

Neuer Kooperationspartner Rep.Guide



Daniel Schmerbauch (l.) und Helge Morgenstern (r.) sind Leiter des FRI:X Innovation Labs.

Die Fricke Gruppe setzt schon immer auf Innovationen. Diesen Ansatz verfolgte man auch im Juni 2019 mit der Gründung des FRI:X Innovation Lab in Hamburg. Ein eingespieltes Team aus Digital- und Gründungsexperten haben hier die Aufgabe übernommen, neue Geschäftspotenziale zu entwickeln. Das erste Projekt von FRI:X ist seit Gründung der Aufbau der Multimarken-Plattform Rep.Guide. Denn, was in der PKW- und Nutzfahrzeugbranche seit vielen Jahren Standard ist, fehlte bis heute in der Landtechnik vollständig: Eine unabhängige Multimarken-Plattform zur effizienten Recherche technischer Daten. „Mit Rep.Guide verwirklicht das FRI:X Innovation Lab als Teil der Fricke Gruppe dieses ambitionierte Projekt“, erklärt Helge Morgenstern, einer der beiden Leiter des FRI:X Innovation Labs.

Laut einer Umfrage verschwenden Landtechnik-Werkstätten aktuell bis zu 30 Prozent ihrer Arbeitszeit mit der Suche nach technischen Daten. Mit Rep.Guide können diese Daten künftig innerhalb von Sekunden abgerufen werden. „So können Werkstätten nicht nur ihre Effizienz steigern, sondern auch mehr Aufträge in der gleichen Zeit bearbeiten. Hinzu kommt, dass die Reparatur von Fremdfabrikaten mit den durch Rep.Guide zur Verfügung gestellten technischen Daten deutlich einfacher wird. Damit erschließen sich Landtechnik-Werkstätten in Zukunft zusätzlich neue Zielgruppen“, sagt Daniel Schmerbauch, der zweite Leiter des Innovation Labs.

Rep.Guide liegt dabei eine äußerst komplexe Daten- und Informationsstruktur zu Grunde. Die große Herausforderung ist es, Inhalte tausender Maschinenfabrikate und -Modelle zuverlässig, übersichtlich und vor allem technisch sowie inhaltlich fehlerfrei aufzubereiten. „Das ist wohl auch einer der Gründe, wieso eine Multimarken-Datenbank in der Landtechnik bisher noch nicht verwirklicht wurde. Der Aufbau dieser Datenbank wird auch in Zukunft noch sehr viel Zeit in Anspruch nehmen“, erklärt Helge Morgenstern.

Im November 2019 stellte das fünfköpfige Rep.Guide-Team auf der Agritechnica eine erste Version mit Informationen zu bis dahin nur 100 Traktoren eines Herstellers live vor Kunden und Experten aus der Branche vor. Das Feedback war durchweg positiv und eine große Bestätigung für die weitere Umsetzung dieses anspruchsvollen Projektes. „Rep.Guide ist vollständig auf den Mehrwert und die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Wir glauben, dass wir nur zusammen mit unseren Kunden die idealen Lösungen der Zukunft entwickeln können. Durch die Kooperationspartnerschaft mit dem Landbautechnik Bundesverband können wir das gebündelte Branchenfeedback einbinden. Daraus werden unvergleichliche Synergieeffekte und ganz sicher fortschrittliche Produktideen entstehen“, führt Daniel Schmerbauch weiter aus.

Heute umfasst das Rep.Guide-Team 23 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Datenbank kann bereits auf Informatio-

nen zu über 3.200 Landmaschinen von mehr als zehn Herstellern zurückgreifen. Zu Beginn konnten lediglich allgemeine technische Daten, Anzugswerte und Füllmengen abgerufen werden. Heute findet man in der Datenbank zu den Fahrzeugen zusätzlich ausführliche Wartungspläne und die passenden Ersatzteile.

Die Nutzung der Multimarken-Datenbank ist für Landtechnik-Werkstätten denkbar einfach. Lediglich ein Internetzugang und ein Computer oder mobiles Endgerät sind erforderlich. Als Werkstatt oder Händler kann man sich in wenigen Minuten auf www.repguide.de für die Nutzung registrieren. Bevor eine einjährige Vertragslaufzeit vereinbart wird, kann ein kostenloser Testmonat genutzt werden.

