



»Am liebsten persönlich!«

Warum unterhält ein Maschinenbauunternehmen weltweit etliche Schauräume für Holzverarbeiter? Der Frage geht dds-Chefredakteur Christian Gahle mit Jürgen Stebegg, Regionalleiter Deutschland der Felder-Group, im Ausstellungszentrum Lohmar nach.



»Im Technikum testen Kunden verschiedene Maschinenkonzepte und finden so die richtige Lösung für ihre individuellen Anforderungen«, so Jürgen Stebegg

LOHMAR LIEGT RUND 20 km südöstlich von Köln. Das Ausstellungszentrum befindet sich nahe der Burg Sülz und ist einer von 14 Schauräumen, die die Felder Group in Deutschland unterhält. Hinzu kommen die drei Handelspartner Miller GmbH, Ballas GmbH und Petschel Maschinen GmbH sowie sieben Verkaufsbüros. Weitere neue Standorte sind für die nächsten ein bis zwei Jahren in Planung.

15 Verkäufer sowie zwölf Service- und Anwendungstechniker hat das österreichische Familienunternehmen in Lohmar. Damit ist der Standort in vielerlei Hinsicht ein typischer Felder-Satellit: seit inzwischen rund 25 Jahren erfolgreich in der Region aktiv, seitdem immer wieder modernisiert und ausgebaut worden. Mit den Kunden aus Handwerk und Industrie kommunizieren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Augenhöhe: Eine holztechnische Vorbildung ist zwar keine Voraussetzung, um hier beraten zu dürfen, dennoch sind natürlich einige Tischler, auch Meister, unter den Angestellten zu finden. Das macht durchaus Sinn: Einige der Maschinen sind voll funktionsfähig aufgestellt und angeschlossen! »Inte-



Wie im Autohaus stehen in jedem Felder-Ausstellungszentrum die Maschinen nach Typen und Marken sortiert



Das Technikum dient an jedem Felder-Standort gleichermaßen als Ausstellung und Schulungszentrum. Hier können spezielle Anforderungen erprobt werden



Wie von der Format4-Tischfräse »Profil 45 Z« sind von jedem Maschinentyp stets mehrere Modellversionen und Ausstattungsvarianten ausgestellt

Fotos: C. Gahle, dds

ressenten können ausprobieren, ob die Maschine ihre individuelle Aufgabe erfüllt«, erläutert Jürgen Stebegg. Als Regionalleiter Deutschland am Hauptsitz in Hall/Tirol entwickelt er auch die Konzepte für alle Ausstellungen in seinem Gebiet. »An unseren Standorten zeigen wir zugleich exemplarisch, wie eine Tischlerei effizient organisiert und aufgebaut werden kann«, erläutert Jürgen Stebegg das Prinzip. Dieses ist an allen Standorten gleich.

Beim Betreten des Ladenlokals, das auf den ersten Blick an ein Autohaus erinnert, trifft der Gast sofort auf das aktuelle Highlight: derzeit die Formatkreissäge »Kappa 550« von der Feldermarke Format4. Ausgestattet ist sie natürlich mit dem »Preventive Contact System (PCS)«. Standortleiter Andreas Merten führt das Schutzsystem ebenso bereitwillig wie routiniert mit einer Knackwurst vor. Kommt diese in die Nähe des rotierenden Sägeblattes, senkt dieses sich automatisch und in Millisekundenschnelle ab.

Zu beiden Seiten des Hauptgangs reihen sich nun die weiteren Maschinen an. Je Typ gibt es immer verschiedene Ausstattungsvarianten. Jede der vier Haus-

marken – Felder, Format4 Hammer, Mayer – bespielt einen eigenen Ausstellungsbereich, der auf die Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen ausgerichtet ist. Für ambitionierte Heimwerker gibt es ebenso eine Fläche und stets professionelle Beratung wie für professionelle Handwerker und Industriekunden. Eine vorherige Anmeldung ist erwünscht, damit auch wirklich der passende, oftmals seit Jahren vertraute Ansprechpartner vor Ort ist und für die Erläuterung aller Fragestellungen genügend Zeit bleibt.

