„Ich hätte nie gedacht, so früh Leitungsfunktionen zu übernehmen!“

Drei junge Mitarbeiter der Robert Aebi Landtechnik GmbH haben schon früh Verantwortung übernehmen dürfen. Drei Karrieren, die zeigen, welche Chancen die Arbeit bei einem mittelständischen Unternehmen bietet.

© *Neumann*

Junges Team bei der Robert Aebi Landtechnik GmbH (v. l.): Tobias Lützen, Lukas Scheid und Max Wilbert mit ihrem Chef Tobia Keppler.

Tobias Lützen leitet heute das Regionalzentrum in Bolsdorf.

Tobias Lützen, 28 Jahre – Vom Lagerlogistiker zum Standortleiter

Max Wilbert, 26 Jahre – Vom Verkäufer zum Verkaufsleiter

Max Wilbert hat es zum Verkaufsleiter geschafft.

Lukas Scheid, 25 Jahre – Vom Monteur zum Kundendienstleiter

Lukas Scheid (rechts) ist künftig der Kundendienstleiter.

on track: Herr Keppler, während viele Landmaschinenhändler heute händeringend Nachwuchs suchen und keinen Nachfolger haben, gibt es bei Ihnen auffallend viele junge Menschen. Woran liegt das?

Keppler: Ja, wir haben in der Tat ein sehr junges Team. Das liegt unter anderem daran, dass wir viele Mitarbeiter selbst ausbilden und Führungsstellen intern besetzen, wenn sich die Kollegen entsprechend entwickeln. Wenn sie früh Verantwortung übernehmen, haben sie hervorragende Perspektiven. Denn wir sind in der Landtechnik eine Gruppe mit fünf Regionalzentren. Da gibt es zusätzliche Hierarchiestufen, die man bei einem Einzelhändler nicht findet, wie z.B. Kundendienst- oder Serviceleiter. Gleichzeitig können wir bei dieser Unternehmensgröße Spezialisten ausbilden, z.B. für die digitale Landwirtschaft. Zudem profitieren wir von der Struktur der Robert Aebi AG mit Hauptsitz in Achstetten im Hintergrund, die eine eigene IT-, Finanz- und Personalabteilung hat. Mit dieser Schlagkraft können wir uns auf die künftigen Rahmenbedingungen besser einstellen.

Welche meinen Sie?

Die landwirtschaftlichen Betriebe wachsen, dazu kommen immer mehr Lohnunternehmer oder Biogasbetriebe. Damit verändert sich die Kundschaft fundamental. Sie brauchen heute andere Lösungen als noch vor zehn Jahren und stellen andere Anforderungen an den Vertriebspartner.

Welche Vorteile sehen Sie für Berufseinsteiger bei einem Unternehmen wie Ihrem?

Wir haben als Gruppe eine Struktur, bei der wir unsere Mitarbeiter versetzen können, wenn sie sich verändern wollen oder in eine andere Region ziehen. Zudem können bei Bedarf Kollegen aus der Landtechnik auch in die Baumaschinensparte wechseln oder in die Schweiz, wenn sie das möchten. Gegenüber großen Konzernen bieten wir den Vorteil, dass die Mitarbeiter vor Ort bzw. heimatnah arbeiten können und trotzdem einen sehr vielseitigen Arbeitsplatz haben.

In welchen Bereichen suchen Sie neue Mitarbeiter?

Eigentlich überall: Im Vertrieb, im kaufmännischen Bereich oder im Service. Wir bilden in allen fünf Regionalzentren selbst aus, weil wir den Bedarf ansonsten kaum decken können.

Was müssen junge Bewerber heute mitbringen aus Ihrer Sicht, worauf legen Sie wert?

Das Wichtigste ist, dass sie in unser Team passen. Dafür ist der erste Eindruck ausschlaggebend. Sie müssen selbstbewusst sein und wissen, was sie wollen. Danach kommt erst die Qualifikation. Weil die Regionalzentren wie eigenständige Firmen arbeiten, ist aber auch viel Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein gefragt. So müssen beispielsweise die Verkäufer von sich aus ein Auge dafür haben, wie sie dem Landwirt helfen können. Es reicht nicht, einen Traktor zu verkaufen, sondern wir müssen ihm ein System anbieten, das ihm hilft, Probleme zu lösen. Dafür müssen die Mitarbeiter Verständnis für die Kunden mitbringen und Einfühlungsvermögen. Unser Motto ist: Wir wollen die Kunden erfolgreicher machen, nur wenn es ihnen gut geht, geht es auch uns gut.

Sie haben die mittlere Managementebene angesprochen. Sind dafür Hochschulabsolventen gefragt?

