

UNTERNEHMENS-
PORTRÄT
FEHRENKÖTTER

Orange, wie die Nationalfarbe unserer Nachbarn sind die LKW der Spedition Fehrenkötter, die ihren Sitz, unweit der holländischen Grenze hat. Das Unternehmen genießt einen hervorragenden Ruf

Orange, like the national colour of our neighbours, are the trucks of Fehrenkötter, a carrier near the Dutch border. This company has an excellent reputation.

So flach wie das Münsterland, so flach ist auch der überwiegende Teil der Spezialfahrzeug-Flotte der Spedition Fehrenkötter. Und diese Besonderheit der in ganz Europa anzutreffenden leuchtend orangefarbenen Trucks von Fehrenkötter steht in direktem Zusammenhang mit der grundlegenden und ausgesprochen erfolgreichen Geschäftsidee des Unternehmens: Es zählt zweifellos zu den führenden und darüber hinaus renommiertesten Landmaschinen- und Fahrzeuglogistikern, nicht allein in Deutschland sondern in ganz Europa. Das Unternehmen mit Hauptsitz im münsterländischen Ladbergen ist mittlerweile für die meisten Hersteller und Vertriebsgesellschaften von Landtechnik, Transportern und Anhängern in ganz Europa tätig. Fehrenkötter kann Ladungen und Maschinen von bis zu 11,5 Metern Länge, 3,70 Metern Breite

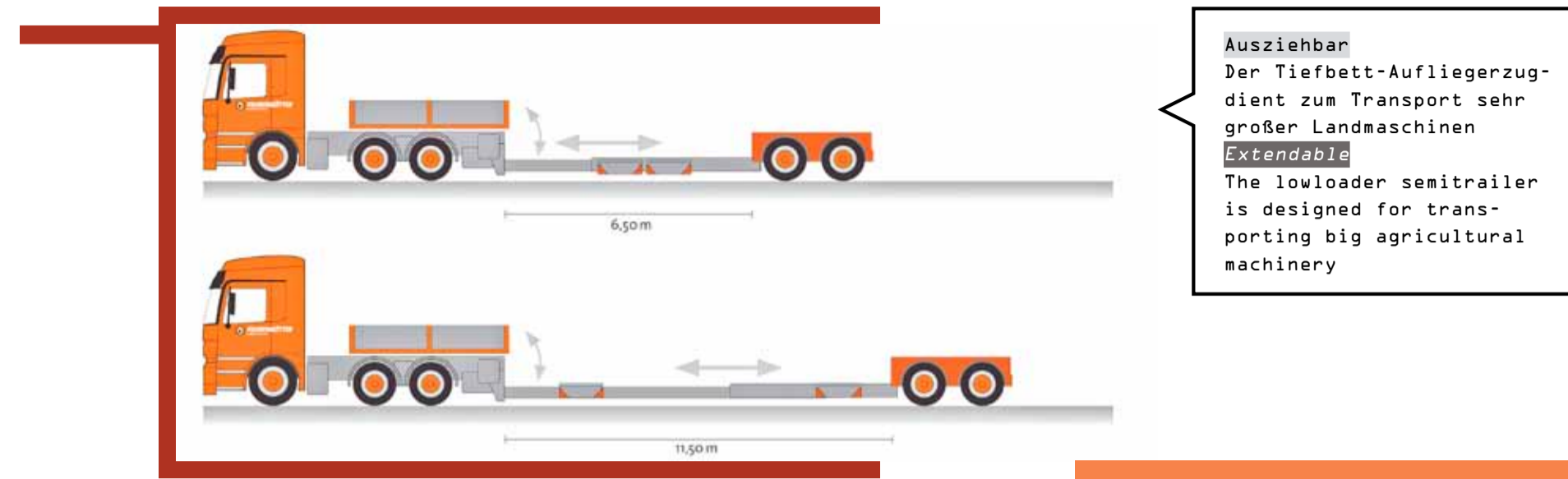


Fotos: Fehrenkötter

HUCKEPACK AUF REISEN

PIGGYBACK TRAVELLING

The major part of Fehrenkötter's special vehicles fleet is as flat as the Muenster county and this specific feature of the Europe-wide current trucks of Fehrenkötter is directly related to the basic business idea of the company which is extremely successful: It is one of the leading and well-known agricultural vehicles and machinery logistics, not only in Germany but throughout Europe. The company, with its headquarter in Ladbergen, Muensterland county, is comprehensively working for most of the manufacturers of agricultural techniques, transporters and trailers throughout Europe. Fehrenkoetter provides cargo and machinery transport up to 11.5 m in length, 3.7 m wide and, thanks to just 0.3 m loading height of the in-house developed special low loaders,



