



Von Rhede-Brual aus betreuen die Mitarbeiter der Hans Wittrock GmbH die sogenannte Ems-Dollart-Region.

# Hans Wittrock GmbH.

## Ideenreichtum, Flexibilität und Servicebereitschaft.

Die Hans Wittrock GmbH, ein inhabergeführter Familienbetrieb, hat ihren Sitz im emsländischen Rhede-Brual und betreut als CLAAS Vertriebspartner die sogenannte Ems Dollart Region. Auf deutscher Seite umfasst dieses Gebiet das nördliche Emsland, den südlichen Landkreis Aurich sowie die Stadt Emden und auf holländischer Seite die Regionen Delfzijl und Oost-Groningen. Insgesamt verkauft die Hans Wittrock GmbH bis zu 40 CLAAS Traktoren pro Jahr, wobei der Schwerpunkt in der Klasse von 150 bis 200 PS liegt.

„Ideenreichtum, Flexibilität und verlässliche Servicebereitschaft“ – so beschreibt Geschäftsführer Bernd Wittrock die Philosophie und zugleich die besonderen Stärken seines 80 Mitarbeiter zählenden Unternehmens. Ideenreichtum beweist Wittrock z. B. mit einem neuartigen Ausbildungskonzept, mit dem er gut ausgebildete Fachkräfte an seinen Betrieb bindet. So haben alle Auszubildenden die Möglichkeit, gleich zwei oder sogar drei Ausbildungen hintereinander zu absolvieren, wobei während der zweiten und dritten Ausbildung der Gesellenlohn bezahlt wird.



Verkaufsberater Stephan Korte:  
„Die Vorteile der CLAAS Traktoren kommen bei den Kunden gut an.“

Ziel dieses, zumindest in der Region, einzigartigen Ausbildungskonzepts ist es, den viel diskutierten Fachkräftemangel für das Unternehmen Wittrock gar nicht erst entstehen zu lassen und auch langfristig von einer hohen Qualifikation der Mitarbeiter zu profitieren. Das kommt natürlich auch den Wittrock-Kunden zugute.

Ideenreichtum kommt außerdem in der Wittrock-eigenen Maschinenbauabteilung zum Tragen: Mit diesem zusätzli-



Bernd Wittrock: „Dass wir mit CLAAS ein so breites Angebot haben, ist schon einmalig.“

chen Standbein neben dem Landmaschinenhandel und -service ist Wittrock zum einen Zulieferer für Landmaschinenhersteller, zum anderen produziert er eigene Landtechnikideen, die auch unter eigenem Namen vertrieben werden. Weit bekannt sind z. B. Wittrocks transportable Güllepump- und Abscheidestationen, welche die Güllelogistik schneller machen. Das neueste Produkt ist ein Injektionssystem für die Gülleausbringung, das mit fiberglasstabgeführten, dreidimensional beweglichen Injektorzinken zur direkten Einarbeitung ausgerüstet ist.

„Ideenreichtum, aber auch Flexibilität, sind außerdem wichtig, damit wir unseren Kunden optimal passende Angebote machen können“, so Bernd Wittrock. Und da sieht er sich auch mit den CLAAS Traktoren und Erntemaschinen in einer guten Position. „Bei den CLAAS Traktoren profitieren unsere Kunden davon, dass wir für viele Typen wahlweise die CEBIS oder die CIS Ausstattung anbieten können. Das kommt sehr gut an.“

Die CIS Version ist ideal für alle Kunden, die Wert darauf legen, die Hydrauliksteuergeräte über Hebel zu bedienen. Und gleichzeitig können wir dem, der die Steuergeräte mit den Fingerspitzen bedienen will, die CEBIS Versionen anbieten. Dass wir mit CLAAS ein so breites Angebot haben, ist schon einmalig.“

Doch nicht nur dieses breite Angebot, sondern auch die anderen Vorteile der CLAAS Traktoren kommen bei den Kunden gut an. Dazu der Wittrock-Verkaufsberater Stephan Korte: „Die hohen Zug- und Hubkräfte, die hydraulischen Leistungen, die gute Ergonomie und das schlüssige Bedienkonzept sind ebenfalls entscheidende Faktoren für unsere Kunden. Ein ganz wichtiger Punkt ist auch die Kabinenfederung. Die Kunden bestätigen uns immer wieder, dass dieser hohe Fahrkomfort ein enormer Fortschritt ist.“