Für die Zukunft steht die kontinuierliche Weiterentwicklung von Rep.Guide im Fokus. Neben dem weiteren Ausbau der Inhalte zu bereits in der Datenbank vorhandenen Landmaschinen, wird sie um Daten zu weiteren Maschinen und Herstellern sukzessive erweitert. Aktuell wird Rep.Guide lediglich im deutschsprachigen Raum angeboten. Eine weitere Internationalisierung wird bereits angestrebt. Durch geplante Kooperationen mit Maschinenherstellern, aber auch Anbietern von Warenwirtschaftssystemen und Diagnosegeräten, wird Rep.Guide auch bei der Vernetzung in der digitalen Werkstatt eine zentrale Rolle einnehmen.

Auch in weiteren Bereichen, wie Baumaschinen, Garten-, Forst und Kommunaltechnik sowie Flurförderzeugen, besteht eine hohe Nachfrage nach Informationen. Bei Rep.Guide gibt es bereits erste Pläne die Multimarken-Datenbank über Traktoren und Landmaschinen hinaus auch auf diese Bereiche auszuweiten.

„Wir freuen uns, dass wir mit Rep.Guide einen so innovativen neuen Partner gewonnen haben“, sagt Dr. Michael Oelck, Hauptgeschäftsführer des LandBauTechnik-Bundesverbands, „Die Multimarken-Datenbank Rep.Guide ist eine Lösung für die gesamte Branche. Hier kann Rep.Guide die Landtechnik-Werkstätten auf ihrem Weg in die digitale Zukunft maßgeblich unterstützen und begleiten.“

Das sieht auch Helge Morgenstern so: „Mit Rep.Guide möchten wir der Branche helfen, einen weiteren Schritt in die digitalisierte Zukunft zu gehen. Unser Ziel liegt ganz klar darin, den Alltag der Werkstätten und Händler zu erleichtern. Durch den effizienten Einsatz digitaler Tools helfen wir, dass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.“

Bundestagung „Tag der LandBauTechnik“ erneut verschoben

Der „Tag der LandBauTechnik“ ist eigentlich ein fester Bestandteil im verbandlichen Kalender und immer ein besonderes Highlight. In diesem Jahr sollte dieser bei der Firma Grimme in Damme stattfinden, wo den Teilnehmern neben einem umfangreichen Rahmenprogramm auch ein Blick hinter die Kulissen des Unternehmens gewährt worden wäre. Die Corona-Krise machte bereits im März und auch im November einen Strich durch die Planung. Und auch der Kongress 2021 wird nicht, wie es gute Tradition ist, in den letzten März-Wochen stattfinden.

Ein neues Datum wird es laut Präsident Ulf Kopplin erst geben, wenn Planungssicherheit besteht. „Momentan ist es das Wichtigste, dass wir alle gesund bleiben und unsere Unternehmen weiter arbeiten können“, sagt Ulf Kopplin, „ich bin aber zuversichtlich, dass es bald wieder eine Zeit geben wird, in der wir uns in großer Runde treffen und in gewohnter Manier bei Speis



Präsident Ulf Kopplin

und Trank austauschen können. Jetzt ist diese Zeit aber nicht gegeben!“

Gemeinsam mit dem Präsidium und der Geschäftsstelle in Essen habe er

diese harte Entscheidung getroffen. „Ich hätte es mir durchaus anders gewünscht, und vielleicht bietet ein schnell greifender Impfstoff ja die Möglichkeit, dass wir unsere Bundestagung doch ehr einberufen können als gedacht, bisher ist die Lage aber leider eine andere“, so Kopplin. Doch auch, wenn man sich aktuell nicht persönlich treffen kann, merke er umso mehr, wie wichtig der Verband ist.

„Dieses Gefühl der Zusammengehörigkeit wird durch die Verbandsarbeit – auch wenn dieses vorwiegend digital stattfindet – besonders unterstrichen.“ Die Geschäftsstelle in Essen hat bereits neue Formate des Austausches ermöglicht und arbeitet auch für das kommende Jahr an weiteren Konzepten. „Nun gilt für uns alle, gemeinsam durchhalten, füreinander da sein und sich auf das freuen, was kommen wird, wenn sich die Lage normalisiert!“, so Kopplin. ■