Ausziehbar
Der Tiefbett-Aufliegerzug-
dient zum Transport sehr
großer Landmaschinen
Extendable
The lowloader semitrailer
is designed for trans-
porting big agricultural
machinery



up to 4 m height and a gross weight of up to 21 tonnes. 200,000 tonnes agricultural machinery per year, 18,000 transporters, 10,000 tractors, 2,000 caravans and 1,100 mobile homes clearly speak for the main business area. The transports were done using a total of 180 flatbed trucks, low loader semitrailer trucks and Super-XXL-trucks which were enhanced by an additional 150 vehicles from external carriers during peak times.

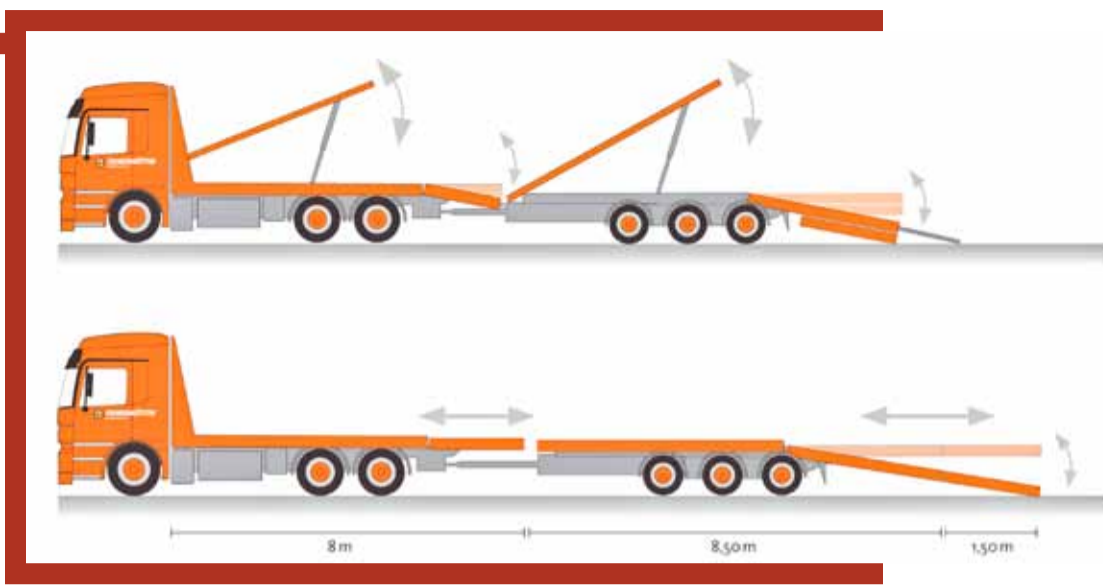
SUCCESS WITH FLATBED TRUCKS

Clients such as Claas, Krone and Mercedes-Benz appreciate their professionalism, flexibility and their proximity to the customers. More than 40 years ago, the course of today's important specialisation was already set. Even in the 70s, Robert Fehrenkötter, the father of the current CEO and company owner, developed a completely new type of vehicle. In 1973 he manufactured the first plateau truck according his ideas and plans in order to transport caravans to Lower Saxonia, Hamburg and Schleswig-Holstein. On the way back, mini vans of the Hamburg manufacturer Tempo ensured loading, and later various manufacturers of agricultural machinery. When his son Joachim Fehrenkötter joined the company, he was established a second subsidiary in Nürtingen, Württemberg county. He guided the following nationwide development of major haulers in becoming versatile logistics companies as the head of the business: „Being well equipped with both the necessary creativity and the curiosity, it was possible to meet the needs and wishes of the customers, which they had not yet defined.“ Along with this capability and in his typical way, Joachim Fehrenkötter enhanced his own

und dank einer Verladehöhe der hauseigenen Spezialtieflader von nur 0,3 Metern über Straßenniveau bis zu 4,0 Metern Höhe mit einem Gesamtgewicht von bis zu 21 Tonnen transportieren. 200.000 Tonnen Landmaschinen pro Jahr, 18.000 Transporter, 10.000 Traktoren, 2.000 Wohnwagen und 1.100 Wohnmobile sprechen klar für das Hauptgeschäftsfeld. Sie werden mit insgesamt 180 Plateau-LKW, Tieflade-Sattelzügen und Super-Jumbo-Zügen abgewickelt, zu denen sich in Spitzenzeiten rund 150 weitere Fahrzeuge von externen Frachtführern gesellen.

