



Bei dem Rundgang zeigte Geschäftsführer Ulf Kopplin seine 5.000 Quadratmeter große Halle. Dort fand anschließend die Vollversammlung der IHK zu Kiel statt.



Fotos: IHK

Mit Spitzenservice auf Wachstumskurs

DoKo setzt auf Fachkräfte ◀ „Wir versorgen die Landwirte mit allen technischen Equipment, das sie brauchen“, mit diesem Satz fasste Ulf Kopplin sein Unternehmen knapp zusammen. Beim Rundgang anlässlich der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Kiel wurde schnell klar, dass viel mehr dahinter steckt.

Neben dem 30.000 Quadratmeter großen Gelände in Schönberg gehören auch Standorte in Lensahn und Lanken zu W. Doormann+Kopplin Agrartechnologien (DoKo). Von dort aus kümmern sich die Mitarbeiter um gut zwei Drittel von Schleswig-Holstein. „Klar geht es bei uns in erster Linie um den Verkauf von Landmaschinen. Aber darin sind wir nur so gut, weil wir zusätzlich einen exzellenten Service anbieten“, erklärt Kopplin. „Wenn in der Ernte ein Traktor ausfällt, dann können wir unseren Kunden nicht sagen, dass er nun drei Monate auf das Ersatzteil warten muss. Wir müssen dann blitzschnell reagieren.“ In Schönberg lagern deshalb Ersatzteile im Wert von rund 2,3 Millionen Euro. Sollte etwas trotzdem im Lager fehlen, wird sofort gehandelt. Dafür gibt es bei DoKo sogar einen eigenen Beruf: Ersatzteilchef. Er sorgt dafür, dass fehlende Teile schnellstmöglich vor Ort sind und die Werkstatt die Reparatur starten kann. Dabei wiegt er genau ab, welche Kosten der Stillstand der Maschine bedeutet und welche die Lieferung des Ersatzteils verursacht. „In der Erntezeit ist eine defekte Maschine besonders prekär. Deshalb werden teilweise Taxis aus dem Ersatzteillager in Frankreich losgeschickt, um die Teile schnellstens zu uns zu bringen. Eine Overnight-Lieferung kann manchmal einfach zu langsam sein“, erzählt Kopplin.

Diversifizierung ◀ Auch in der Werkstatt arbeiten bei DoKo Fachkräfte. „Wenn ich könnte, würde ich Stand heute direkt fünf weitere Leute dort einstellen“, berichtete Ulf Kopplin. Dass der Fachkräftemarkt hart umkämpft ist, merkt das schleswig-holsteinische Unternehmen deutlich. „Deswegen setzen wir verstärkt auf die Ausbildung von eigenen Nachwuchskräften.

Aktuell haben wir in Schönberg 20 Monteure und 13 Auszubildende“, so der 51-jährige Geschäftsführer. Auch über die Ausbildung hinaus versucht DoKo, seinen Mitarbeitern ein optimales Arbeitsumfeld zu schaffen. „Mitarbeiter im Winter stempeln gehen lassen, geht gar nicht mehr. Sobald man solche Experten kündigt, haben die einen neuen Job“, erklärt Kopplin. Zudem gibt es zwei Werkstatthallen. Nur in einer werden laute Arbeiten durchgeführt. In der zweiten Halle können die Monteure auf 1.600 Quadratmeter so ohne Lärmbelastung arbeiten.

Eine zweite Säule des Erfolgs ist die Diversifizierung. Früh begann das Unternehmen zu erkennen, dass allein der Verkauf von Landmaschinen nicht ausreichend ist. So baute sich nach und nach der Service rund um die Werkstatt auf. „Natürlich machen wir damit nicht den Umsatz wie mit dem Verkauf. Aber es trägt erheblich zur Kundenbindung bei“, erklärt Kopplin. Mittlerweile wächst der Werkstattbereich immer weiter. Aktuell im Bereich Rasenmäher. Viele Gemeinden und Kommunen sind mit ihren Geräten Kunden bei DoKo. Und auch eine Tankstelle und der großzügiger Shop gehören zum Unternehmensportfolio. „Durch den Verkauf von Gartengeräten haben wir jetzt neben Landwirten auch Kunden auf dem Privatbereich“, schmunzelt Kopplin. Im Shop wie auch im restlichen Unternehmen setzen die Schönberger auf höchste Qualität. Ihre Kunden danken ihnen das mit langjähriger Treue. ◀

Autorin: Kathrin Ivens
IHK-Redaktion
ivens@kiel.ihk.de