Zufriedenheitsumfrage Landtechnik

Als der LandBauTechnik-Bundesverband im Februar 2020 unter großem Zeitdruck auf Vorstandswunsch die neue „Zufriedenheitsumfrage Landtechnik“ – damit sind alle angehängten und angebaute Geräte sowie Selbstfahrer außer Traktoren gemeint – startete, hat er in seinen kühnsten Träumen nicht mit einem derart breiten Echo gerechnet. 130 Teilnehmer mit fast 600 Bewertungen – ein guter Start! Ganz bewusst war es eine abgepeckte Version der Traktorenumfrage, konzentriert auf fünfzehn Kernpunkte und nach dem bekannten Schema zu bewerten. Die Kernergebnisse hatte das Präsidium anlässlich seiner „1. Digitalen Pressekonferenz“ im August 2020 vorgestellt, alle Teilnehmer und die Fabrikate mit ausreichender Antwortenzahl bekamen ihre jeweiligen Ergebnisse unmittelbar im Anschluss zugesandt. Die AGRARTECHNIK berichtete.

Ende September 2020 entschied der Bundesvorstand über den weiteren Umgang mit diesem neuen Instrument. Einhellig war man der Meinung, mit dem „DSI Landtechnik“ genannten ein neues Arbeitsmittel zum Umgang mit Herstellern kreierte zu haben, auf das die Branche gewartet hatte. Entsprechend entschied der Vorstand zum weiteren Umgang: Die „Zufriedenheitsumfrage Landtechnik“ wird jährlich in Zeitfenster Januar/Februar wiederholt, seine Ergebnisse anlässlich der

Bundestagung Tag der LBT unmittelbar im Anschluss vorgestellt. Dies wird der Bundesverband den Fabrikaten jeweils Anfang Dezember ankündigen und gemeinsam Schritte anbieten, wie man die Vertriebspartner eines jeden Fabrikats bei möglichst hohen Wirkungsgraden erreichen kann. Gegenüber dem ersten Umfragedurchgang wird es 2021 kleinere Anpassungen der Fragestellungen geben, so werden bspw. die Themen Produktpalette und Produktqualität getrennt. Daneben wird es eine Reihe redaktioneller Anpassungen geben. Nichts ändern wird sich an der Fabrikatsauswahl: Jeder Fachbetrieb benennt die ihm wichtigsten Fabrikate und bewerte

sie, jedoch keine Dachmarken. Unter den Fabrikaten dürfen weiterhin auch „global player“ sein, es muss jedoch dringend darauf geachtet werden, dass nur Aspekte bewertet werden, die nichts mit einem eventuellen Traktorenvertrieb zu tun haben.

Ziel ist, und das ist dem Vorstand wichtig zu betonen: Es geht nicht um eine Beauty-Parade „Wer steht oben, wer unten?“ Es geht um eine ehrliche Bewertung mit dem Ziel, Problembereiche zu identifizieren, um sie bilateral abstellen zu können. Der DSI ist kein Marketinginstrument. Die nächste Umfrage startet Ende Januar 2021. ■

SPARTARIF FÜR LBT-MITGLIEDER

Die Ampere AG, die mit ihren mehr als 45.000 Gewerbekunden die deutschlandweit größte Einkaufsgemeinschaft bildet, hat am Energiemarkt durch die große Nachfragemenge jüngst sehr günstige Energiepreise erzielen können.

Für Gewerbestrom konnten 4,504 ct/kWh bei einem Grundpreis von nur 35 Euro pro Jahr verhandelt werden. Sensationell ist das Ergebnis auch im Gas: hier zahlen Kunden nur noch 1,455 ct/kWh bei einem Grundpreis von 30 Euro pro Jahr. Das sind Tiefststände, die zuletzt vor mehr als vier Jahren erreicht wurden. Mit einer Gesamtlaufzeit bis 2022 ergeben sich daraus attraktive Konditionen für LBT-Mitglieder.

Ampere bietet als Kooperationspartner des LandBauTechnik-Bundesverbands an, aktuelle Energierechnung auf Einsparpotenziale prüfen und so den Energiebezug dauerhaft zu optimieren. Zwei Mitglieder können sich daher gerne mit dem Hinweis „LBT-Vorteil“ an Ampere wenden unter: Tel. 030 / 28 39 33 800 oder E-Mail energie@ampere.de

Motorgeräte-Händlerkongress 2021 ausgesetzt – Zieltermin: Spätsommer 2021

Der „Motorgeräte-Händlerkongress“ der Bundes-Fachgruppe Motorgeräte (BuFa-MOT) findet in der Regel im Februar eines Jahres in Zusammenarbeit mit einem exklusiven Partner statt. Zielgruppe sind Inhaber und Geschäftsführer von Motorgeräte-Fachbetrieben, ihre Partner und Nachfolger aus dem deutschsprachigen Raum. Das Programm verbindet charmant Fachliches und Marktthemen mit unvergesslichen Eventelementen. Tagungsökonomisch sind hier die Jahreshauptver-

sammlungen der BuFa-MOT eingebaut und die des QMG e.V. vorweggeschaltet. Insbesondere der „Eventteil“ zum Ende des Kongresses ist immer ein unvergessliches Ereignis. Für den 18. bis 20. Februar 2021 war der Motorgeräte-Händlerkongress mit und bei Echo Deutschland GmbH in Metzingen vorgesehen.