Was die Servicebereitschaft angeht, genießt die Hans Wittrock GmbH ebenfalls einen hervorragenden Ruf. „Bei Wittrock wird einem geholfen – egal wer kommt und was kommt, man findet immer eine Lösung, um das Problem zu bewältigen. Dieser Service wird 24 Stunden und über sieben Tage pro Woche geboten und ist bei unseren Kunden ebenfalls ein entscheidendes Kriterium für den Kauf einer CLAAS Maschine“, berichtet Wittrocks stellvertretender Geschäftsführer Jens Moormann-Schmitz.



Stellvertretender Geschäftsführer Moormann-Schmitz: „Der Service ist ein entscheidendes Kriterium für den Kauf eines CLAAS.“

Hinzu kommt die Servicequalität: „Bei uns führen die besten Mechaniker die Inspektionen durch, so dass wir eine Inspektion auf sehr hohem Niveau anbieten. Häufig sind Landwirt oder Fahrer während der Inspektion mit dabei. Dann können unsere Mechaniker noch einmal die optimale Handhabung des Schleppers und Tipps und Tricks vermitteln, so dass der Kunde nach der Inspektion mit einem sehr guten Gefühl auf seinen Hof zurückkehrt“, so Jens Moormann-Schmitz.

Für Kunden, die nicht nach Rhede-Brual kommen wollen oder können, stehen insgesamt 14 Servicefahrzeuge bereit, um direkt auf den Betrieben und rund um die Uhr einen perfekten Service leisten zu können. Dass Bernd Wittrock mit dieser Philosophie von „Ideenreichtum, Flexibilität und verlässlicher Servicebereitschaft“ richtig liegt, beweisen nicht nur die mittlerweile annähernd 400 CLAAS Traktoren in der Emsdollartregion, sondern auch die Zufriedenheit der Kunden.

„Wir sind zufrieden.“

Der Wittrock-Kunde Johann Schulte bewirtschaftet im ca. 35 km von Rhede-Brual entfernten Westoverleding einen 55 ha großen Milchviehbetrieb mit 85 Kühen und 115 Stück Jungvieh. Sämtliche Maschinen nutzt er in einer Gemeinschaft mit seinem Bruder Ludwig Schulte, der einen 60-ha-Milchviehbetrieb besitzt.



Landwirt Schulte und sein Bruder Ludwig haben ihren Traktorenpark nach und nach auf CLAAS umgestellt.

Seit 2008 haben die Brüder Schulte ihren Traktorenpark nach und nach auf CLAAS umgestellt, so dass sie jetzt insgesamt drei saatengrüne Traktoren von Wittrock einsetzen. Es begann 2008 mit einem ARES 617, vor zwei Jahren kam dann ein ARION 410 hinzu und im Jahr 2011 ein ARION 640. Wenn ein Berufskollege heute fragt, ob Johann Schulte seine CLAAS Schlepper weiterempfehlen könne, so sagt er eindeutig ja und betont: „Wir sind sehr zufrieden.“



Der jüngste CLAAS Traktor ist ein ARION 640.

Ein ganz großes Lob spendet Schulte vor allem auch dem Service: „Echt super! Wir hatten letztes mal ein kleines Problem und da kamen die von Wittrock sofort zu uns raus.“

## MAXI CARE®

Fest kalkulierbare Kosten mit MAXI CARE.

Mit seinem jüngsten CLAAS Traktor hat Landwirt Ralf Wacker erstmalig auch MAXI CARE abgeschlossen, eine um zwei Jahre verlängerte Gewährleistung. Mit MAXI CARE sind bei einem Gewährleistungsfall die Kosten für alle benötigten ORIGINAL CLAAS Teile sowie Arbeiten, die vom Vertriebspartner durchgeführt werden, abgedeckt, mit Ausnahme der Inspektionsarbeiten.

