

AT

AGRAR TECHNIK

ERFOLG. MACHEN.

SONDERDRUCK

aus Ausgabe Mai/2023



Weitsicht führte zum Erfolg

überreicht durch:

TIEMANN

LANDTECHNIK

Tiemann Landtechnik GmbH & Co. KG

Rudolf-Diesel-Straße 7 • 27419 Sittensen

Tel: (0 42 82) 50 90 – 500 • Homepage: www.tiemann-landtechnik.de

 @tiemann_landtechnik •  @tiemannlandtechnik



Fotograf: Zapf

Weitsicht führte zum Erfolg

In zehn Jahren gewachsen | Die Tiemann Gruppe ist ein Familienunternehmen mit über 500 Mitarbeitern, 145 davon in der Sparte Landtechnik. Seit Beginn des Traktorverkaufs vor fast 100 Jahren ist man dem Fabrikat treu geblieben und geht auch die „Dealer-of-Tomorrow“-Strategie von John Deere mit.

Das Unternehmen Tiemann ging – anders als viele andere Betriebe – nicht aus einer anfänglichen Schmiede hervor. Vielmehr liegt der Ursprung in einem 1905 gegründeten Handelsunternehmen für Rohtabak in Bremen. 1926 begann der Handel mit Landmaschinen und Nutzfahrzeugen. Als C.W. Tiemann 20 Bulldogs an die Becks-Brauerei lieferte, war dies ausschlaggebend für den Vertrag mit Lanz. Seit 1927 ist man der Marke treu geblieben und vollzog auch die Übernahme von Lanz durch John Deere im Jahr 1956 mit. Seit 1934 besteht zudem ein Handelsvertretervertrag mit MAN. Heute hat die Tiemann Gruppe 16 Standorte, davon fünf im Bereich Landtechnik.

„Die Landtechnik war bis vor kurzem ein wenig das Sorgenkind der Gruppe“, berichtet Caspar Plump. Er ist die fünfte Generation in der Geschäftsleitung des Familienbetriebs. 2013 hatte Tiemann Landtechnik einen Marktanteil von 13 Prozent. Heute sind es 35 Prozent. „Jeder dritte Traktor hier in der Gegend ist jedoch mittlerweile von Tiemann“, betont der Geschäftsführer. Die fünf Standorte im Elbe-Weser-Dreieck – Sittensen, Rotenburg, Bremervörde, Hambergen und Hoya – konkurrieren mit weiteren großen privaten Händlern wie Mager und Wedemeyer, Rudolf Meyer Agrartechnik, der Schröder Gruppe und auch Fricke. Die Landwirt-

schaft im Einzugsgebiet ist durch familiäre Strukturen und durch Vielseitigkeit geprägt, es gibt vor allem viele große Ackerbaubetriebe und Milchviehhaltung.

In den letzten zehn Jahren, so berichtet Plump, sei viel passiert. Im Unternehmen habe man sich bewusst entschieden, den Bereich Landtechnik auszubauen und die entsprechenden Rahmenbedingungen zu schaffen. Die Anzahl der Standorte wurde quasi verdoppelt: 2013 wurde der Landmaschinenbetrieb von J.H. Gerken in Hambergen übernommen, 2014 konnte der Betrieb in Hoya eröffnet werden. Der Standort in Sittensen – zuvor kaum mehr als ein Container – wurde 2014 zum Hauptsitz der Tiemann



Die Werkstatt in Sittensen umfasst 800 Quadratmeter Fläche.

Fotograf: Zapf



Die Erntemaschinen werden vor allem in Sittensen, Bremervörde und Rotenburg repariert.

Fotograf: Zapf



In der Werkstatt in Sittensen arbeiten elf Landmaschinenmechaniker.

Fotograf: Zapf

TIEMANN LANDTECHNIK

HAUPTSTANDORT
27419 SITTENSEN



Filialen:	5
Marken:	John Deere, Kuhn Rauch, Bergmann, Samson, Fliegl, Carré, Knies, Imants
Mitarbeiter Landtechnik gesamt:	145
Mitarbeiter Werkstatt gesamt:	60

Landmaschinensparte ausgebaut. Danach habe man in Personal investiert und wertvolle Mitarbeiter gewinnen können. Das Unternehmen sei auf Kundenprofitabilität ausgerichtet worden. Hierbei sei man die Strategie von John Deere mitgegangen. Der Hersteller habe erkannt, um selbst erfolgreich zu sein, müsse man den Erfolg der Kunden in den Mittelpunkt stellen. Thomas

