



Bildnachweis: Stefan Kirwel Landtechnik e. K.

Stark und autark

Privater Fendt Händler in der Eifel | Jeder, der den Erwerb eines Fendt-Schleppers erwägt, ist im Normalfall gedanklich sofort bei einer Genossenschaft wie der Agravis, der RWZ, der BayWa und Co. Private Vertriebspartner für die Marktoberdorfer Produkte sind sehr selten, aber dennoch existent. Einer davon ist der inhabergeführte Fendt-Händler Stefan Kirwel Landtechnik e.K.

Ganz im Süden von Nordrhein-Westfalen, in der Gemeinde Blankenheim, ist die 1936 gegründete Firma Stefan Kirwel Landtechnik e.K. beheimatet – einer von nur sechs außergenossenschaftlichen Fendt A-Händlern in Deutschland. Das private, in der dritten Generation geführte Familienunternehmen mit derzeit 22 Mitarbeitern an einem Standort, erwirtschaftet einen Jahresumsatz von zirka zwölf Millionen Euro. Als zweite Agco Hauptmarke vertritt das Unternehmen seit geraumer Zeit Valtra-Traktoren. Inhaber ist Geschäftsfüh-

rer Stefan Kirwel (Bild oben, Mitte). Sowohl seine Frau als auch die beiden Kinder arbeiten in der Firma. In der Werkstatt ist sein Sohn Christopher als Meister und Werkstattdirektor sowie Sohn Alexander als einer von neun Gesellen beschäftigt. Letzterer ist gleichzeitig für die Gewährleistungsabwicklung zuständig. Der Betrieb hat aktuell vier gewerbliche Auszubildende. Beachtlich ist die Größe des Geschäftsgebietes von Kirwel, wie der Geschäftsführer erklärt: „Unser Einzugsgebiet, welches den Neumaschinenabsatz und den Service betrifft, reicht zirka

120 Kilometer um unseren Sitz herum – die Kunden, die am weitesten von uns entfernt beheimatet sind, fahren dabei fast 200 Kilometer zu uns und wir zu ihnen.“ Die Kundschaft schätzt also sichtlich den Service der Firma Kirwel. Zum Stichwort Kundschaft ergänzt Stefan Kirwel: „Der größte Anteil unserer Kundschaft ist im Grünland angesiedelt. Ackerbaubetriebe, sowie Forst- und Sonderkulturen gehören jedoch genauso zum Kundenkreis, wie Kommunen. Im Kleingerätebereich betreuen wir vor allem GaLaBauer und Privatanwender.“

Seit 60 Jahren mit Fendt verbunden

Die Stefan Kirwel Landtechnik e.K. ist seit 1961 Fendt A-Händler und pflegt somit eine lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Natürlich hat sich im Laufe der Jahrzehnte vieles geändert, was Kundenanforderungen, aber auch Herstellervorgaben betrifft. Was die Lieferanten heute neben vielem anderen voraussetzen, erläutert der Geschäftsführer: „Die Anforderungen der Hersteller bestehen aus Händlerentwicklungsplänen, wo beispielsweise die Nachfolge oder Expansion des Betriebs begutachtet und bewertet wird. Außerdem wird auf eine Exklusivität des A-Händlers größten Wert gelegt, sowie in unserem Fall die Full-Line-Vertretung, welche die komplette Fendt Futtererntechnik einschließt. Gemessen werden wir aber primär natürlich wie alle anderen an Stückzahlen und Marktanteilen.“ Die Grün-roten sind folglich auch umsatztechnisch von hoher Priorität. Das Unternehmen generiert ungefähr 70 Prozent des Gesamtumsatzvolumens über die Agco-Produkte. Zum Produktportfolio gehören neben Fendt und Valtra auch Amazone, Siloking, Schäffer, Dieci, Maschio, sowie Kotte und Zunhammer. „Wie mit allen genannten Marken pflegen wir auch mit Valtra eine sehr angenehme Partnerschaft, die bereits seit 2013 besteht“, meint Stefan Kirwel und führt weiter aus: „Nach neun Jahren Vertrieb können wir ein positives Fazit ziehen. Wir konnten viele Neukunden akquirieren – gerade bei Kommunen und im Forstsektor – Valtras Stärken in diesen Segmenten sind ja bekannt. Wir konnten durch Valtra auch einen Servicezuwachs erreichen.“ Mit Siloking bedient man Kunden mit der Fütterungstechnik, die in der großen Tierhaltungsregion der Eifel in

