



VdAW-Betriebsreportage: Josef Oechsle GmbH & Co. KG, Bühl

„Den Oechsle-Spirit spüren“

Die Firma Josef Oechsle Agrar-, Garten-, Forst- und Kommunaltechnik ist Fachhändler mit Werkstätte in Bühl im Landkreis Rastatt. Stammkunden von Karlsruhe bis Lörrach schätzen das Familienunternehmen in der vierten Generation als kompetenten und zuverlässigen Technikpartner. Das Team mit erfahrenen Experten, versierten Quereinsteigern und engagierten Auszubildenden freut sich über jeden, der dazu beiträgt, noch besser zu werden. Dazu setzt es auf den einmaligen „Oechsle-Spirit“, den Kunden vor Ort spüren können, wie Geschäftsführer Stefan Oechsle betont.

Die Motorgerätefirma Oechsle ist seit über einhundert Jahren Technik-Partner für Landwirte, Forstbetriebe, Winzer, Obstbauern, Kommunen und Gartenfreunde. „Wir wissen, worauf es bei der Beratung, Wartung und im Service ankommt“, versichert Stefan Oechsle. „Für jeden Grund und alle Böden bieten wir die passende Maschine und das richtige Gerät“, erklärt der Geschäftsführer.

Mit jährlichen Schulungen fachlich versiert

Josef Oechsle beschäftigt aktuell 30 Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende. Drei Kollegen sind im Verkauf und

Außendienst tätig. Das zwölfköpfige Werkstatt-Team hält sich fachlich in jährlichen Werksschulungen auf dem aktuellen Wissensstand. Der mobile Service erfolgt mit Kundendienstwagen. Im Ersatzteillager sorgen zwei Mitarbeiter für die ständige Bevorratung von rund 20.000 Teilen.