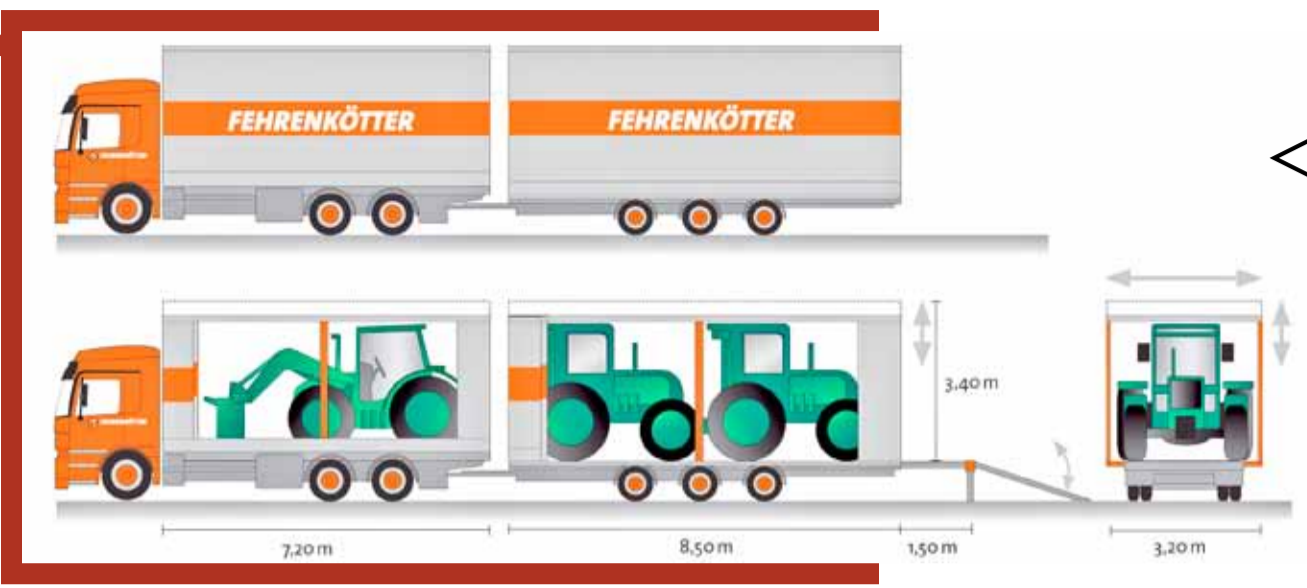
ERFOLGSMODELL PLATEAU

Kunden wie Claas, Krone und Mercedes-Benz schätzen die Professionalität, Flexibilität und Kunden-nähe des Unternehmens. Für die heute so wichtige Spezialisierung wurden bereits vor mehr als 40 Jahren die entscheidenden Weichen gestellt. So entwickelte Robert Fehrenkötter, Vater des heutigen Inhabers und Geschäftsführers, schon in den Siebzigern einen völlig neuen Fahrzeugtypus: 1973 wurden nach seinen Plänen die ersten Plateau-Lkw gebaut, die in der Folge zunächst dazu dienten, Wohnwagen nach Niedersachsen, Hamburg und Schleswig-Holstein zu liefern. Auf dem Rückweg wurden aus Hamburg Kleintransporter des ehemaligen Herstellers Tempo mitgenommen. Es dauerte nicht lange, bis die ersten Hersteller von Landmaschinen hinzukamen. Sein Sohn Joachim Fehrenkötter engagierte sich nach dem Eintritt in das Unternehmen zunächst einige Jahre maßgeblich beim Aufbau einer zweiten Niederlassung im württembergischen Nürtingen. Den in der Folge einsetzenden Umbau der großen Speditionen des Landes zu vielseitig aufgestellten Logistik-Unternehmen gestaltete er dann bereits als Kopf des Unternehmens aktiv mit. „Von



