

„E in Landmaschinen-Verkaufsberater muss heute in vielen Fachgebieten fit sein. Lediglich die Telefonnummer seines Werksbeauftragten zu kennen, reicht schon lange nicht mehr aus“, so Wilfried Vorhoff über die Qualifikation von Verkäufern im Gespräch mit dem eilboten.

Der 43-jährige Vorhoff ist bei der Claas Vertriebsgesellschaft Leiter der Academy Deutschland. Rund 3500 Teilnehmer durchlaufen jährlich in ganz Deutschland die von seinem Team organisierten Schulungen und Trainings.

Vorhoff weiß wovon er spricht: Er ist seit 18 Jahren in der Branche. Er startete seine Karriere im Außendienst für eine Wettbewerbsmarke in Mecklenburg-Vorpommern. Als frischgebackener 25-jähriger Agraringenieur mit einem Abschluss Fachhochschule Soest saß der gebürtige Paderborner in dieser Zeit kurz nach der Wende gestandenen Leitern und Geschäftsführern von Großbetrieben mit mehreren tausend Hektar am Verhandlungstisch gegenüber.

Lediglich sechs Wochen begleitete er damals einen erfahrenen Außendienstler bevor er dann selbst – ausgestattet mit

Auto, Telefon und Preisliste – allein auf Verkaufstour ging. Nach einigen Praxisjahren wechselte Vorhoff dann in das Produktmanagement Erntetechnik und kam 2001 zu Claas. Vor der Übernahme der Academy-Leitung im April 2009 verantwortete er das Lexion-Produktmanagement im Werk Harsewinkel.

Sich ständig weiter zu bilden und neuen Aufgaben zu stellen, das ist ihm durchaus vertraut. Auch auf Basis dieser Erfahrung entwickelte Claas unter Vorhoffs Regie den neuen Lehrgang Verkaufsberater Landtechnik IHK. Der Grundgedanke des Lehrgangs ist nicht neu. Ein Wettbewerber führt diesen Kursus bereits seit mehreren Jahren, in Form und Umfang ähnlich, durch.

### ■ Wo gibt es Defizite?

Anders als in der Landmaschinenwerkstatt, wo die technische Ausbildung der Mitarbeiter weitgehend einheitlich ist, gibt es im Vertrieb mehrere Möglichkeiten, die zum Landtechnik-Verkaufsberater führen:

Je nach erster Ausbildung unterscheidet Vorhoff drei Biografien der Verkäufer: Sie kommen erstens aus dem kaufmännischen

## Claas-Vertrieb

# „Telefon, Auto und Preisliste – das reicht heute nicht mehr aus!“

**Drei Dinge braucht der Landmaschinenverkäufer: Preisliste, Auto, Mobiltelefon – dazu eine ordentliche Portion Überzeugungskraft und los geht's. Doch genügt das? Die Claas Academy meint, ein guter Verkäufer muss heute viel können und startet jetzt seinen ersten Kurs zum Verkaufsberater Landtechnik (IHK).**

Bereich, zweitens aus der Werkstatt oder drittens aus dem landwirtschaftlichen Sektor.

Je nachdem sind auch die Stärken der Verkäufer unterschiedlich ausgeprägt. „Unsere Aufgabe ist, hier einen gemeinsamen Kenntnisstand zu schaffen“, beschreibt der Leiter der Academy. Wo gibt es noch Verbesserungsmöglichkeiten? Wilfried Vorhoff: „Der Verkäufer muss zuhören und die Bedürfnisse des Kunden richtig erkennen. Zum Beispiel werden Maschinen zu groß oder zu umfangreich ausgestattet angeboten. Das macht sie im Vergleich mit weniger üp-

pig ausgestatteten Wettbewerbsmaschinen teurer und erschwert die Argumentation.“

Die Phasen des Verkaufs richtig einzuordnen und Dinge auch zu Ende zu bearbeiten, lautet eine weitere Forderung Vorhoffs. „Es darf nicht sein, dass bei dem Abschlussgespräch noch ungeklärte Detailfragen auftauchen. Jedes mal, wenn man vom Tisch des Kunden ohne dessen Unterschrift wieder aufsteht, um technische Einzelheiten zu beantworten, gerät das Geschäft in Gefahr.“ Nachholbedarf sieht Vorhoff auch in der konsequenten Nachverfolgung von An-

## k & h Landmaschinen

### „Wir müssen unsere Fachkräfte selber aufbauen“

„Hier ist es schwer, gute Mitarbeiter zu finden, daher legen wir sehr viel Wert darauf, die vorhandenen weiter zu qualifizieren“, berichtet Ulrich Helmig. Gemeinsam mit Peter Köppen ist er Gesellschafter und Geschäftsführer der k & h Landmaschinen in Jacobsdorf. Das liegt im östlichen Brandenburg zwischen Berlin und Frankfurt/Oder. Seit 1998 ist man einer der stärksten Vertriebspartner von Claas in Brandenburg. Auf 15.000 qm Grundstück arbeiten 21 Mitarbeiter in dem 1250 qm großen Gebäude an der A 12.