STEFAN KIRWEL LANDTECHNIK

STANDORT BLANKENHEIM



Gründungsjahr:	1936
Mitarbeiter gesamt:	22
Auszubildende Werkstatt:	4
Betriebsfläche insgesamt:	7.800 m ²
Werkstattfläche:	800 m ²
Marktanteil Traktoren:	ca. 40 %

Kernmarken:

- Fendt, Valtra, Amazone, Maschio, Schäffer, Siloking, Dieci, Kotte, Zunhammer

hoher Dichte angesiedelt sind. Die Lade- und Futtererntechnik sind weitere Sektoren, die hauptsächlich nachgefragt werden.

Darüber hinaus stellen die Kleingeräte ein enorm wichtiges Geschäftsfeld von Kirwel dar. Der Geschäftsführer meint: „Wir vertreiben im Motorgerätebereich die Marken Stihl, Kärcher und Posch. In unserem Shop arbeiten wir mit dem Stihl Shopsystem. Außerdem vertreiben wir darin landwirtschaftliche Verbrauchsmaterialien.“

Der Gebrauchtmaschinenmarkt ist für Kirwel übrigens ein ganz wichtiges Feld.

„Wir arbeiten auf unserer Internetseite mit einer Maschinenbörse ohne Weiterleitung auf andere Plattformen. Zirka 80 Prozent der Gebrauchttechnik wird übers Internet vermarktet. Ansonsten arbeiten wir auch stark mit der technikboerse.com und weiteren Anbietern zusammen“, so Stefan Kirwel.

Service groß geschrieben

Mit dem Verkauf der Produkte ist es aber lange noch nicht getan – glückliche und zufriedene Kunden bindet man an das Unternehmen nachhaltig nur durch ergänzenden Service. Das ist für die Firma Kirwel von immens hoher Bedeutung. Im After-Sales-Geschäft bietet man ein großes Serviceangebot. Dies wäre zum einen der „mobile Service“. Dazu zählen Leistungsmessungen mit einer Motorbremse, die bis zu 800 PS messen kann, Spurvermessung mit Laser-Spurvermessungsgerät, Klimageservice, Nacherntecheck, Feldspritzenprüfung, Maschinenabholungen bei größeren Schäden mit eigenem Lkw und last but not least verfügt Kirwel über einige top ausgestattete Werkstattwagen. Von den Kunden sehr gut angenommen werden die Maschinenvorfürungen. „Vorfürungen von landwirtschaftlichen Geräten sind nach Terminabsprache auf allen Höfen in unserem Einzugsgebiet möglich“, teilt Stefan Kirwel mit. Aber auch andere darüber hinaus gehende Servicethemen sind für den Agco-Händler wichtig und präsent. Stefan Kirwel erklärt dies anhand einiger Beispiele: „Wir nehmen an Hersteller-Service-Kampagnen teil. Diesen Winter läuft beispielsweise der sogenannte ‚Smart-Check‘. Dieser bietet eine kostenfreie, umfangreiche Sicht- und Funktionsprüfung aller selbstfahrenden Maschinen ab einem Alter von fünf Jahren. Außerdem wird das Thema Full-Service – Wartungsvertrag inklusive Gewährleistungsverlängerung – immer präsenter. Mittlerweile kann die Gewährleistungsverlängerung bis maximal 8.000 Stunden gebucht werden. Wir sind zu jeder Jahreszeit 24/7 erreichbar. Unser Erntenotdienst ist auch an Sonn- und Feiertagen, falls notwendig, unterwegs.“ Unter dem Service-Aspekt ist abschließend noch der eigene Mietpark hervorzuheben.

Am Puls der Zeit und Technik

All das ist nur mit top ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern möglich. Der Geschäftsführer erläutert: „Der Werkstattmeister hat für das gesamte Werkstattpersonal einen internen Schulungsplan ausgearbeitet. Jeder Mitarbeiter kann im Jahresgespräch seine persönlichen Ziele und Schulungsrichtungen mit der Geschäftsführung und dem Meister besprechen und



Im Shop zu finden sind Rasenmäher, Motorsägen, Freischneider, Laubblasgeräte, Heckenscheren und vieles mehr.