Vielseitig
Der Tridem-Zug kann bis zu drei Transporter aufnehmen

Versatile
The tridem truck-trailer combination provides for loading up to three transporters



Münsterländer Gardinen
Der Jumbozug ist mit Schiebegardine ausgestattet

Curtains made in Muensterland
XXL truck with sliding curtains



Der Stern auf den europäischen Straßen
Die Actros Familie stellt das Rückrat in der Flotte

Star on European roads
The Actros-family forms the backbone of the fleet



Fahrgestelle von Renault
Die Franzosen fahren am wirtschaftlichsten

Superstructure by Renault
The French are masters in driving economically

meinen Eltern mit der nötigen Kreativität ausgestattet und mit einer gehörigen Portion Neugier im Gepäck, gelingt es bisweilen schon, Bedürfnisse und Notwendigkeiten bei Kunden zu erkennen, die diese so gar nicht formuliert haben.“

Mit dieser Fähigkeit und der ihm eigenen Umtriebigkeit erweitert Joachim Fehrenkötter nach und nach die eigene Produktpalette durch eine Vielzahl von Dienstleistungen, die sich um das Kerngeschäft gruppieren.

2004 entsteht mit der Vermittlung von Personal-Dienstleistungen ein völlig neuer Geschäftszweig, der wie so oft auf ein waches Auge und Einblicke in die Abläufe bei seinen Kunden zurückgeht. Von der Hilfskraft in der Produktion bis zu Dipl.-Ingenieuren unterschiedlicher Fachrichtungen wird das Personalangebot vermittelter Fach- und Zeitarbeitskräfte ausgebaut.

2009 ruft Fehrenkötter mit „Trust & Trade“ auf Basis der Erfahrungen im boomenden Online-Handel mit gebrauchten Nutzfahrzeugen eine innovative und sichere Bezahlmethode für den Gebrauchtmaschinen- und Gebrauchtfahrzeughandel ins Leben, die zudem den Transport der gehandelten Maschine beinhaltet.

Das Verfahren bietet für Käufer und Verkäufer gleichermaßen die Garantie, dass Ware und Geld ordnungsgemäß übergeben werden.

EINSATZ FÜR KRAFTFAHRER

Das gleiche Engagement und Verantwortungsbewusstsein, das gegenüber den Kunden gilt, zeigt Fehrenkötter jedoch auch gegenüber den Mitarbeitern. Als Vorsitzender des 2007 gegründeten Vereins DocStop liegt ihm auch das gesundheitliche Wohl seiner Fahrer am Herzen. Die Begründung für dieses Engagement lässt jedoch weit mehr erkennen. „Durch die große Masse eines Nutzfahrzeuges“, so Fehrenkötter, „kann ein Unfall sehr schwere Folgen für alle Beteiligten haben. Allein aus diesem Grund ist es wichtig, dass der Kraftfahrer gesund und konzentriert am Steuer sitzt.“

Doch wie soll ein Kraftfahrer unterwegs mit seinem LKW einen Arzt besuchen und kann er sich angesichts des eng geschnürten Zeitkorsetts überhaupt lange Wartezeiten in der Praxis erlauben? DocStop hat dafür eine praktikable Lösung gefunden und ein Netz geschaffen, dem jetzt

product range step by step by providing quite a number of services around the core business. In 2004, a completely new line of business was launched with personnel contact services, which was once again based on his close attention to both the customers demands and business processes. The personnel supply providing specialists and temporary workers was expanded and now spans from assistants up to engineers in various fields.

Based on his own experiences in the booming online business with used commercial vehicles, Fehrenkötter started „Trust & Trade“ in 2009: An innovative and safe payment method for the used machinery and used vehicles business which includes the transport of the respective machine. Thus both seller and buyer get the guarantee of properly transferred products and money.

TOTAL COMMITMENT TO TRUCKERS

The same engagement and responsibility that Fehrenkötter shows towards its customers, also applies to its employees. As a chairman of DocStop, which was founded in 2007, the well-being of his drivers is close to his heart, too and the reason why Fehrenkötter is so committed, presents us with a more detailed picture: „Due to the large mass of commercial vehicles, an accident can lead to very serious consequences for all who are involved,“ said Fehrenkötter, „For that reason alone, it’s of utmost importance that the professional driver is sitting in good shape and is well concentrated behind the wheel.“

But how can a driver visit a physician when he’s on the road with his truck? And how can he even stand long idle hours in the doctor’s office in view of a tight time-frame? DocStop is the solution: A practical solution, providing a network which currently includes more than 300 physicians, and which is supported by many known haulers and Mercedes-Benz, too.

