

AGRAR TECHNIK

BAU – FORST – GARTEN

Fest auf zwei Beinen

Reck Agrartechnik auf kontinuierlichem Wachstumskurs

Wussten Sie, dass die Firma Reck aus Betzenweiler 66 Prozent ihres Umsatzes mit Medizintechnik erzielt? Und trotzdem ist das Unternehmen der führende deutsche Anbieter von GÜllerühr- und Silageverteiltechnik. Wir haben uns für Sie umgesehen.

Es ist schon interessant, wie so manch erfolgreiche Firmenidee entstanden ist. So kam beispielsweise im Sommer 1969, als die Mondsprünge von Neil Armstrong über die Bildschirme flackerten, ein befreundeter Landwirt auf den Unternehmer Anton Reck zu und zeternte: „Jetzt laufen die da oben auf dem Mond rum und wir kriegen hier unten noch nicht mal die Gülle aus der Grube.“ Das gab Anton Reck zu denken, und noch im selben Jahr waren die ersten Reck Flüssigmist-Rührwerke im Einsatz. „Bei uns wird heute noch viel getüftelt und geforscht,“ ist sein Resümee aus dieser Geschichte. Und es scheint sich gelohnt zu haben, denn heute ist das schwäbische Unternehmen nach eigener Darstellung deutscher Marktführer in allen drei Produktgruppen, die es für die Landtechnik anbietet: GÜllemixer, Slalomsysteme und Silageverteiler. Allerdings ist das nur eines von zwei Standbeinen. Anton Reck entwickelte in den 70ern auch ein Bewegungstherapiegerät, das nach beharrlicher Weiterentwicklung heute als „Motomed“ weltweit vertrieben wird.

Medizin und Landtechnik

Damit verteilt sich der heutige Umsatz der Firma Reck zu etwa 66 Prozent auf den medizinischen und nur zu 34 Prozent auf den landtechnischen Part. Umsatz und Ertrag sind während der vergangenen 14 Jahre in beiden Geschäftsfeldern nicht rasant, aber sehr stetig gestiegen. Die Wirtschaftskrise und die derzeitige Milchpreissituation gehen aber auch an der Firma Reck nicht spurlos vorbei. So zeigt sich 2009 in der Landtechnik zum ersten mal überhaupt ein Umsatzminus im un-

teren einstelligen Bereich an. Über genauere Daten zu Stückzahlen und Umsatz schweigt sich der Inhaber allerdings bewusst aus.

Die Reck Technik GmbH & Co. KG ist mit ihren 213 Mitarbeitern ein klassisches Mittelstandsunternehmen und mit einem Durchschnittsalter von 34 Jahren ein recht junges noch dazu. Rund 120 Personen sind in der Produktion beschäftigt. Das Unternehmen hat also eine starke Ausrichtung in den Vertrieb und in die Forschung und Entwicklung. Wobei es hier noch eine verstärkte Trennung der beiden eingangs erwähnten Sparten gibt. Intern wird von Reck Agrartechnik und Reck Medizintechnik gesprochen. Eine rechtliche Trennung gibt es aber nicht, denn in der Produktion stellen die einzelnen Arbeitsplätze sowohl das Bewegungstherapiegerät, als auch die landtechnischen Produkte her. „Der einzelne Arbeitsplatz kann innerhalb von nur 15 Minuten von der einen auf die andere Sparte gewechselt



Inhaber Anton Reck mit Elisabeth Falkenstein (li. Foto) leitet gemeinsam mit den drei Geschäftsführern (3.-5.v.l.) Wolfgang Schlegel, Josef Hugger, Josef Ott das Unternehmen. Alle drei haben schon als Auszubildende ihre Karriere bei Reck begonnen. Reinhold Schirmer (1.v.r.) leitet das Marketing und den Vertrieb der Reck Agrartechnik in Deutschland.



Umsatzträger Nummer 1 bei Reck ist das Bewegungstherapiegerät „Motomed“.

werden“, erklärt Joseph Ott, Leiter der Entwicklung und der Produktion.