„Das neue MAXI CARE Angebot von CLAAS war sehr attraktiv, deshalb habe ich mich erstmals dafür entschieden“, meint Ralf Wacker. Als entscheidenden Vorteil sieht er die feste Kalkulierbarkeit und Überschaubarkeit seiner Kosten. „Ich habe den Fall bisher zwar noch nicht gehabt, aber sollte es zu Defekten kommen, so werden die Kosten von CLAAS übernommen.“ Dass er sich damit



Bei Freddy Ter Bogt sind zwei CLAAS Traktoren im Einsatz.

„Die Maschinen funktionieren.“

„Der Service ist für uns das allerwichtigste“, meinen auch Freddy Ter Bogt und seine Frau Hielkje, die in Völlen einen 150-ha-Milchviehbetrieb mit ca. 240 Kühen und Nachzucht bewirtschaften. Die Ter Bogts waren lange Jahre in Neuseeland als Landwirte tätig, bevor sie Ende des Jahres 2010 auf ihren neuen Betrieb in Völlen wechselten. Die Traktoren müssen hier richtig ran. Ein ARION 430, der vor ca. einem Jahr gebraucht gekauft wurde, hat seither ca. 1.200 Stunden gearbeitet. Seit wenigen Wochen ist außerdem ein ARION 640 neu auf dem Betrieb. Er löst einen ARION 510 ab, der seit Winter 2010/2011 rund 1.300 Stunden auf dem Betrieb gearbeitet hatte. Die dritte Maschine des Betriebs ist ein Teleskoplader SCORPION 6030 CP.

„Damit wir unsere Arbeit im Stall und bei der Futterbergung effizient erledigen können, müssen die Maschinen funktionieren und da sind wir mit CLAAS und Wittrock sehr zufrieden“, lautet auch das Fazit von Freddy Ter Bogt.

„Wieder einen CLAAS bei Wittrock kaufen.“

Ralf Wacker bewirtschaftet in der Ortschaft Dersum zusammen mit seinem Vater, zwei festen Angestellten und zwei Aushilfskräften einen Hähnchenmastbetrieb mit 350 ha Ackerbau und einem Schwerpunkt im Industriekartoffelanbau. Seit kurzem gehört außerdem eine 500-kW-Biogasanlage zum Betrieb. Bei Ralf Wacker kommen gleich drei CLAAS Traktoren zum Einsatz.

2004 war mit einem ARES 816 der erste CLAAS Traktor angeschafft worden. 2009 kam dann der erste ARION 640 und 2011 der zweite ARION 640. Jeder Schlepper kommt hier auf ca. 1.000 Stunden/Jahr. „Das Preis-Leistungsverhältnis bei CLAAS ist sehr gut“, deshalb wird auch Ralf Wacker, wenn erneut eine Schlepperinvestition ansteht, wieder einen CLAAS bei Wittrock kaufen.



Ralf Wacker: „Das Preis-Leistungsverhältnis bei CLAAS ist sehr gut.“

verpflichtet, auch die Inspektionen in der Wittrock-Werkstatt durchführen zu lassen, findet Landwirt Wacker nicht weiter schlimm: „Wir sind ohnehin so strukturiert, dass wir an den Fahrzeugen nichts mehr selber machen. Deshalb ist es für mich eine Selbstverständlichkeit, dass die Wittrock-Werkstatt die Inspektionen durchführt.“

### CLAAS MAXI CARE® im Überblick.

Im Nutzfahrzeug- und Automobilsektor ist die Gewährleistungsverlängerung in Verbindung mit Wartungsvereinbarungen seit vielen Jahren übliche Praxis. Auch von Landtechnik-Kunden werden diese Zusatzpakete immer häufiger genutzt. MAXI CARE® bietet von Anfang an ein Sorglos-Paket. Ob für Traktoren, Mähdrescher, Feldhäcksler oder Teleskoplader: MAXI CARE® schützt vor ungeplanten Kosten und garantiert die Einsatzsicherheit durch professionelle Wartung zum richtigen Zeitpunkt.

MAXI CARE® Verträge können im Rahmen der vertraglichen Grundlagen an die jährlichen Betriebsstunden sowie die gewünschte Vertragsdauer angepasst werden. Der Service im Rahmen des MAXI CARE® Vertrages punktet für den Kunden auch durch den sicheren Werterhalt der Maschine, denn alle Arbeiten im Rahmen Ihres Leistungspaketes werden von den Fachleuten mit hochwertigen Original-Teilen ausgeführt.