TEST WITH THE XXLS

However, Fehrenkötter’s entrepreneurial thinking does not end there. On September 1, 2007, a three-year, inhouse field-test was started, concerning all seven manufacturers

which are represented in Germany, and attracted a great deal of attention throughout the whole transport branch. For many years, Fehrenkötter based its fleet mainly on Mercedes vehicles. The collaboration with six further service organisations for the vehicles and the thorough determination of all relevant parameters meant considerable effort. Not to mention the courage that was needed to deal with the criticism of manufacturers which might not perform that well. But that didn’t bother Fehrenkötter: „.....may be you’re not given a warm welcome by one or another anymore. Well, I don’t care...“

The main focus of the field test was of course on the overall performance of the trucks during the test period, including the total fixed and variable costs. The results are very interesting for the branch which is under intensified savings pressure. It is all the more astonishing, as hardly three years after the end of those tests, Fehrenkötter again plans to start a new test, as it became known in March. „It’s really unique, that almost all manufacturers are going to launch mostly completely new models and concepts“, he said. „There has never been such a technical changeover within a very short period of time. The carriers’ curiosity is correspondingly great.“

Once again, the Münster company does not put its own interests first – at least not solely. Fehrenkötter plans a further expansion of the customers’ supply services for the future. TRUCK XXL wishes them every success. Δ



Gemeinsamer Einsatz für DocStop
Thomas Witzel (Mercedes-Benz) und Joachim Fehrenkötter mit einem neuen DocStop Vito

Joint venture for DocStop
Thomas Witzel (Mercedes-Benz) and Joachim Fehrenkötter with a new DocStop Vito



schon mehr als 300 Ärzte angehören und das von vielen namhaften Speditionen und auch von Mercedes-Benz unterstützt wird.

TEST DER GIGANTEN

Selbst hier endet Fehrenkötters unternehmerischer Horizont keineswegs: Am 1. September 2007 startete im Hause ein in der gesamten Transportbranche viel beachteter dreijähriger Praxis-Vergleichstest mit Zugmaschinen aller sieben in Deutschland vertretenen Hersteller. Seit vielen Jahren praktisch komplett mit Fahrzeugen der Marke Mercedes ausgestattet, bedeutete die Zusammenarbeit mit sechs weiteren Service-Diensten für die Fahrzeuge und die penible Erfassung aller relevanten Parameter einen erheblichen Mehraufwand. Ganz zu schweigen von der Traute die es braucht, sich der Kritik möglicherweise nicht ganz so glänzend abschneidender Hersteller auszusetzen. Aber das Ficht Fehrenkoetter nicht an: „... dann wird man eben von dem einen oder anderen nicht mehr ganz so überschwänglich begrüßt. Damit kann ich gut leben.“

Das Hauptinteresse galt bei diesem Test natürlich der besten Gesamtpomformance der Fahrzeuge über den Testzeitraum und damit der Frage nach der letztlichen Gesamthöhe von Fixkosten und variablen Kosten. In der unter Sparzwängen stehenden Branche sind diese Ergebnisse Informationen von entscheidender Bedeutung.

Um so erstaunlicher ist, dass, wie im März bekannt wurde, kaum drei Jahre nach dem Ende dieses Tests bei Fehrenkötter schon wieder ein neuer Test ansetzt. „Es ist einmalig, dass alle Hersteller mit größtenteils komplett neuen Modellen und Konzepten auf den Markt kommen. Eine so umfassende Veränderung der Technik innerhalb so kurzer Zeit hat es noch nie gegeben. Entsprechend groß ist die Neugier der Speditionen.“ Einmal mehr stellt man bei dem münsteraner Unternehmen nicht zuerst oder ausschließlich eigene Interessen vorne an. Für die Zukunft hat sich Fehrenkötter einen weiteren Ausbau der Dienstleistungen für die Kunden vorgenommen. Die Truck XXL wünscht viel Erfolg dabei! Δ