

„Business is people“

Gute Vertriebsleute im Handel werden immer gesucht

Laut Experten hängt der Erfolg beim Verkauf einer Landmaschine zu weit mehr als der Hälfte von der jeweiligen Person ab. Ludger Gude, Vorstandsmitglied des Branchenbundesverbandes, fordert deshalb Zusatzqualifikationen.



Werkfoto

Das Berufsbild Land- und Baumaschinen-Fachberater beziehungsweise -Verkäufer gibt es nicht als abgeschlossene Berufsausbildung. Es ist jedoch eine der interessantesten und umfassendsten Tätigkeiten, die unsere Branche zu vergeben hat, findet Ludger Gude, Vorstandsmitglied des LandBauTechnik-Bundesverbandes (früher H.A.G.).

AGRARTECHNIK: Herr Gude, was sollte eine Person – egal ob weiblich oder männlich – mitbringen, damit sie in diesem Berufsbild erfolgreich sein kann?

Ludger Gude: Das Anforderungsprofil liegt im Grunde relativ klar vor. Idealerweise hat ein Bewerber ein abgeschlossenes Studium als Agraringenieur beziehungsweise Baumaschineningenieur oder er ist Landmaschinen-Mechanikermeister oder Servicetechniker. Die Bewerber müssen mit der Branche Landwirtschaft verbunden sein und gewisse Grundvoraussetzungen mitbringen.

AGRARTECHNIK: ... die da wären?

Ludger Gude: Nun, dies fängt beim technischen und kaufmännischen Wissen an, geht über ein freundliches und sicheres Auftreten mit unternehmerischem Denken – also Tagesablauf organisatorisch optimal planen und moderne Hilfsmittel wie Notebook einsetzen sowie die vereinbarten Handlungspläne, Umsätze, Margen und sonstigen Vorgaben ständig aktuell halten – bis hin zu Erfahrungen in der Gebrauchtmassenvermarktung. Die Person soll zusammengefasst einfach ein kompetenter, sympathischer Ansprechpartner bei der Beratung und abschluss sicher beim Auftrag sein. Erfolgswirksam ist außerdem, ob er aus der Region stammt, in der er tätig ist, also die Sprache der Landwirte und Lohnunternehmer in seinem Gebiet spricht.

AGRARTECHNIK: Es sagt sich so leicht vor sich hin, dass eine Bewerberin oder ein Bewerber über technisches und kaufmännisches Wissen verfügen muss!

Ludger Gude: Um als kompetenter Gesprächspartner von den Kunden

Ludger Gude, Vorstandsmitglied des Branchenverbandes, ist der Ansicht, dass Vertriebsführungskräfte wie auch Servicemitarbeiter am Erfolg eines Unternehmens beteiligt werden sollten.

anerkannt zu werden, ist dies bei der Komplexität der Maschinenpalette schon eine große Herausforderung. Man muss nur einmal die diversen Maschinentypen im Bereich Landmaschinen aufzählen.

Angefangen bei den Schlüsselmaschinen, den Traktoren, Mähdreschern und Häckslern über die Futtererntemaschinen bis hin zur Bodenbearbeitungs- und Bestelltechnik. Und schließlich reicht es nicht aus, nur die Argumente für die Marken zu kennen, die man selbst im Angebot hat. Wer wirklich erfolgreich sein will, muss auch die der Wettbewerber richtig gut kennen. Wenn man es selber nicht tut, der Kunde tut es mit Sicherheit. Und wie lautet ein bekanntes Motto unter Vertriebsprofis: Entweder machst Du den Mund auf, oder die Geldbörse. Fakt ist, dass für das notwendige umfangreiche technische und kaufmännische Wissen eine ständige Weiterbildung Grundvoraussetzung ist.

AGRARTECHNIK: *Gute Vertriebsmitarbeiter können sich mehr denn je aussuchen, für wen sie arbeiten wollen. Welche Voraussetzungen muss ein Arbeitgeber schaffen, damit er attraktiv ist?*

Ludger Gude: Dies fängt schon damit an, dass Vertriebsleute zur Führung eines Unternehmens gehören und auch so behandelt werden müssen. Dazu gehört, dass ihnen alle wichtigen Betriebsdaten und Kennzahlen vermittelt und mit ihnen besprochen werden. Und natürlich müssen sie bei der Wahl der Produktpalette mit eingebunden werden. Und wer sich scheut, einem Vertriebsmitarbeiter ein festes Marktverantwortungsgebiet zuzuteilen, entzieht dem Fachberater die unternehmerische Verantwortung und macht daher schon vonneweg einen Riesenfehler.

AGRARTECHNIK: *Verantwortung übertragen ist das Eine! Damit eine Führungskraft möglichst langfristig an das Unternehmen gebunden wird, müssen aber noch andere Punkte erfüllt sein, oder?*

Ludger Gude: Eine leistungsgerechte Bezahlung einschließlich eines Firmenwagens ist für mich so klar, dass ich diese Voraussetzung nicht an den Anfang gestellt habe. Ein Vertriebler als Führungskraft muss definitiv am Erfolg beteiligt sein. Wobei dies für mich im übrigen auch für die Servicemitarbeiter gilt, die ja die erfolgsbestimmenden Voraussetzungen ganz wesentlich mitgestalten. Schließlich müssen die Produktspezialisten aus dem Werkstatt- und Servicebereich stets unterstützend einwirken, wo immer Hilfe benötigt wird. Und weil wir gerade beim Thema Unterstützung sind, selbstverständlich ist diesbezüglich immer auch der jeweilige Hersteller gefragt. Und um das Kapitel vom Arbeitgeber zu schaffende Voraussetzungen abzuschließen, habe ich festgestellt, dass es für ein gutes und erfolgreiches Miteinander wichtig ist, dass man mit den Vertriebsmitarbeitern Vorgaben konkret bespricht und gemeinsam die Ziele festlegt und nachverfolgt.

AGRARTECHNIK: *Sehen Sie den Branchenverband nicht auch in der Pflicht, Zusatzausbildungen in den verschiedensten Bereichen anzubieten?*

Ludger Gude: Natürlich sehe ich ihn diesbezüglich in der Pflicht, Wie Sie ja wissen, arbeiten wir gemeinsam mit dem Team der AGRARTECHNIK im Hintergrund intensiv an einem entsprechenden Qualifizierungsangebot. Mit der bereits ins Leben gerufenen Akademie sind ja schon die Voraussetzungen geschaffen worden. Alle Beteiligten sind sich darüber einig, dass der Beruf des erfolgsorientierten Landmaschinenverkäufers Zukunft hat und dass in diesem Job gutes Geld verdient werden kann. Momentan ist die Domäne noch meistens männlich besetzt, das Berufsbild ist aber sicherlich genauso interessant für das weibliche Geschlecht.

(dd)