Schnelligkeit ist Trumpf

Dabei ist man bei Reck auf zwei Stärken besonders stolz. Eine liegt in der großen Variantenvielfalt, die das Unternehmen für seine Produkte anbietet und laufend weiterentwickelt. So werden beispielsweise bei den Güllemixern über 1 000 verschiedene Varianten angeboten. Die zweite Stärke liegt in der Schnelligkeit der Lieferung. Anton Reck hierzu: „90 Prozent der Bestellungen werden innerhalb von drei Tagen ausgeliefert. Das ermöglichen wir über die Serienproduktion von Grundbauteilen, wie Gestänge, Propeller und Einschwenkarme.“ Diese Bauteile werden gelagert, und sobald der Auftrag eingeht, in kurzer Zeit zusammengesetzt und verschickt. Eine klassische Fließbandfertigung gibt es im Betrieb nicht. Auch große Robotermaschinen oder Laser-

schneidgeräte sucht man in den Fertigungshallen vergeblich: „Wir haben darüber nachgedacht, aber bei den vielfältigen Produkten sind unsere Leute einfach schneller“, ist Joseph Ott überzeugt. Reck setzt auf eine hohe Fertigungstiefe. Zugekauft werden lediglich Komponenten wie Getriebe (Comer Industries), Motoren und Gelenkwellen (Walterscheid). Joseph Ott: „Der Vorteil liegt darin, dass wir so viel flexibler auf Schwankungen auf dem Markt reagieren können und weitere Margenträger ausklammern. Wir stellen somit alle drei Monate eine Bestellplanung für Rohstoffe auf. In dem Bereich gab es im vergangenen Jahr eine Verbesserung bei den Zukaufpreisen. Allerdings ist der Kostenfaktor Energie weiter gestiegen.“

Umsatzträger Landwirtschaft

Preislich sieht Reck die eigenen Produkte durchaus im oberen Segment, wobei aber „die Produktqualität, Arbeitsleistung sowie die Größe des Produktsortiments einzigartig sind.“ Hauptumsatzträger sind im Bereich der Landwirtschaft die Güllemixer. Gefolgt von den Grassilageverteilern. An dritter Stelle stehen die Spaltenmischer.

Bei den Güllemixern geht der Marktrend in Richtung Zapfwellenantrieb, da die elektrisch angetriebenen Rührgeräte keine vergleichbare Rührleistung haben und in der Anschaffung teurer sind. Für manche

speziellere Gruben bleibt das Elektrorührwerk aber dennoch die bessere Lösung. Bei den zapfwellengetriebenen Geräten geht – egal ob Güllemixer oder Grassilageverteiler – der Trend hin zu starker Leistung. „Vor zehn Jahren lagen die betreffenden Traktorleistungen bei 100 PS. Heute bauen wir schon Rührwerke für über 250 PS“, sagt Anton Reck. Die vierte bekannte Idee aus dem Hause Reck sind die Slalomsysteme – ein Begriff, den Reck sich hat schützen lassen. Dabei wird die Gülle unter den Spaltenböden gelagert und in slalomförmig angeordneten Kanälen durch den Güllemixer zur Zirkulation gebracht. Hier erfüllt Reck zusätzlich die Rolle des Beraters, denn die Wahl des richtigen Rührwerks ist abhängig von der jeweiligen Stallkonzeption. „Die Firma Reck kann auf die seit 25 Jahren gesammelten Gülle-Slalom-Erfahrungen zurückgreifen. Eine kostenlose Beratung mit Stallplaner oder Landmaschinenhändler von der Bauplanung bis hin zur Inbetriebnahme und noch darüber hinaus zahlt sich auf jeden Fall für den Landwirt aus“, sagt Reinhold Schirmer, Leiter des Marketings und des Vertriebs Agrar Inland. Hauptkunden sind hier die Planer von großen Milchviehställen. Im Schweinebereich hat sich die Technik wegen der dort üblichen Warmstallhaltung noch nicht etabliert.

