wir bisher verkaufen konnten, die gingen vor allem an Bauunternehmen. Hier hat die Marke Fendt mittlerweile einen Markenanteil von etwa 60 Prozent.

AGRARTECHNIKÖsterreich: Sie feiern den ersten ACA-Geburtstag. Was wünschen Sie

sich – abgesehen von den tausend verkauften Fendt-Traktoren im Jahr?

Hermann Merschroth: Grundsätzlich sind es die 1 000 verkauften Maschinen, die wir spätestens 2010 erreicht haben sollten. Mittel- und langfristig wünschen wir uns in erster Linie faire Einkommen für unsere Kunden, die Bauern. Dafür kämpfen wir auch, ganz gleich ob das die Grünlandbauern in Österreich, Milchbauern in Deutschland oder Ackerbauern in der Bretagne sind. Denn die Landwirtschaft hat bewiesen, dass sie durchaus bereit ist, immer wieder zu investieren, so fern vernünftige Einkommen vorhanden sind.

Georg Roher: Wir wollen mit der ACA ohne wenn und aber ein verlässlicher Partner für unsere Kunden, unsere Partnerbetriebe und klarerweise für unseren Hersteller sein. Und wir wollen zu den drei größten landwirtschaftlichen Unternehmen Österreichs zählen.

Hermann Merschroth: Da seid ihr ja auf einem guten Weg!

AGRARTECHNIKÖsterreich: Meine Herren, danke für das Gespräch.

(hws)