Nun sind BuFa-MOT und die Firma Echo Deutschland GmbH übereingekommen, die Veranstaltung, die ja sehr von der Präsenz der Teilnehmer lebt, Pandemie-

bedingt im Februar 2021 terminlich auszusetzen und auf Spätsommer 2021 zu verschieben – so das dann möglich wird. Damit folgt die BuFa-MOT dem Beispiel des LandBauTechnik-Bundesverbands, der ebenso wie QMF e.V. kürzlich alle größeren Präsenzveranstaltungen bis einschließlich Juni 2021 abgesagt hat. Beide Seiten bedauern diesen Schritt sehr, aber ein Festhalten an der Ausgangsplanung ist unrealistisch und passt nicht in die aktuelle Landschaft. ■

Der geplante Kongress bei Echo wird nun auf den Sommer 2021 verlegt.



Vorstand BuFa-MOT: Wichtige Weichenstellungen für 2021



Auf seiner letzten Vorstandssitzung Mitte November 2020 entschied sich der Vorstand nicht nur tränenden Herzens für die Verschiebung des Motorgeräte-Händlerkongresses, sondern legte auch das Fundament für die weitere Verbandsarbeit 2021. Die BuFa-MOT hat in den vergangenen zwei Jahren ihrer Neuaufstellung deutlich an Kontur gewonnen, sie kommt jedoch immer schnell an ihre Grenzen und muss daher ihr Beitragswesen angehen, das aktuell noch immer das anlässlich der Fachgruppengründung festgelegte ist, damals noch in DM – sicher auch ein Rekord... Daneben bleibt die Neumitglieder-Akquise wesentliche Aufgabe, hier hat sie sich mit überzeugendem Infomaterial ausgestattet, der das gesamte Leistungsportfolio vor-

stellt. Dazu gehört auch die Darstellung im Jahresbericht der Verbandsorganisation LandBauTechnik, zu der sie ja als Fachgruppe gehört; dieser erscheint Anfang Januar 2021.

Ein Leitfaden zum Umgang mit Akkugeräten und Akkus ist in Vorbereitung, er soll noch im Dezember 2020 erscheinen. Eine der nächsten Infos betrifft das Thema UVV: Hier geht es weniger um Auflagen, die man als Unternehmer einhalten muss, sondern vielmehr darum, mit UVV-Themen Kunden zu binden; dazu übernimmt die BuFa-MOT den Kundenflyer ihrer Landes-Fachgruppe in BaWü mit Plaketten und „Allround“-Inspektions-Checklisten. Ebenfalls in Kürze rollt das neue all-in-one-Versicherungspaket aus, das die zumeist aus anderen Branchen adaptierten und ganz oft unpassenden Komplettpakete in den Fachbetrieben ablösen kann, die richtig

und Branchengerecht abgesichert sein wollen.

Ab Januar 2021 plant die BuFa-MOT auch ein ganz neues Kommunikations- und Informationsformat – die Mitglieder werden begeistert sein, so hofft der Vorstand. Dann startet auch das neue Versorgungswerk LandBauTechnik, an dem auch alle Mitglieder der BuFa-MOT teilhaben können. Hier geht es um ein Mitarbeiterbindungsinstrument, das die Unternehmen kaum etwas kostet, das man aber auch auf das eigene Unternehmen umbranden kann: Meier/Müller/Schulz-Versorgungswerk.

Die Zufriedenheitsumfrage läuft noch bis Ende 2020, zur Ergebnispräsentation (der Kongress entfällt ja nun) berät der Vorstand gesondert. Das Bildungsthema ist in der BuFa-MOT schon immer Schwerpunkt gewesen, 2021 wird mit EDV-unterstützter Organisationsoptimierung ein neuer hinzu kommen. ■

Feldtag der Meisterschule von Kirchheim/Teck

Die Max Eyth Schule veranstaltete mit dem diesjährigen Meisterkurs wieder ihren Feldtag.

