

Frauen. Wissen. Landtechnik. 2018

„Frauen regieren die Welt ...“

Damen aus der Landtechnik netzwerkten Ende Januar zum vierten Mal auf der Tagung Frauen. Wissen. Landtechnik. in Kassel.



© Pawelzik

Zum vierten Mal trafen sich Frauen aus der Landtechnikbranche zur Tagung Frauen. Wissen. Landtechnik.

„Frauen regieren die Welt“, dieser Song von Roger Cicero eröffnete die Tagung Frauen. Wissen. Landtechnik am 24. Januar im Schloßhotel Bad Wilhelmshöhe in Kassel. Zum vierten Mal luden die Firma Kramp und der eilbote zu dieser exklusiv für Frauen aus der Landtechnikbranche ausgerichteten Veranstaltung ein.

Das Thema in diesem Jahr: Digitalisierung – in der Landtechnik und im Kundenkontakt, aber auch im Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen. Engagiert moderierte Helma Ostermayer die Fachvorträge und leitete die Diskussion. Genau so wichtig wie die Vorträge der Tagung war der Informationsaustausch der Teilnehmerinnen untereinander. In den großzügig bemessenen Pausen sowie am Abend bot sich die Gelegenheit zum Netzwerken mit Berufskolleginnen aus ganz Deutschland und der Schweiz.

Vertrieb digital managen

Landmaschinenvertrieb 4.0 – Wie funktioniert's? Diese Frage stellte der Vertriebstrainer Stefan Krämer. Krämer war zum zweiten Mal als Referent auf der Frauen. Wissen. Landtechnik.-Tagung zu Gast. „Die Landtechnikhersteller, Ihre wichtigsten Lieferanten, betrachten aktuell ihr Händlernetz und fragen sich: Wer ist morgen unser strategischer Partner im Vertrieb? Wer wird dann nur noch Logistikpartner sein? Zu welcher Gruppe wollen Sie gehören?“ fragte Krämer die Teilnehmerinnen. Dabei sei nicht die Größe des Landmaschinenbetriebs entscheidend. „Begeistern Sie Ihre Lieferanten mit neuen Ideen in Ihrem Vertrieb und nutzen Sie dabei die digitalen Möglichkeiten“, so Krämer. Früher stand das Produkt und seine Leistung im Mittelpunkt des Vertriebs. Heute liege der Vertriebsfokus auf dem Kunden. „Informationen über die Kunden sind oft an vielen verschiedenen Stellen in Ihrem Landmaschinenbetrieb vorhanden. Beim Werkstattmeister, beim Verkaufsberater, beim Chef – führen Sie diese in einer Datenbank zusammen, um damit Ihre Kunden bedarfsgerechter anzusprechen und erfolgreicher zu verkaufen. Der Versandhändler Amazon zeigt das in Perfektion: Amazon weiß was der Kunde braucht, bevor dieser selbst daran denkt!“

Die Einteilung der Kunden in die Kategorien A, B, C sieht Krämer als nicht mehr zeitgemäß. Heute kategorisiere man die Kundengruppen nach ihrer emotionalen Bindung zu ihrem Lieferanten und ihrer Zufriedenheit mit diesem. Da gibt es z.B. Fans und Sympathisanten, aber auch Söldner und Terroristen, so lauten einige Bezeichnungen aus einer modellartigen Kundensegmentierung. „Sprechen Sie die Gefühlsebene Ihrer Kunden an“, forderte Krämer. „Wie teilt man seinen Kunden stets aufs Neue mit, dass man sie liebt?“ fragte der Vertriebstrainer in die Runde. Ein Weg dazu seien die sozialen Medien. Eine Reihe der Teilnehmerinnen nutzt z.B. Facebook für ihren Landmaschinenbetrieb, zeigte die Frage in das Publikum. Als eine weitere, auch datenschutzrechtlich akzeptierte Lösung empfiehlt der Vertriebscoach Messenger Services, wie z.B. Whats App. Diese erlauben die effiziente Ansprache von vielen Kunden gleichzeitig, einzeln und nicht als Gruppenchat. Der Kunde fühlt sich so individueller angesprochen als z.B. über Facebook. Seine Antwort oder Reaktion auf Ihre Einladung oder Ihr Angebot geht direkt zum Händler und nicht in die gesamte Gruppe. Der Kunde hat den Eindruck einer direkten Kommunikation mit Ihnen. Machen Sie so aus Käufern loyale Kunden, die Ihr Unternehmen und Ihre Produkte weiterempfehlen“, so Krämer.

