



Bei Darstellungsfehlern [hier klicken](#).

agrارzeitung

Technik Talk • 27. August 2020



© Dieter Dänzer

Landtechnik-Vertrieb optimieren

Spielt Ihr Unternehmen in der Liga der Besten: Award TOP

Liga der Besten. Award „TOP Retailer – Landtechnik“

Liebe Leserinnen und Leser,

die agrarzeitung (az) zeichnet anlässlich der großen Leit-Messen der Branche – jährlich abwechselnd auf der EuroTier und der Agritechnica – seit 2005 innovative Ideen junger Agrarier mit dem „Förderpreis der Agrarwirtschaft“ aus. Auf den hierfür veranstalteten Gala-Abenden wird vor den eingeladenen hochkarätigen Vertretern des Agrar-Business in Hannover darüber hinaus seit 2014 der Ehrenpreis „Agrarunternehmer des Jahres“ verliehen.

Anzeige



Da die EuroTier Corona-bedingt auf den Februar 2021 verschoben wurde, hat man sich seitens der az nun entschieden einen exklusiven Kreis von 150 Gästen – darunter 50 Landtechniker – am 22. Oktober 2020 auf den Nürburgring einzuladen. Warum ich die Anzahl der Landtechniker explizit erwähne, hat einen guten Grund: Schließlich werden unter dem Veranstaltungsmotto „**Neu durchstarten**“ die az und die Beratungsexperten des NewIdeasThinkTank (NITT) erstmals den Award „**TOP RETAILER - Landtechnik**“ verleihen. Mit dieser Auszeichnung wird ein Fachbetrieb geehrt, der sich durch herausragende unternehmerische Leistungen und Verdienste im professionellen Vertrieb von Landtechnik in einem unabhängigen wissenschaftlichen Selektionsprozess herauskristallisiert hat. In diesem Prozess steht weniger die Bewertung anhand von Zahlen, so genannten KPI's wie Umsätze, Erträge, Marktdurchdringung und dergleichen im Fokus. Er basiert vielmehr auf der Nutzung eines Diagnostiktools des Deutschen Institutes für Vertriebskompetenz (DIV) mit 16 Vertriebsdimensionen. Dabei erfolgt eine Online-Bewertung von 80 vertriebsrelevanten Fragen durch vier Gruppen bei den Landtechnik-Fachbetrieben, nämlich der Geschäftsführung, der Vertriebsleitung, dem Vertriebsaußendienst und dem Vertriebsinnendienst. In einem anschließenden Workshop werden die indizierten Problemfelder intensiv besprochen und Maßnahmen abgeleitet.

Es steht sicherlich außer Frage, dass die Landtechnik-Hersteller und die Landmaschinen-Fachbetriebe zusammen einen tragenden Wirtschaftszweig in Deutschland bilden – seit Corona gilt er sogar politisch anerkannt als systemrelevant. Denn ohne Landtechnik wäre die Produktion qualitativ hochwertiger Lebensmittel ebenso wenig möglich wie der Erhalt der Kulturlandschaft und die Weiterentwicklung des ländlichen Raumes. Der neu ins Leben gerufene Award wird erstmalig im Oktober 2020 für 2021 nur an einen Fachbetrieb in Deutschland vergeben – künftig soll die jährliche Auszeichnung dann auch an Unternehmen in umliegenden europäischen Ländern gehen, sofern sie sich dem Bewerbungsprozedere unterziehen.

Der Award wird zu einem plakativen Qualitätssiegel für den Vertrieb von Landtechnik werden – schließlich zeigt er die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit einer Vertriebsorganisation auf und fungiert bei Kunden, Führungskräften, Mitarbeitern und künftigen Leistungsträgern als Leitlinie und Motivationsturbo. So wird er unter anderem die Attraktivität der Arbeitgebermarke steigern und sichtbar

machen, weil er eine Bestätigung von neutraler Stelle dafür ist, dass der eigene Vertrieb ausgezeichnet und erfolgreich arbeitet. So können sich die Award-Gewinner im Wettbewerb um die besten Talente positionieren – ja, diese Auszeichnung macht sie für die Top-Talente im Vertrieb noch interessanter.

Wenn Sie sich die eine oder andere der nachfolgenden Fragen stellen, dann sollten Sie über eine Bewerbung nachdenken:

- Wodurch unterscheiden sich die 20 Prozent der Top-Verkäufer von den anderen?
- Wie können wir mehr Nachfrage zur Unterstützung des Vertriebes generieren?
- Wie lässt sich unsere Nettovertriebszeit steigern?
- Wie können wir die Verkaufskompetenz unserer Mitarbeiter verbessern?
- Wie können wir gewährleisten, dass alle Mitarbeiter ihre Vertriebsziele erreichen?
- Wie kann unsere Neukundenquote erhöht werden?
- Welche Rahmenbedingungen benötigen wir, um fit für die Zukunft zu sein?
- Wie attraktiv sind wir für Top-Vertriebsmitarbeiter in unserer Branche?
- Sehen wir Verbesserungspotenziale innerhalb unserer Vertriebsorganisation?
- Welche verbesserungsfähigen Bereiche haben direkten Einfluss auf die Vertriebsergebnisse?
- Wie zufrieden sind wir auf einer Skala von 0 – 10 mit den Voraussetzungen und Ergebnissen unserer Vertriebsorganisation?
- Was bedeutet das für unseren Zielerreichungsgrad?