„Landmaschinenverkäufer sind oft Quereinsteiger, daher ist eine systematische vertiefende Ausbildung wichtig“, so Helmig. Bisher arbeitet k & h mit zwei Seniorverkäufern im Alter von 56 und 52 Jahren. Beide haben einen ausgesprochen landtechnischen Hintergrund, der eine als Ingenieur der Agrartechnik, der andere als Landtechnikmeister.

Nun soll der vor drei Monaten eingestellte Tom Freudenberg das Verkaufsteam verjüngen. Der 28-Jährige hat eine Ausbildung zum Agrarservicetechniker bei einem Lohnunternehmen absolviert. Die Qualifikation zum Claas Vertriebspartner IHK war quasi Bestandteil des Bewerbungsgespräch. Die Kosten übernimmt k & h.

„Dieses Training macht den Neueinsteiger sicherer. Das Wasser, in das er springt, ist dann nicht ganz so kalt“, sagt Ulrich Helmig. Vor allem im kaufmännischen Bereich könne der Jungverkäufer noch dazulernen, mit den Produkttrainings hat er bereits begonnen. „Hier in

Brandenburg müssen wir unsere Leute selbst ausbilden, um den beruflichen Nachwuchs zu sichern. Unser heutiger Werkstattmeister z.B. war 1995 unser erster Auszubildender. Wettbewerb in einem anspruchsvollen Markt mit vielen Großkunden fordert von Werkstatt- und Vertriebspersonal, dass man durch Schulung immer auf der Höhe bleibt.“ Parallel zu Tom Freudenberg starten zwei k & h-Mitarbeiter aus der Werkstatt die Qualifikation zum Claas Servicetechniker IHK.



■ Ulrich Helmig (links) und Tom Freudenberg.



### Die Bedürfnisse des Kunden erkennen – ein wichtiges Lernziel für Verkäufer, so Wilfried Vorhoff von der Claas Academy.

geboten, aber auch von bereits verkauften Maschinen. In einer praxistauglichen professionellen EDV-unterstützten Kundenpflege sieht Vorhoff noch Möglichkeiten, die Arbeit des Verkäufers effizienter zu gestalten.

„Ein Tisch mit drei Beinen wackelt nicht“, mit diesem Bild erläutert Wilfried Vorhoff die drei Säulen des Schulungsprogramms, mit dem sich Verkäufer in gut 450 Stunden Unterricht zum Claas Verkaufsberater Landtechnik IHK weiterbilden können. Die erste Säule mit 220 Stunden widmet sich den

Claas-Produktschulungen: Produkttraining bei Mähreschern, Traktoren, Futterernte, Teleskopladern, Telemetrie und Parallelfahrssystemen sollen die Verkäufer auf den neuesten Stand bringen und sie das Wissen verinnerlichen lassen. „Wenn man einem Verkäufer nachts um drei mit der kalten Hand auf den nackten Bauch klatscht, muss er die Produktvorteile eines Lexikon parat haben“, erklärt Vorhoff mit einem Schmunzeln die Anforderungen.

Den zweiten und größten Block der Ausbildung steuert

die IHK durch ihre Akademie Ostwestfalen bei. Die Inhalte sind an den bestehenden IHK-Kurs zum technischen Betriebsingenieur angelehnt. Hier geht es um die Grundlagen des technischen Vertriebs, Organisation und Instrumente der Arbeit bis zum praxisnahen Verkaufstraining durch die Firma Trakoko. Dieses Modul endet mit einer Projektarbeit und umfasst 200 Unterrichtsstunden.

Im dritten Block folgen in 34 Stunden die landwirtschaftlichen Lehrinhalte. Diese vermitteln Dozenten der DLG Akademie. „Unsere Maschinen sind Teil eines Produktionsverfahrens. Daher sollte ein Verkäufer wissen, welche Verfahren es gibt und wie ein Landwirt betriebswirtschaftlich tickt“, begründet Vorhoff. Diesen Unterrichtsblock beendet ein Workshop, in dem die Teilnehmer mit Landwirten und Lohnunternehmern diskutieren.

Das Ausbildungsprogramm klingt vielseitig und praxisnah. Der erste Kurs mit zwölf Teilnehmern startet in diesen Tagen.