»Kommt einfach vorbei!«

Neuerdings bietet Felder die persönliche Maschinenberatung zusätzlich am Samstag sowie nach telefonischer Vereinbarung sogar außerhalb der Öffnungszeiten an. Spontanbesuche sind natürlich trotzdem während der regulären Öffnungszeiten montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr immer möglich und erwünscht. Von 12 bis 13 Uhr ist Mittagspause – auch darin sind sich alle Felder-Standorte einig. Handwerker nutzen die Verkaufszeiten gerne, um

STECKBRIEF

Schauräume: Felder KG
A-6060 Hall/Tirol
www.felder-group.com/de-de/standorte

Titelthema Ladenbau



Andreas Merten ist Standortleiter in Lohmar. Die Entwicklung vieler Tischlereien begleitet er schon seit über 25 Jahren



Jürgen Stebegg verantwortet von Tirol aus den Gesamtvertrieb der Felder Group. Die Nähe zum Kunden ist ihm besonders wichtig

kurzfristig Verbrauchsmaterial oder Ersatzteile zu beschaffen. Wie im Supermarkt hängen die Produkte – Schläuche, Filter, Sägeblätter usw. – an Selbstbedienungsregalen. Einfach zugreifen und an der großen Bedientheke bezahlen!

Handmaschinen und Werkstattausstattung der Firmen Festool, Mafell, Bessey und weiterer Partner gibt es bei Felder in allen Zentren als Handelsware. Interessenten testen diese selbstverständlich ebenfalls vor Ort hinsichtlich ihrer betrieblichen Anforderungen und Bedürfnisse.

Neu – oder eine gute Gebrauchte?

Ein umfangreicher Gebrauchtmaschinenmarkt in einem Nebenraum rundet das Angebot der Felder-Standorte ab. Hier finden sich auch Maschinen anderer Hersteller. Da gibt es keine Ressentiments. Im Gegenteil: Unter dem Namen World4Machines bietet Felder auch im Web einen eigenen Maschinenmarkt für gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen. Natürlich prüfen Techniker alle Maschinen vorab.

In einem weiteren Nebenraum mit hohen, stapelbefahrbaren Regalen lagern Maschinen. Ein Teil ist hier zur Reparatur oder Wartung. Den weitaus umfangreicheren Platz beanspruchen Neugeräte, die auf ihre Auslieferung an die Handwerker in der Region warten. Jede Woche kommt ein Lkw mit den neuen Maschinen aus dem Werk in Österreich. Größere Anlagen liefert Felder darüber hinaus direkt zum Betrieb des Kunden. Servicetechniker stellen sie auf. »Bei Felder sind dies alles eigene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter«, berichtet Jürgen Stebegg. Selbst die Lkw und ein umfangreicher Fuhrpark für den Kunden- und Außendienst gehören zum Unternehmen.

Schulungs- und Besprechungsräume runden das Angebot jedes Standortes ab. Einzelne Betriebe sowie Innungen und Bildungseinrichtungen nutzen gerne

die modernen Fortbildungsmöglichkeiten, die Felder hier zusammen mit dem Technikum bietet.

Der derzeit modernste Standort heißt Berlin und befindet sich etwas nördlich gelegen in Velten im brandenburgischen Landkreis Oberhavel. Eine 3D-Animation, die für Interessierte online bereitsteht, vermittelt einen Eindruck von der Gestaltung des gesamten Terrains.

Maschinen wie Autos (ver-)kaufen

Nicht nur das Gebäude mit der hellen LED-Beleuchtung, mit großen Glasfronten und mit den vielen Parkplätzen davor erinnert an ein Autohaus, wie es mehrere im Gewerbepark gibt. Auch das Geschäftsmodell ist ähnlich: Felder bietet Finanzierungsmodelle wie beim Autokauf: Leasing, Leihen, Barzahlung. Gebrauchte in Zahlung zu geben ist ebenso möglich. Viel Wert legt Felder auf die Unterstützung der Kunden bei der Beantragung von Fördermitteln. Dies reduziert das Investitionsvolumen mitunter deutlich und kommt daher direkt dem Tischler/Schreiner zugute. Seit einiger Zeit sind in manchen Felder-Prospekten die Verkaufspreise bereits nach Abzug der Fördermittel angegeben. Eben genauso wie man es bei Pkw-Anbietern von der Abwrack- oder E-Mobilitätsprämie kennt.

Steht die Maschine, beginnt der After-Sales-Service. Erfahrene Anwendungstechniker schulen die Teams des Kunden. Als Einstieg oder zur Auffrischung stehen zahlreiche »How-to«-Videotutorials auf der Website bereit. Wenn es schnell gehen muss, bekommen Kunden über eine Hotline Soforthilfe. Und um kein Serviceintervall zu verpassen, können die Maschinendaten via Schnittstelle ausgelesen werden. Die Felder Group bietet den Tischlern/Schreibern eine echte Rundum-Betreuung. In der Holzbranche ist ein solch dichtes Service- und Schauraumnetz derzeit einzigartig. -CG



Das Konzept wird im 3D-Rundgang zum neuen Felder-Standort in Berlin erlebbar