Im Gegensatz zu anderen Branchen-Awards erhalten die teilnehmenden Fachbetriebe am Ende des Bewerbungsprozesses einen individuellen Vertriebsreport mit einem Ampelsystem (grün-gelb-rot). Der damit einhergehende 360 Grad-Blick auf die Vertriebsorganisation zeigt einem die versteckten Potenziale auf. Zusätzlich erhält man ein Management-Summary mit Quick-Wins für den stärksten Hebel zur Optimierung des eigenen Vertriebserfolgs. Wenn gewünscht, besteht im Übrigen die Möglichkeit daran anschließend mit Hilfe der NITT-Experten das Follow-up zu gestalten.

Außerdem ist gleichzeitig ein Blick über den eigenen Tellerrand hinaus möglich, denn ein effizienter Vertrieb stellt schließlich in jeder Branche einen zentralen Wettbewerbsvorteil dar. Und nicht erst seit Corona dürfte unstrittig sein, dass die Bedeutung der Vertriebsorganisation angesichts des immer stärker werdenden Wettbewerbs weiter zunimmt. Fakt ist auch, dass in vielen Unternehmen viele Vertriebsressourcen ungenutzt bleiben. Das vom Deutschen Institut für Vertriebskompetenz entwickelte Auditierungsverfahren 360 analysiert jedenfalls die vier entscheidenden Faktoren für den vertrieblichen Erfolg. Ab einem erreichten Punktestand von 70 Prozent wird der Bronze-Standard bei dem branchenneutralen Benchmark „Top Sales Company“ erreicht – bei über 80 Prozent der Silber-, und bei über 90 Prozent der Gold-Standard. Dass ein Award-Gewinner in die „Liga der Besten“ aufgestiegen ist, wird natürlich seitens der az über alle Kanäle in die Öffentlichkeit getragen, also auch die diversen Social-Media-Kanäle. Das Unternehmen selbst kann die Auszeichnung natürlich gezielt auch in allen eigenen Kommunikations- und Werbemaßnahmen einsetzen, beispielsweise in Stellenanzeigen oder auf der Website.

Das Rahmenprogramm am 22. Oktober im Ring-Werk auf dem Nürburgring wird meiner Ansicht nach auf jeden Fall dem Veranstaltungsmotto gerecht: Mit „Neu durchstarten – die Branche in veränderten Zeiten“ ist der eine Vortrag überschrieben, der von den Chefredakteurinnen der az gehalten werden wird. In dem anderen präsentieren NITT-Experten mögliche Zukunftsszenarien in der Landtechnik mit Stichworten wie:

- Vertrieb der Zukunft – Value Based Pricing
- E-Commerce in der Landtechnik – mehr Erfolg durch Nutzung von Facebook Marketplace, WhatsApp, Instagram und Co
- Predicted Maintenance
- Erfolgsfaktor Mensch
- Pro aktives After-Sales-Geschäft

Es geht um die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen – die az und NITT wollen den Gästen möglichst viele Anregungen geben, wie sie mit ihren Unternehmen durchstarten können!

Ihr

Dieter Dänzer



© Foto: John Deere

az+ Quartalsbilanz

John Deere mit weniger Nettogewinn

Die weltweite Corona-Pandemie schmälert das Geschäft mit Agrartechnik. Die Konzernstruktur soll schlanker werden. [Mehr >](#)



© Foto: Agravis

az+ Agravis

Münster wird alleiniger Hauptsitz

Die Hauptgenossenschaft führt Hannover künftig nicht mehr als formalen Konzernsitz. Der Umzug der Hannoveraner Mitarbeiter ins rund 20 Kilometer entfernte Isernhagen verzögert sich. [Mehr >](#)



© Foto: az-Archiv

az+ Agco-Konzern

Ära Richenhagen endet

Der Agco-Chef tritt Ende 2020 in den Ruhestand. Ein Nachfolger ist heute in der Agco-Zentrale in den USA bekannt gegeben worden. [Mehr >](#)



© Foto: Agravis

az+ Hauptversammlung

Agravis stellt Dividende in Aussicht

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gingen die Anteilseigner aufgrund der finanziellen Belastungen durch das Bußgeld im Pflanzenschutzkartell leer aus. Das soll sich 2020 ändern, bisher sieht die Agravis sich auf Kurs. [Mehr >](#)

agrارzeitung

Verantwortlich für den Inhalt ist
die Redaktion von agrارzeitung.de
Anregungen & Kommentare an redaktion@agrارzeitung.de

Copyright

© Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main

Geschäftsführung

Peter Esser (Sprecher), Sönke Reimers (Sprecher), Markus Gotta, Peter Kley

Aufsichtsrat

Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß, Angela Wisken

Registergericht

AG Frankfurt am Main, HRB 8501

UStIdNr. DE 114139662

Diese Mail wurde an folgende Adresse verschickt: dieter.daenzer@t-online.de
Zum Ändern Ihrer Bezugsdaten oder Abbestellen des Newsletters klicken Sie bitte [hier](#).

Sie möchten diesen Newsletter kostenlos erhalten? Klicken Sie bitte [hier](#).