Mauer, der 2014 in die Geschäftsleitung von Tiemann Landtechnik eingestiegen ist, sagt: „Die Weitsicht in der Unternehmensführung war damals so groß, dass wir die Freiheit hatten, diese notwendigen Maßnahmen auch durchführen zu können.“ Als wichtigen Faktor sieht Plump die „handelnden Personen, die im operativen Geschäft Leistung und Erfolge bringen“. Frederic Hemmen,

Leiter Erntemaschinen und Gebrauchsmaschinen sowie Prokurist, erläutert: „Die Mitarbeiter können sich in den Rahmenbedingungen, die ihnen gegeben sind, frei entfalten.“ Caspar Plump erklärt weiter: „Ich glaube, es ist wichtig, dass wir jedem gute Entwicklungsmöglichkeiten geben.“ Man habe im Unternehmen schon früh angefangen, Personalentwicklungsgespräche zu füh-

Fotonachweis: Zapf



Caspar Plump ist Geschäftsführer bei Tiemann Landtechnik.

Fotonachweis: Zapf



Thomas Mauer ist vertriebsseitiger Geschäftsführer von Tiemann Landtechnik.

Fotonachweis: Zapf



Frederic Hemmen ist Leiter Ernte- und Gebrauchsmaschinen sowie Prokurist.

ren. Wenn jemand aus einem Bereich in einen anderen wechseln will, etwa vom Service in den Verkauf, dann werde das möglich gemacht. Man versuche als Familienbetrieb auch, ein offenes Ohr für die Mitarbeiter zu haben und bei Problemen „auf dem kurzen Dienstweg“ zu helfen – selbst wenn die Tiemann Gruppe insgesamt über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat. Auch bei den Kunden komme an, dass auf allen Ebenen Teamgeist gelebt und gemeinsam viel erreicht werde.

„Der Einsatz gerade im Service ist bei uns überdurchschnittlich“, lobt Caspar Plump. Dazu gehört auch der 24-Stunden-Notdienst während der Erntezeit. Frederic Hemmen ergänzt: „Es ist auch eine große Stärke von uns, dass wir Kunden in Form von Garantieverlängerungen und Wartungsverträgen Komplettlösungen anbieten, die gleichzeitig die Kosten für ihn transparent machen.“

Relativ früh habe man die Möglichkeiten der Digitalisierung im Service, die John Deere bietet, in einer eigenen Abteilung umgesetzt. Heute sind dort vier Mitarbeiter beschäftigt. Die Mehrwerte, die den Kunden dadurch entstehen, werden jenen vermittelt und dadurch auch erkannt und nachgefragt. „Wir nutzen hier wirklich alle Möglichkeiten, die John Deere im Connected Support bietet“, betont Thomas Mauer. Durch die „Vorreiterrolle“, wie Hemmen erklärt, habe man hier auch einen Vorsprung gegenüber anderen Betrieben.

Die Digitalisierung ist ein Baustein der „Tievolution“. 2019 hat die Tiemann-Gruppe begonnen, eine Strategie zu entwickeln, wie man sich für die Zukunft aufstellen will. Es sind und waren Themen wie Digitalisierung und ökologische Verantwortung – sowie im Bereich Landtechnik die Dealer-of-Tomorrow-Strategie von John Deere –, auf die das

Unternehmen eine Antwort geben muss. Im Führungskreis wurden über 100 Projekte definiert und jeweils einer der drei Säulen zugeordnet, die sich herauskristallisiert haben: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Wachstum. „Entscheidend ist jedoch ein stabiles und leistungsstarkes Fundament für die drei Säulen“, ergänzt Caspar Plump. Dieses bilde die „Tiemann Familie“ und so sei eine Vielzahl der Projekte auf die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ausgerichtet. „Wir haben einige Maßnahmen ergriffen, um als Arbeitgeber noch attraktiver zu sein und somit neue Fachkräfte zu gewinnen und langfristig zu halten. Hierzu gehört sicherlich die Verbesserung der Rahmenbedingungen, etwa durch ein überdurchschnittliches Gehalt, regelmäßige Lohnerhöhungen, 30 Tage Urlaub sowie Firmenevents und Betriebsausflüge.“

In Bezug auf die Nachhaltigkeits-Säule sieht man sich schon gut aufgestellt. An drei

Fotonachweis: Zapf



Neben John Deere ist Kuhn ein wichtiger Lieferant, weiter vertreibt Tiemann Landtechnik Maschinen von Rauch, Bergmann, Samson und Flieg.