Im Vordergrund stand dieses Jahr wieder die Bodenbearbeitung. Dafür stellte die Firma Schmidt aus Gerstetten-Bissingen einen Kuhn Varimaster 5-Schar Vollerpflug, sowie die BayWa aus Langenau einen Valtra Schlepper T 234 zur Verfügung. Dabei wurde den Meisterschülern in Kleinstgruppen und unter Wahrung der notwendigen Sicherheitsabstände der Ersteinsatz des Pfluges sowie alle wichtigen Einstellarbeiten nähergebracht. Im praktischen Einsatz wurde dabei der Pflug richtig eingestellt, sowie mögliche Fehleinstellungen gezeigt und erörtert. Neben dem Pflug kamen weitere Bodenbearbeitungsgeräte zum Einsatz. Die Firma Horsch stellte dazu einen vierbalkigen Terano FM Grubber zur Verfügung. Dabei konnten die Schüler sehen, wie wichtig eine gute Einstellung der Maschine ist, um ein hervorragendes Ergebnis zu erreichen.

Die Firma Landtechnik Länge aus Laihingen rundete die Bodenbearbeitung noch mit einer vier Meter Scheibenegge Joker von Horsch und einem Fendt Vario



Den Meisterschülern wurde der Einsatz einiger Bodenbearbeitungsgeräte sowie die dazugehörigen Einstellarbeiten nähergebracht.

930 ab. Diese Maschine konnten die Teilnehmer einstellen und ebenso einsetzen.

Abgerundet wurde das Thema noch mit einer aufgesattelten pneumatischen Sämaschine von Horsch. Eine Express KR mit einer Arbeitsbreite von drei Meter wurde dafür eingesetzt. Neben der Technik wurde dabei auch die Maschine für

den Ersteinsatz abgedreht und eingestellt. Sämtliche Schlepper dafür stellte die BayWa Langenau zur Verfügung. Besonderen Dank gilt der Firma Horsch, die neben ihren Maschinen auch die beiden Servicetechniker Tobias Walliser und Jens Muschler für diesen Tag mit ihrem Fachwissen zur Verfügung stellten. ■

Innungsworkshop 2025

Am 13. Oktober fand sechs Monate später als geplant in Hohenstein im Brauereigasthof Lamm der Innungsworkshop der vier württembergischen Landmaschinenmechaniker Innungen statt. Die Obermeister, deren Stellvertreter und weitere Delegierten der Landmaschinenmechaniker Innungen Oberschwaben, Reutlingen, Ulm und Heilbronn-Stuttgart diskutierten über die zukünftige Aufstellung und Ausrichtung der Innungen. Nach den begrüßenden Worten von Landesinnungsmeister Kurt Neuscheler begann die Diskussion rund um die Fragen der zukünftigen Ausrichtung der Innungen und den Bedarf der Innungsmitglieder.

Hinsichtlich der beruflichen Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechaniker, der Versorgung der Mitglieder mit geschäftlichen und branchenspezifischen Informationen, der betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Beratung, der Seminare bzw. Schulungen und der Interessenvertretung arbeiten die vier Innungen bereits eng zusammen.

In seinem Implusvortrag stellte Helmut Häusler, Geschäftsführer der ILBT Baden, die Entstehungsgeschichte der Innung LandBauTechnik Baden vor. Um die



Aufgaben gut erledigen und die Mitglieder als spezifische Fachorganisation adäquat unterstützen zu können, haben sich die Innungen Nord- und Südbaden zusammengeschlossen. Mit insgesamt 115 Innungsbetrieben ist die ILBT-Baden derzeit gut aufgestellt. Häusler ging weiter darauf ein, dass die Anzahl der Mitglieder eine ganz entscheidende Rolle hinsichtlich der Leistungsfähigkeit einer Innung spielt. Die ILBT-Baden bietet ihren Mitgliedern u. a. im Prüfring z.B. Seilwinden-, Raum- und Pflanzenschutzgeräteprüfstände an. Am Nachmittag ging es in die zweite Diskussi-

onsrunde. Thematisiert wurden unter anderem das abnehmende ehrenamtliche Engagement in den Innungen, der Strukturwandel, das kleiner werdende Netzwerk innerhalb der einzelnen Innungen und die Werbung von neuen Mitgliedern. Diese Bereiche stellen die größten Herausforderungen der Zukunft dar. Wie diese und weitere Aufgaben gemeinsam erledigt werden können und die Zusammenarbeit noch mehr vertieft werden kann, soll in einem weiteren Workshop im kommenden Frühjahr konkretisiert und im Detail ausgearbeitet werden. ■