Fachhandel ist der Schlüssel

Insgesamt kommen zirka 70 Prozent der Reck-Kunden aus der Milchviehhaltung. 55 Prozent der hergestellten Fabrikate bleiben in Deutschland. Export-Produkte gehen vor allem in die EU (verstärkt Niederlande, Österreich, Frankreich, Spanien, Schweiz, Skandinavien sowie nach Japan und Neuseeland) sowie nach Kanada und nach Neuseeland. In den einzelnen Ländern sind Importeure tätig. In Deutschland läuft der Vertrieb über 23 Werksvertretungen. Eine davon sitzt im Stammwerk in Betzenweiler, die übrigen sind über ganz Deutschland verteilt. „Für unsere Produkte gibt es kein besseres Vertriebsystem“, erklärt Reinhold Schirmer. „Über die Werksvertretungen erreichen wir eine extrem breite Marktabdeckung. Allerdings fahren wir dabei eine strikte Fachhandelschiene. Der Landwirt geht mit dem Bedarf zum Fachhändler und der wendet sich an die Werksvertretung oder an die fachkundigen Berater mit landwirtschaftlicher Praxiserfahrung. Unser Segment ist für einen Fachhändler kein besonders großer Markt. Dementsprechend hat er in der Regel auch gar nicht die Zeit, um sich in diesen Bereich stärker einzuarbeiten.“ Ist alles Geschäftliche geregelt, wird der Mixer oder der Verteiler zum entsprechenden Fachhändler oder Endkunden geliefert. Wichtig ist für Reinhold Schirmer in diesem Zusammenhang, dass es bei der Firma Reck keine direkte Schiene gibt.

„Das ist unser festes Prinzip. Auch wenn ein Landwirt meint, er könne alles direkt klären, dann wird das Geschäft dennoch über den Händler seiner Wahl ablaufen.“ Der einzige Bereich, in dem es sich bis zu einem gewissen Grad anders verhält, ist der Stallbau – wenn es also um die Slalomsysteme geht. Hier übernimmt meistens der Stalleinrichter die Funktion des Fachhandels.

„Der Fachhandel ist der verlängerte Arm zum Kunden“, erklärt Reinhold Schirmer. „Diese Partnerschaft hat sich in den vergangenen 40 Jahren bewährt und wird sich auch weiter auszahlen. Natürlich könnte man auf der direkten Schiene kurzfristig einen Margenträger umgehen. Aber diese Methode würde mit Sicherheit nur kurzzeitig funktionieren.“ Anton Reck fügt hinzu: „Es ist nicht unser Ziel, innerhalb kurzer Zeit große Gewinnezuwächse einzufahren. Das Wachstum der Firma Reck war immer ruhig, aber stetig. Das hatte den Vorteil, dass alles Schritt für Schritt mitwachsen konnte: Produktion, Verwaltung und Vertrieb. Schnelle Gewinne bringen langfristig nichts. Wir setzen weiterhin auf unsere Grundtugenden Fleiß, Intelligenz und Ehrlichkeit.“



Reck Agrartechnik produziert Spaltenmischer, Rührwerke und Silageverteiler. Das Sortiment wird dabei immer auf aktuelle Entwicklungen angepasst. So wurde der Reck-Turmmixer Mammot (m.) auch für den überbetrieblichen Einsatz mit schweren Schleppern weiterentwickelt. Grassilageverteiler (u.) sind schwenkbar, um die Randbereiche des Silos noch besser zu erreichen oder im Stall Futter nach zu schieben. Spaltenmischer (o.) sind eine Lösung in Ställen, in denen die Gülle nicht optimal nachläuft.



Das Werksgelände der Firma Reck (l.) wird zur Zeit um eine seit langem geplante Halle erweitert. Große Änderungen im Produktionsablauf wird es dadurch aber nicht geben. Das Unternehmen setzt auf die Serienproduktion von Grundbauteilen. Erst wenn der Auftrag eingeht, wird das Produkt in der gewünschten Form zusammengesetzt.