Die Halle, in der die Gebrauchsmaschinen vor Witterung geschützt untergestellt werden können, umfasst rund 2.000 Quadratmeter Fläche.

Fotonachweis: Zapf



Fotograf: Zapf

Auf 500 Metern entlang der A1 zwischen Bremen und Hamburg erstreckt sich das Firmengelände mit insgesamt acht Hektar – reichlich Platz, um die John-Deere-Traktoren zu präsentieren.

Standorten gibt es Photovoltaikanlagen. Bei Altbauten wurde die Isolierung optimiert. Der neue Standort für einen MAN-Servicebetrieb in Nenndorf/Rosengarten wurde 2021 nach KfW 55 geplant, das heißt das Gebäude hat einen hohen energetischen Standard. Nachhaltigkeit sieht Plump auch darin realisiert, dass mit dem John Deere Connected Support ein ressourcenschonender Einsatz für den Kunden möglich wird, indem per Fernwartung die Anfahrt entfällt.

Im Bereich der Digitalisierung ist weiter geplant, die internen Prozesse zu optimieren. Der Umstieg von vielen „Insellösungen“ auf das neue Warenwirtschaftssystem von John Deere soll zu mehr Effizienz führen.

2002 ging www.a1-Traktor.de zur Vermarktung von Gebrauchtmaschinen an den Start. Seit 2014 gibt es die Gebrauchtmaschinen-Bewertungs-App. Sie führt die Mitarbeiter, die beim Kunden eine Gebrauchtmaschine begutachten, durch einen standardisierten Bewertungsprozess. So könne man früh in die Vermarktung einsteigen. In Sittensen werden die Maschinen zentral aufbereitet. Auf einer Ausstellungsfläche von rund zwei Hektar und in einer rund 2.000 Quadratmeter großen Halle werden die Maschinen präsentiert. Wichtig sind hierbei – darauf legt Hemmen Wert – saubere Prozesse. So sind etwa die Bereiche zum Anliefern und Abholen der Maschinen klar festgelegt.

Frederic Hemmen erläutert: „Das Geschäft mit Gebrauchtmaschinen genießt hier einen hohen Stellenwert.“ 35 bis 40 Prozent der Maschinen seien bei einer Inzahlungnahme schon verkauft, bevor sie in Sittensen ins Lager kommen. Rund ein Drittel der Gebrauchten gehen ins Ausland. Dabei kann man den Kunden auch besonders junge Gebrauchte bieten, die als Mietrückläufer auf

den Hof kommen. Die Vermietung erfolgt über das eigene Mietportal Tractor-Rent.eu. Auf dieses Tochterunternehmen wurde 2012 das Mietgeschäft ausgegliedert.

Wie sieht es mit der dritten Säule der Revolution, dem Wachstum aus? Hierzu sagt Caspar Plump: „Wir haben uns sehr dem Thema ‚Wachstum‘ verschrieben.“ In der Region will sich Tiemann nun zunächst mit Neubauten in Hambergen und Rotenburg vergrößern. Die Standorte dort seien nicht mehr zeitgemäß und in Hambergen zum Teil räumlich beengt. Bisher wird Erntetechnik vor allem in den drei großen Standorten Sittensen, Rotenburg und Bremervörde verkauft und repariert. In Hambergen soll dies mit dem neuen Standort dann auch möglich sein. Zum Wachstum im Rahmen der Dealer-of-Tomorrow-Strategie stellt Caspar Plump fest: „Wir sind von der Dealer-of-Tomorrow-Strategie überzeugt.“ Er sagt: „Wir

wollen das Wachstum so generieren, dass es organisch ist. Ich glaube, dass es riskant ist, Riesenschritte zu machen und durch zu große Veränderungen den Unmut der Mitarbeiter zu riskieren, was den Unmut der Kunden nach sich zieht. Wir wollen stetig, aber auch gesund wachsen.“ Bereits in der Vergangenheit hat man dies geschafft. Bei aller Veränderung sei es aber auch der Status als Familienunternehmen, der Lieferanten und Kunden Verlässlichkeit signalisiere. Wie Caspar Plump bemerkt, wechsele oft die Geschäftspolitik mit den Managern – Familienunternehmen dagegen setzen auf Beständigkeit und die nächste Generation. ■

nathalie.zapf@dlv.de

» Ein kurzes Video zu Tiemann Landtechnik finden Sie in unserer digitalen Ausgabe unter: www.digitalmagazin.de



MAN in Sichtweite von John Deere: In Sittensen gibt es sowohl einen Landtechnik- als auch einen Nutzfahrzeuge-Standort von Tiemann.