



Bild oben: Maik Schlüter (li.) und Ralf Häusler aus dem Vertrieb bei Frank sehen einen Trend zur Just-in-Time-Lieferung.



Frank – Just-in-Time statt Frühkauf

Mehr als 12 000 Produkte umfasst das Lieferspektrum für die Landtechnik, die Kommunalwirtschaft und unterschiedlichste Industrieanwendungen bei Frank. Mit über 300 Mitarbeitern im In- und Ausland fertigt das Unternehmen Komponenten für Geräte zur Bodenbearbeitung, Futtererntechnik und andere Anwendungen. Vertrieben werden diese Bauteile unter dem Markennamen „Frank original“ über den Fachhandel. Wir sprachen mit Vertriebsleiter Ralf Häusler und Maik Schlüter, ebenfalls aus dem Vertrieb, darüber, wie das Thema Frühkauf bei Frank gehandhabt wird.

AGRARTECHNIK: Herr Häusler, wann läuft bei Frank die Frühkaufphase für Ersatz- und Verschleißteile?

Ralf Häusler: Der Frühbezug startet am ersten November und geht bis Ende Februar. Dabei bieten wir einen gewissen Rabattsatz an, der für das gesamte Lieferprogramm gilt.

AGRARTECHNIK: Wie stellt sich der aktuelle Frühkauf in diesem Jahr dar?

Maik Schlüter: Wir hatten in diesem Sommer deutschlandweit relativ hohe Niederschläge und damit feuchte Böden. Das führte dazu, dass an den Maschinen weniger Verschleiß auftrat und somit die Ersatzteil-Nachfrage in der Saison geringer war. Jetzt sind die Lager der Landtechnikhändler noch gut gefüllt, so dass wir einen

eher zurückhaltenden Bestelleingang verzeichnen. Trotzdem werden wir unser Geschäftsjahr insgesamt mit einem leichten Plus abschließen können.

AGRARTECHNIK: Welche Bedeutung hat der Frühkauf für Frank?

Ralf Häusler: Insgesamt erzielen wir im Frühjahr einen recht hohen Umsatz. Das ist aber nicht nur auf unsere Frühbezugsaktionen zurückzuführen, sondern auch darauf, dass viele Großhändler sich mit Teilen eindecken und dies eben verstärkt im Frühjahr geschieht. Der tatsächliche Umsatzanteil des Frühbezuges dürfte bei rund zehn Prozent liegen. Uns selbst bringt dies kaum Vorteile, da wir nicht erst mit der Produktion starten können, wenn die Bestellungen eingehen. Wir müssen ständig genügend von allen Teilen vorrätig haben. Den Frühbezugsrabatt nutzen vor allem die Fachhändler, um sich dem starken Wettbewerb zu stellen. Denn inzwischen gibt es Verschleißteilhersteller aus dem Ausland, die direkt an den Lohnunternehmer und Landwirt verkaufen.

AGRARTECHNIK: Welche Tendenzen können Sie beim Frühbezug feststellen?

Maik Schlüter: Das Thema Frühbezug spielt bei den Landwirten eine immer geringere Rolle. Durch den großen Wettbewerbsdruck sind auch in der Saison die Ersatzteilpreise relativ niedrig, so dass für den Landwirt der Anreiz sinkt, sich früh-

zeitig mit Ersatz- und Verschleißteilen einzudecken. Das gilt besonders für Teile, die nicht so teuer und dementsprechend die Einsparungen geringer sind. Das wären zum Beispiel Verschleißteile für Bodenbearbeitungsgeräte. Wir machen die Feststellung, dass der Trend zu Just-in-Time-Lieferungen geht. Der Landwirt oder Lohnunternehmer möchte also genau dann die Teile bekommen wenn er sie braucht. Das spart ihm Liquidität und Lagerkosten. Vom Fachhändler hingegen erwarten diese Kunden, dass er die gewünschten Teile immer vorrätig hat.

AGRARTECHNIK: Wie können Sie hier den Fachhandel unterstützen?

Ralf Häusler: Unser großes Plus ist, dass wir viele Teile kurzfristig liefern können, da wir ein sehr großes Lager vorhalten. Darüber hinaus rüsten wir uns für die Anforderungen, die Herr Schlüter bereits erwähnt hat. Ab dem zweiten Januar 2018 haben wir einen neuen Logistikpartner mit Sitz in Kassel. Die direkte Anbindung an die Autobahn ist dabei nur das eine. Wir rücken mit unserem Lager auch an die Verteilzentren der großen Paketdienste. So können wir den Bestellzeitraum verlängern. Außerdem sind wir dabei, einen Onlineshop aufzubauen, um einen noch schnelleren und einfacheren Bestellvorgang einzuführen. Am Grundsatz, unsere Teile ausschließlich über den Groß- und Fachhandel zu vertreiben, halten wir dennoch fest.

(fm)