Mit diesem Appell endete der erste Vortragsteil der Veranstaltung. Vor dem Abendessen gab es dann eine Premiere: Frauen. Wissen. Landtechnik. singt! Die ausgebildete Chorleiterin Helma Ostermayer und ihr Gitarrist Philipp Willmroth forderten die Teilnehmerinnen zum Mitsingen auf. „Aber bitte mit Sahne“, „The Lion sleeps tonight“ oder „Marmor, Stein und Eisen bricht“ sangen alle Teilnehmerinnen mit viel Engagement, Stimme und vor allem Spaß.

Digitalisierung: Fluch und Segen

„Wo belastet uns die Digitalisierung?“ fragte dann am zweiten Veranstaltungstag Sonja Rüter. Sie ist Unternehmensberaterin und Heilpraktikerin für Psychotherapie. Sie lenkte den Blick auf die zwischenmenschlichen Aspekte der heute allgegenwärtigen digitalen Kommunikation. „Fragen Sie sich einmal selbst: Wie oft lassen Sie sich von Nachrichten auf Ihrem Smartphone bei Ihrer Arbeit unterbrechen?“ Das Verlangen nach ständiger Erreichbarkeit für Mitarbeiter, Familie und Freunde kann heute suchtartige Formen annehmen. „Überwachen Sie Ihr eigenes Verhalten, vermeiden Sie Unterbrechungen Ihrer Arbeit. Löschen Sie unnötige Apps und Kontakte“, so Frau Rüters Anregung. Manchmal helfe auch eine Smartphone-freie Zone oder digitales Fasten. „Während der Arbeitszeit müsse man besonders bei den jüngeren Kollegen einen Blick auf deren private Smartphone-Nutzung haben“, so eine Teilnehmerin der Diskussion. In der Mehrheit der von den Teilnehmerinnen in Kassel vertretenen Landtechnikfirmen gab es aber keine ausdrücklichen Smartphone-Verbote während der Arbeitszeit. „Die älteren Kollegen haben bei den Jüngern schon ein Auge darauf, so dass ein Eingreifen der Chefin meist nicht erforderlich ist“, berichtete eine Teilnehmerin. „Greifen Sie lieber zum Telefon, wenn es wichtige Mitteilungen sind und Sie Missverständnisse unbedingt vermeiden wollen“, empfahl Frau Rüter.

Auszeit von der Informationsflut



Helma Ostermayer mood



Sonja Rüter fragte in die



Verkaufsleiter Joachim



Jan Boomgaarden begr



Frauen. Wissen. Landtechnik.



Welche technischen Möglichkeiten bietet die Digitalisierung den Landwirten und Lohnunternehmern? René Janotte von der LU Agrarelektronik erläuterte die praktische Bedeutung von Telemetrie, Farm-Managementsystemen und der Vernetzung von Maschinen. Noch liegt der Prozentsatz der Landwirte, die sich intensiv mit Smart-Farming-Lösungen beschäftigen, seinen Angaben nach bei unter zehn Prozent. Vielfach sind es engagierte Pioniere. Der Landmaschinenhandel müsse sich rechtzeitig auf die technischen Herausforderungen der Digitalisierung, die bis zu Fragen der Datensicherheit und des Datenschutzes reichen, einstellen. Noch gebe es viele Hindernisse auf der Datenautobahn. Eine herstellerübergreifende Infrastruktur und die barrierefreie Kommunikation zwischen verschiedenen Herstellerlösungen sind noch nicht in der Praxis umgesetzt. Hier sollte auch der Landmaschinenhandel auf Lösungen drängen, die den Kundenfrust mit der Elektronik minimieren helfen, forderte Janotte.

„Haben Sie eine eigene Visitenkarte Ihrer Firma? Was steht darauf?“ fragte Frau Rüter in die Runde. Fast alle Frauen der Tagung haben neben ihrer Position in der Firma zusätzlich die Familie zu managen, manchmal Angehörige zu pflegen und führen eine 24-Stunden-Ehe im Betrieb und Zuhause. Diese Anforderungen verlangen perfekte Organisation, können aber auch überfordern. „Fragen Sie sich auch einmal: Was treibt mich an? Was macht mich glücklich und zufrieden? Wo brauche ich vielleicht Unterstützung? Suchen Sie hier, wenn notwendig, nach Lösungen. Nehmen Sie sich als Ausgleich zu Ihren vielen Pflichten genügend Zeit für Ihre Herzensangelegenheiten! Und Sie werden merken: Sie sind privat und auch im Betrieb deutlich entspannter.“ Mit dieser Aufforderung und dem Song „Frauen regieren die Welt“ endete die vielseitige und spannende Tagung im Schlosshotel Bad Wilhelmshöhe mit vielen Impulsen für das noch junge Jahr.