Josef Oechsle

Josef Oechsle GmbH & Co. KG
Agrar-, Garten-, Forst- & Kommunaltechnik

Robert-Bosch-Str. 12d, 77815 Bühl

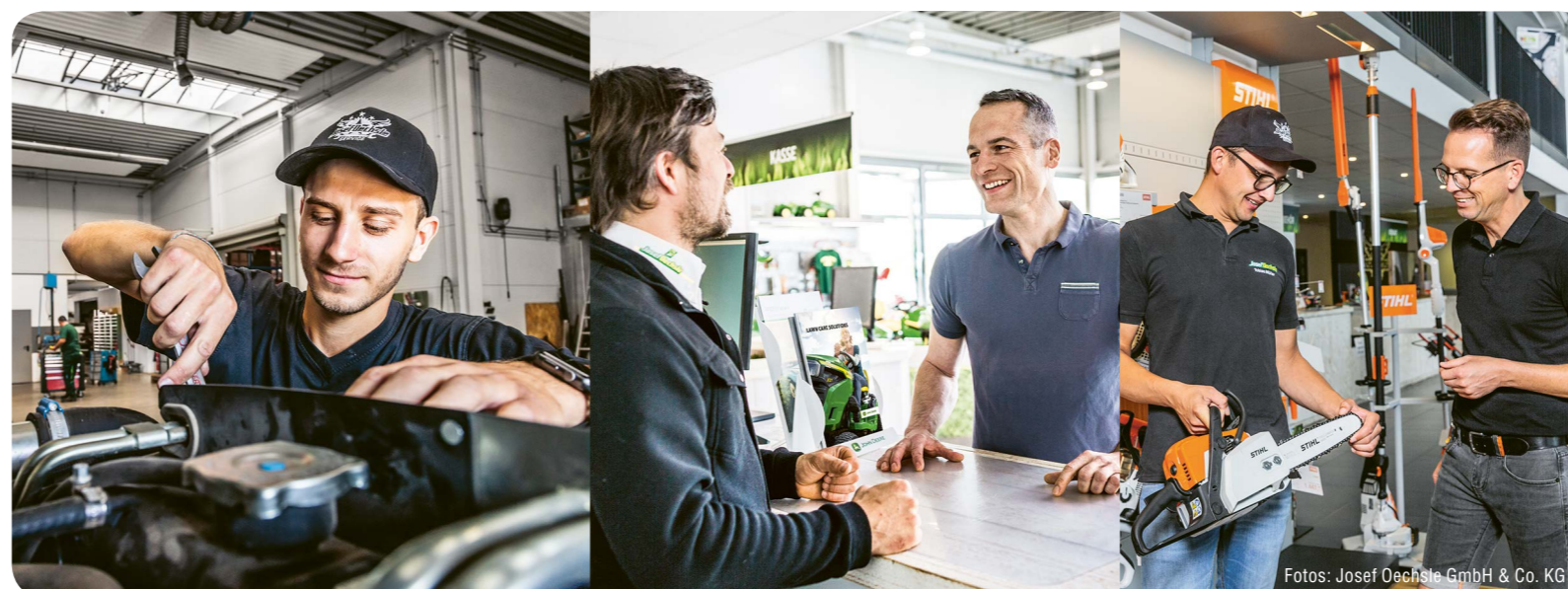
Telefon 07223/ 9377-0

info@oechsle-josef.de

www.oechsle-gmbh.de

Kompetenz und Kunden-
nähe im Fokus

Oben: Firmensitz in Bühl
(Landkreis Rastatt)



Fotos: Josef Oechsle GmbH & Co. KG



Das Familienunternehmen hat langjährige Werksvertretungen der Firmen John Deere, Honda, Sabo, Husqvarna, Carraro, Segway, Unsinn, Vogesenblitz, Herkules und Pellenc, importiert Mulchgeräte der Firma Fischer, Tramin südlich Bozen, ist autorisierter Stihl-Händler sowie Mitglied der Einkaufsgenossenschaft Greenbase, Ostfildern (Landkreis Esslingen).

Service wird groß geschrieben

Auf kompetenten und zuverlässigen Service wird großer Wert gelegt. Dazu gehört „beste Beratung“ mit Feldprobeneinsätzen auf dem angrenzenden Werksgelände oder direkt beim Kunden ebenso wie der „Reparaturservice mit Original-Ersatzteilen, professionelle Geräte-Wartung durch Fachpersonal und ein Hol- und Bring-service“, zählt Stefan Oechsle auf. „Wir sind regelmäßig auf Messen vertreten, bieten Seminare und Workshops an“, so Oechsle weiter.

Ausgezeichnet in der Ausbildung

Im Onlineshop bietet Oechsle eine große Auswahl an Gartengeräten, Forsttechnik und Motorgeräten. Und das sieben Tage 24 Stunden lang. „Auch online profitieren Kunden von unserer bekannten Qualität, fachkundigen Beratung und langjährigen Erfahrung“, betont der Firmenchef.

Die Ausbildung ist Stefan Oechsle wie der Team-Spirit ein „Herzensanliegen“. Da steht er in der Tradition seiner Vorfahren. Der Betrieb wurde bereits 1984 vom Bundespräsidenten für „beispielhafte Leistung in der Berufsausbildung“ ausgezeichnet. Eine Ehrenurkunde für „vorbildliche Ausbildung“ erhielt er zuletzt bei den ‚Ausbildungs-Stars 2022‘ der Handwerkskammer Karlsruhe. Das Familienunternehmen hat bisher weit über 100 jungen Menschen den Weg in den Beruf geebnet. Darauf setzt Oechsle auch in Zukunft.

Heiner Krehl

Die Firmengeschichte

- 1907:** Josef Oechsle gründet seinen Schmiedebetrieb in Ottersweier.
- 1921:** Heirat mit Berta Oechsle. Die Eheleute handeln mit landwirtschaftlichen Geräten, Herden, Öfen, Waschkesseln.
- 1937:** Josef Oechsle stirbt. Berta Oechsle führt mit Schmiedemeister Ludwig Meier den Betrieb bis Kriegsbeginn 1939 und ab 1946 zusätzlich mit Sohn Josef.
- 1947:** Josef Oechsle junior legt die Meisterprüfung im Schmiedehandwerk ab, 1959 im Landmaschinenhandwerk.
- 1962:** Josef Oechsle übernimmt den Betrieb. Erste Hausmesse. Ausbau der Agrar-, Garten-, Forst- und Kommunaltechnik mit Werksvertretungen führender in- und ausländischer Hersteller.
- 1963:** Bau der Werkstatthalle und des Ersatzteillagers mit Büroraum.
- 1976:** Übernahme der Honda-Werksvertretung; seit 60er Jahre bereits John Deere.
- 1998:** Änderung der Gesellschaftsform in GmbH & Co. KG.
- 2007:** Geschäftsübergabe an Wilfried Oechsle in der 3. Generation.
- 2011:** Stefan Oechsle schließt erfolgreich seine Meisterprüfung ab.
- 2014:** Stefan Oechsle übernimmt den Betrieb als Geschäftsführer.
- 2015:** Bezug des neuen Firmengebäudes in der Robert-Bosch-Str. 12 d in Bühl.
- 2017:** Ehrung vom VdAW für Betriebsjubiläum „110 Jahre Firma Josef Oechsle“.
- 2017:** Josef Oechsle wird Mitglied bei Greenbase.
- 2020:** Gebietserweiterung von Basel bis Karlsruhe als A-Händler von John-Deere.