Landtechnik-Kleinanzeige ab 0 Euro!
Nutzen Sie die beliebte Online-Print-
Kombination für Ihren Verkaufserfolg
in agrartechnik



Atlas 1302E , 6.000 € (MwSt nicht ausweisbar)
Tel. +49 (0) 9948 301 tbqf.de/7126915



GEA side by side ASR: doppel 6 , 17.000 €
(MwSt nicht ausweisbar)
Tel. +49 (0) 9948 301 tbqf.de/7126912



BMF BMF 10T2 2017, HB, EÖV, 19.200 € (MwSt
nicht ausweisbar)
Tel. +49 (0) 174 9835612 tbqf.de/7126883



Fuchs PT 15 5/2016, BAU: PMP, DLB, FM: 15000,
hydr-klb, PL: 6500, SL: 200, TST, PB: ES, VT:
SSH, BF: 710/50R30,5, AB: 15, BFS:[...], 85.500 €
(73.707 € zzgl. 16% MwSt)
Tel. +49 (0) 152 04776780 tbqf.de/7126888

So gelangen Sie zum Inserat:

QF-Nummer in die
technikboerse-Suche
eingeben oder die Adresse
unter dem Inserat aufrufen.
z.B. <http://tbqf.de/1234567>

tbQF-



Die Werkstatt des Kompetenzzentrums für Nutzfahrzeug- und Landmaschinentechnik der Handwerkskammer in Lüneburg hat einen neuen Schulungsmotor von Kubota erhalten.

D. Gröschler GmbH

I.M.A. H.-D. Gröschler GmbH übergibt Motorenspende an Kompetenzzentrum für Nutzfahrzeug- und Landmaschinentechnik

Die Werkstatt des Kompetenzzentrums für Nutzfahrzeug- und Landmaschinentechnik der Handwerkskammer in Lüneburg hat einen neuen Schulungsmotor erhalten. Mit Unterstützung der Firma Kubota Deutschland GmbH, Rodgau überreichte die Firma I.M.A. H.-D. Gröschler, Europas größter Kubota Industriemotorenhändler den lauffertigen Dieselmotor Typ D1503.

Robert Leisenz, stellvertretender Abteilungsleiter des Technologiezentrums lobte die Spende als Zeichen der guten Zusammenarbeit von Industrie und Handwerk im Bereich der Landmaschinentechnik: „Die Maschine dient als Anschauungsobjekt für die praktische Unterweisung und Demonstration in der Lehrlings- und Erwachsenenbildung. Besonders in der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU), die die Lehrlinge im Rahmen ihrer Ausbildung im Kompetenzzentrum durchlaufen, ist der Einsatz moderner Technik wichtig.“

Der D1503 sei besonders gut für diese Schulungszwecke geeignet. „Der gespendete Motor ist eine wertvolle Ergänzung der Ausstattung in der Landmaschinen-Werkstatt und bietet zusätzliche Ausbildungsmöglichkeiten“, sagt Leisenz. Das in Deutschland einzigartige Kompetenzzentrum für Nutzfahrzeug- und Landma-

schinentechnik der Handwerkskammer ist auf die Anforderungen und Bedürfnisse der angehenden Fachkräfte in der Landtechnik abgestimmt. Mit seinen gut 1.500 Quadratmetern Werkstattfläche bietet es viel Raum für die Aus- und Weiterbildung mit modernster digitaler Ausstattung.

Die Firma I.M.A. ist seit über 30 Jahren international als Ansprechpartner für alle Produkte rund um den Industriemotor bekannt. Als Kubota Industriemotorenhändler bietet sie die breite Palette der Kubota Diesel- und Gasmotoren an, setzt aber ebenso auf eigene Produkte wie zum Beispiel die „I.M.A. Power Packs“ (mit Kubota Common-Rail-Technik). Das hausinterne Umbauen von Diesel- auf Gasmotoren sowie Motoren der Firmen Ford und Liebherr vervollständigen das I.M.A. Produktportfolio, das in den verschiedensten Bereichen Verwendung findet, so z.B. in Maschinen und Fahrzeugen der Land- Forst- und Bauwirtschaft, in Sondermaschinen, Blockheizkraftwerken und viele mehr.