„Mehr als zwei Drittel der Leiter von landwirtschaftlichen Zukunftsbetrieben, haben ein Fachhochschul- oder Hochschulstudium absolviert. Im

Vorfeld einer Investition informieren sie sich bereits sehr gut über die Claas-Produkte und die der Wettbewerber“, resümiert Vorhoff. Auf diese Gesprächspartner muss sich auch der Handel zunehmend einstellen und die Ansprache durch Trainings professionalisieren – eine Übung, die laut Vorhoff in der Werkstatt bereits mehr Routine ist, als im Landmaschinenvertrieb.

Die Arbeitszeit, die der Mitarbeiter während der Schulungsdauer im Betrieb fehlt zuzüglich der Kosten für die Ausbildung – das bedeutet für den Landmaschinenbetrieb ein ordentliches Investment, das abgewogen werden muss. Für den erfolgreichen Verkauf von anspruchsvoller Großtechnik, bei bedeutenden Geschäften auch gemeinsam mit dem Claas-Werksbeauftragten, ist laut Vorhoff die Weiterbildung ein Muss. Zwei Firmen, von denen Mitarbeiter im ersten jetzt gestarteten Kurs dabei sind, berichten, warum sie sich für diese Qualifizierung entschieden haben.

Claas Academy,  
D-33416 Harsewinkel  
Telefon (0 52 47) 12-30 71  
Telefax (0 52 47) 12-23 25  
cvg.training@claas.com

Bernd Pawelzik

## Riess-Landtechnik

### Motivation für den Einstieg in den Verkauf

Die Riess-Landtechnik im hessischen Maulbach bei Homberg/Ohm ist bundesweit eine Besonderheit. Der Landtechnik-Betrieb mit 15 Mitarbeitern ist der einzige, der die Fabrikate Claas und Krone unter einem Dach betreut.

Die Traktoren bezieht man in saatengrün von Claas aus Le Mans, die Erntetechnik inklusive Häcksler kommt aus Spelle. Im Jahr 2003 ist Riess aus der eigenen Renault-Historie heraus A-Händler für Claas-Traktoren geworden.

Das Unternehmen wird vom Inhaber Berthold Rieß, (63), in dritter Generation geleitet. Seit sieben Jahren ist sein Sohn Andreas Rieß, (31), ebenfalls im Unternehmen. Andreas hat nach Lehre und Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker-Meister eine einjährige Vollzeitausbildung zum Kfz-Betriebswirt (BFC) in Norheim durchlaufen. Bisher teilen sich Vater und Sohn die Verkaufsaufgaben: Andreas betreut alles, was einen Motor hat, Vater Berthold hat seinen Schwerpunkt bei den Geräten. Da der Seniorchef zukünftig im Geschäft etwas kürzer treten möchte, gibt es bereits eine Überlegung, bei der die Qualifikation zum Claas-Verkaufsberater IHK in den Fokus kommt.

Vor zweieinhalb Jahren kam Matthias Born für die kaufmännische Abwicklung im Lager und Fakturierung zur Riess-Landtechnik. Der 31-Jährige ist durch seine Ausbildung mit der Landwirtschaft vertraut. Nach der Lehre als Landwirtschaftlich Technischer Assistent war er im Warenlager einer Genossenschaft tätig. „Ich bemerk-

te, dass Matthias der Kontakt mit den Kunden Freude macht. Er hat auch im Lager vieles positiv verändert. Wir boten ihm an, auf Sicht in den Verkauf zu wechseln und meinen Vater künftig zu entlasten“, schildert Andreas Rieß.

Matthias Born kennt nahezu alle Kunden

und Lieferanten aus seinem jetzigen Aufgabenbereich. Die Ausbildung zum Verkaufsberater IHK sieht Andreas Rieß als ein gutes Fundament für seinen Nachwuchsverkäufer. „Die produktbezogenen Lehrgänge hätte er sowieso durchlaufen, die IHK-Kurse sind aber eine gute Ergänzung. Den landwirtschaftlichen Teil wird er nicht besuchen, da sich durch seine bisherige Ausbildung in diesem Bereich bereits gut auskennt.“ Die Firma bezahlt die Ausbildung für Matthias Born komplett. „Wenn das dann ein guter Verkäufer wird, ist das Geld sehr gut investiert“, ist Andreas Rieß überzeugt.

Übrigens: Ein weiterer Mitarbeiter der Firma Riess absolvierte bereits die Ausbildung zum Claas-Service-Techniker IHK.



Matthias Born (links) und sein Chef Andreas Rieß. (L. Rieß)