Die Firma Kirwel hat am Unternehmenssitz zwei Betriebsflächen – rechts das größere alte Gelände, sowie links die neuere Halle und der Hof mit Maschinen-Lagerfläche.

wird – je nach Möglichkeit – in diese Richtungen geschult. Die Weiterbildungen sind, natürlich je nach Inzidenzlage, Präsenz- oder Onlineschulungen.“ Alle Lieferanten haben natürlich ihre eigenen Schulungs- und Weiterbildungsangebote, in Werkstatt, Verkauf und Gewährleistung, die von den Mitarbeitern besucht werden.

Im Ersatzteillager hat Kirwel vor zwei Jahren ein neues Barcodesystem eingeführt, um technisch up to date zu sein. Bei einem solchen verhältnismäßig kleinen Händler ist dies keinesfalls an der Tagesordnung. Hierüber ist man auch besonders stolz. Stefan Kirwel: „Unser Lager wird von zwei langjährigen Mitarbeitern geführt, die sich mit drei verschiedenen Bestellarten beschäftigen: SOS mit zwölf Stunden, Service mit 24 Stunden und der Wochenauftrag mit sechs bis sieben Tagen Lieferzeit. Im Lagerbestand gibt es Schnell-, sowie auch Langsamdreher.

Die Lageristen arbeiten jedoch stetig am Abbau der Langsamdreher.“ Weiter fügt er an: „Unser Lagerbestand besteht aus zirka 30.000 verschiedenen Ersatzteilpositionen, das heißt, die gängigsten Ersatzteile sind lagernd. Die Verfügbarkeit bei den meisten Ersatzteilen ist gut. Über Nachtversandservice kann die Mehrheit aller Teile innerhalb kurzer Zeit geliefert werden.“

Entwicklung geht weiter

Natürlich erkennt auch die Firma Kirwel die Vorteile des Social Media. Hieran kommt kein Unternehmen im Jahr 2022 mehr vorbei. Deshalb betont dies Stefan Kirwel auch mit fester Stimme: „Wir haben einen Facebook-Auftritt und teilen auch Bilder auf unserer Instagramseite. Dort werden vor allem Neuigkeiten und Maschinenübergaben im Wochenrhythmus geteilt.“ Informiert wird aber beispielsweise auch

über Veränderungen und Umbauten im und um den Betrieb.

Eine letzte große Baumaßnahme datiert aus dem Jahr 2019. „Vor fast drei Jahren wurden die Umbauten an unserem Betrieb – den wir 1981 errichtet haben – in Form von Erweiterungen und Renovierung abgeschlossen. Das Bürogebäude wurde aufgestockt, sowie ein Schulungsraum gebaut. Das nächste Projekt zur Vergrößerung der Servicefläche in der Werkstatt ist in Planung“, sagt der Inhaber. Aber nicht nur bauliche Maßnahmen werden vom Familienunternehmen in Angriff genommen, auch personell wird immer weiter aufgerüstet und optimiert. So ist der Ausbau des Außendienstservice in Planung und Stefan Kirwel ergänzt: „Wir stellen jährlich zwei Lehrlinge ein, welche immer eine gute Chance auf Übernahme nach der Ausbildung haben.“

Von neun Gesellen wurden übrigens acht im Betrieb selbst ausgebildet. Für die Zukunft wird also laufend vorgesorgt. Der erfahrene Unternehmer sieht aber auch Herausforderungen und Risiken nicht nur auf sein Unternehmen, sondern auf die gesamte Händlerlandschaft zukommen. „Wir dürfen uns als Händler nicht zu sehr vom Hersteller abhängig machen, sondern müssen eigenständige unternehmerische Entscheidungen treffen, damit es beiden Seiten gut geht. Darüber hinaus ist es ein weiteres Riesenproblem, dass die Preisschere der Neumaschinen im Verhältnis zum Ertrag des Landwirts jedes Jahr weiter auseinander geht“, resümiert Stefan Kirwel – nicht frustriert, aber warnend und wachsam zugleich. ■

lukas.arnold@dlv.de



Im gut einsehbaren und kundenfreundlich positionierten Kleingeräteshop finden sich hauptsächlich Produkte der Marke Stihl. Auch der Hof dient als Ausstellungsfläche.