Stefan Oechsle im Gespräch:

„Mehr als bloß eine Firma“

Stefan Oechsle (40), Landmaschinenmechaniker mit Meisterbrief, ist Geschäftsführer der Josef Oechsle GmbH & Co. KG Agrar-, Garten-, Forst- und Kommunaltechnik in Bühl (Landkreis Rastatt). Das Familienunternehmen punktet bei seinen Kunden vom Hobbygärtner bis zum Profi mit ausgewiesenem Know-how und jahrzehntelanger Erfahrung. Das ganze Team richtet seine Arbeit darauf aus, den geschätzten Oechsle-Service und zugleich den Kundenstamm auszubauen, erklärt Stefan Oechsle. Er spricht im Interview über die aktuelle Situation und zukünftige Herausforderungen des Unternehmens und der Branche.

Herr Oechsle, wie läuft aktuell das Geschäft in der Agrar-, Garten-, Forst- und Kommunaltechnik? Spürten Sie die Corona- und Energiekrise bei den Investitionen Ihrer Kunden?

Gute Geschäfte, schleppende Entscheidungen

„Nein, die Corona-Krise spürten wir nicht. Im Gegenteil! Viele Kunden haben in den vergangenen Jahren in ihren Gärten und die Gartentechnik investiert. So erlebten wir in diesem Geschäftsfeld keine Einbrüche während der Corona-Zeit. Die Geschäfte liefen ganz gut. In dieser Hinsicht sind wir zufrieden. Allerdings werden heute Investitionsentscheidungen nicht mehr so schnell wie früher getroffen. In Bezug auf den Aufwand ist das eine große Herausforderung, weil sich die Geschäftsabschlüsse immer stärker hinziehen. Hierzu tragen auch die lange dauernden Ausschreibungen bei. Die zuneh-

menden Trockenperioden verschärfen diesen Trend. Zudem geben viele Menschen nach den Pandemie Jahren mehr Geld für Urlaub aus.“

Wie steht es mit der Lieferfähigkeit der Hersteller?

„Die Lieferfähigkeit hat sich bei den Geräten vieler Hersteller etwas verbessert. Aber immer noch haben wir bei zahlreichen Produkten Lieferschwierigkeiten. Oft sind Geräte gerade dann nicht erhältlich, wenn wir sie dringend bräuchten.“

Werden mobile und digitale Leistungen in Zukunft noch wichtiger? Was bedeutet das für Ihren Familienbetrieb?

„Ja, natürlich! Wir verlieren durch die wachsende Zahl an Akku-Geräten große Teile unseres Service in der Werkstatt. Die Hersteller meinen, wir sollen mehr Ersatzteile verkaufen und auf diese Art die Marge und unser Einkommen sichern. Doch so einfach geht das nicht, denn die Erwirtschaftung ausreichender Unternehmensergebnisse wird durch schlechtere Konditionen im Einkauf immer schwieriger!

Aus Digitalisierung entsteht Service

Die Digitalisierung spielt eine wichtige Rolle, weil aus ihr später unser zukünftiger Service entsteht. Über fachkundiges Personal führen wir dann Reparaturen von online bestellten Geräten – gerade auch aus der Roboterwelt – vor Ort durch. So können wir Einkommen und Arbeitsplätze sichern.“

Wie wirken sich die von Ihnen geschilderten Entwicklungen auf Ihren Online-Shop aus? Bauen Sie ihn weiter aus?

„Ich sage es ganz offen: Nach unseren Erfahrungen brauchen wir einen Internet-Shop, damit Kunden Bestellungen auch online tätigen können. Viele Kunden in der Region wollen sich zudem online informieren. Und es gibt auch Leute, die überregional einkaufen und bei uns im Online-Shop bestellen.“

Den „Oechsle-Spirit“ vor Ort spüren

Unsere Herausforderung besteht jedoch darin, dem Kunden klar zu machen, dass er kompetente Beratung und zuverlässigen Service nur vor Ort erhält und dazu den Spirit der Firma Josef Oechsle nur im Laden spüren kann. Digital kann man zwar Bilder vermitteln, aber nicht unseren ‘Oechsle-Spirit’, der nur entsteht, wenn die Kunden hier bei uns sind. Ihr persönliches Verhältnis zu unseren Mitarbeitern ist ähnlich wie in einer Familie. Nur im persönlichen Gespräch spürt der Kunde: Der Betrieb Oechsle ist mehr als bloß eine Firma. Von daher werden wir den Online-Shop nicht ausbauen, aber so erhalten und verbessern, dass der Aufwand für uns noch vertretbar bleibt.“

Sie haben ihr Unternehmen in den vergangenen Jahren ausgebaut, ein neues Firmengebäude bezogen und erwarten noch größere Bedeutung für digitale und mobile Dienstleistungen. Worin bestehen weitere Herausforderungen? Gehören Gewinnung von Fachkräften und Ausbildung dazu?



Fotos: Josef Oechsle GmbH & Co. KG

Erst Ausbildung, dann Studium

„In der Tat. Eine große Herausforderung besteht im Finden qualifizierten Personals. Zwar bekommen wir das noch hin, aber es ist nicht mehr so einfach wie früher – zumal heute in den Familien oft in Richtung Studium gedrängt wird. Ich hielte es für sinnvoll, jeder würde erst ein Handwerk erlernen, bevor er studiert. Bestimmt würden viele nach dem Studium erkennen, das Handwerk ist etwas Interessantes, und wieder zu ihm zurückkehren. Das Handwerk sollte seitens der Politik stärker befürwortet werden und mehr Wertschätzung erfahren. Wir versuchen, für die Attraktivität des Handwerks zu werben. Beispielsweise bieten wir Praktikumsplätze an und bemühen uns, Leute aus ganz unterschiedlichen Gewerken zu bekommen, so aus der Kfz- und Lkw-Branche, Mechatroniker und Zweiradmechaniker. Wir wollen eine große Bandbreite an Ausbildungsberufen im Team haben. Durch faire Gehälter, betriebliche Altersvorsorge und gutes Betriebsklima haben wir durchaus Möglichkeiten, qualifiziertes Personal zu halten. Ich bin überzeugt, es kommt zusätzlich auf die Menschlichkeit an, wie wir im Betrieb miteinander umgehen.“

Die größte Herausforderung in den nächsten Jahren, davon bin ich überzeugt, wird es sein, die steigenden Kosten im Griff zu behalten. Eine große Herausforderung ist es zudem, in den Stoßzeiten genügend Personal zu haben und entsprechend in der Nebensaison nicht zu viel. Wir verwirklichen das bereits mit Kundendienst im Winter. Dennoch ver-

langen uns Arbeitsspitzen in der Saison Einiges ab. Dazu kommen Urlaubswünsche und Krankheiten. Das gilt es, vom gesamten Team aufzufangen. Natürlich versuchen wir, noch stärker zu digitalisieren und die Abläufe einfacher zu organisieren. Das ist eine weitere große Herausforderung unter vielen.“

Sprachrohr für das Agrargewerbe

Welchen Nutzen bringt Ihnen die Mitgliedschaft im Verband der Agrarwirtschaftlichen Wirtschaft (VdAW)?

„Der VdAW nimmt für uns Familienbetriebe die Aufgabe der politischen Interessenvertretung wahr. Zudem können

wir online viele Fachinformationen recherchieren und erhalten wichtige Informationen zugesandt, in Rundschreiben und Newslettern. Ferner werden Weiterbildungen für Mitarbeiter angeboten, ebenso betriebswirtschaftliche und technische Beratung. Hinzu kommt die Öffentlichkeitsarbeit, die der VdAW für uns durchführt. Deshalb ist es gut, dass wir den Verband haben, der all diese Aufgaben wahrnimmt und Dienstleistungen erbringt. Die Referenten sind wirklich fachkundig und die Kommunikation mit dem Verband läuft reibungslos. Es ist wichtig, auch in Zukunft ein Sprachrohr für unsere Fachgruppe und das ganze Agrargewerbe in die Politik und in die Öffentlichkeit zu haben.“

Heiner Krehl

Die Lieferfähigkeit hat sich bei vielen Herstellern etwas verbessert, aber oft gibt es noch immer Schwierigkeiten.

Oben: Auf Team-Spirit legt Geschäftsführer Stefan Oechsle allergrößten Wert.