Nein, nicht unbedingt. Wir haben zwar inzwischen acht Hochschulabsolventen in unseren Reihen. Aber genauso haben wir ehemalige Auszubildende, die sich weitergebildet und weiterentwickelt haben und schon in jungen Jahren Leitungsfunktionen übernehmen, wie die Beispiele von Lukas Scheid und Tobias Lützen zeigen.

Tobias Keppler ist Geschäftsführer der Robert Aebi Landtechnik GmbH.

Interview mit Tobias Keppler

Wir bieten die Chance, wirklich etwas zu bewegen

Die Robert Aebi Landtechnik GmbH wächst in den Bereichen Service und Vertrieb kontinuierlich. Daher sind gute Leute immer gefragt. On track sprach mit Geschäftsführer Tobias Keppler über Einstellungsvoraussetzungen und Karrierechancen.

Die Robert Aebi Landtechnik GmbH

Die Robert Aebi Landtechnik GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Robert Aebi AG mit Sitz in Regensdorf, Schweiz. Dieses Unternehmen hat keine Verbindung mit dem Mähtraktorenhersteller Aebi in Burgdorf. Die Robert Aebi AG ist ein Familienunternehmen und zu 100 % in Besitz der Familie Zahner. Während die Robert Aebi GmbH Baumaschinen von Volvo in der Schweiz und in Süddeutschland vertreibt, bietet die Robert Aebi Landtechnik GmbH Maschinen von John Deere an. Darüber hinaus gehören zum Programm Marken wie Kuhn, Kramer, Saphir oder Husqvarna.

Die Robert Aebi Landtechnik GmbH ist ein noch junger Betriebszweig: Am 1. November 2014 hat sie den exklusiven Vertrieb und Service von John Deere Landtechnikprodukten sowie die Produktbereiche Rasen- und Grundstückspflege in der Region Eifel, Hunsrück und nördlichem Saarland von der LVG Wittlich übernommen.

Seit 1956 arbeitet die Robert Aebi AG mit John Deere zusammen. Geschäftsführer der Robert Aebi Landtechnik GmbH ist, zusätzlich zu seiner Geschäftsführung der Robert Aebi GmbH mit Schwerpunkt Baumaschinen, Tobias Keppler.

Die deutsche Tochter hat inzwischen fünf Regionalzentren: In Rheinland-Pfalz liegen neben dem Stammsitz in Wittlich auch die Standorte Simmern und Bolsdorf, im Saarland das Regionalzentrum Losheim am See. Seit April 2019 gehört zudem der ehemalige Standort der Klotz + Noll GmbH in Hessen zu Robert Aebi.

Insgesamt arbeiten in diesen fünf Regionalzentren 80 Mitarbeiter. Der Umsatz liegt bei 25 bis 30 Mio. Euro im Jahr.

<link http: www.robert-aebi.de landmaschinen>www.robert-aebi.de/landmaschinen

Die bisherige Karriere von Tobias Lützen war sehr erfolgreich. Er ist seit 2017 als Leiter für das Regionalzentrum der Robert Aebi Landtechnik GmbH in Bolsdorf mit 24 Mitarbeitern verantwortlich. Wie ein Geschäftsführer kümmert er sich um Personal, Werkstatt, Vertrieb und vieles andere. Sein direkter Vorgesetzter ist Tobias Keppler, der Geschäftsführer der Robert Aebi Landtechnik GmbH (siehe Kasten) „Eine große Aufgabe, die viel Spaß macht, aber auch viel Verantwortung bedeutet“, sagt er.

Dabei war dieser Schritt so nicht von ihm geplant. Er hat bei einem Vorgängerunternehmen seines jetzigen Arbeitgebers eine Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik abgeschlossen. „Das war eine sehr interessante Ausbildung, bei der man u.a. viel über Logistik, Tourenplanung, Speditionen und Ersatzteilwesen lernt“, sagt er – alles Grundlagen, die er heute auch nutzen kann.

Nach der Ausbildung wechselte er als Sachbearbeiter in den Vertriebsinnendienst. Im Jahr 2016 kam er für ein Jahr in das Regionalzentrum in Wittlich, um dort als Verkäufer für Gebrauchtmaschinen zu arbeiten und das Ersatzteillager aufzubauen. Das war so erfolgreich, dass er schon ein Jahr später die Stelle als Serviceleiter an seinem alten Standort in Bolsdorf übernehmen konnte. „Es war gut, dass ich zwischendurch weg war, denn es ist immer schwierig, wenn man als ehemaliger Auszubildender plötzlich der Chef ist“, sagt er.

Allerdings ist ihm die Aufgabe auch nicht in den Schoß gefallen, er hat viel dafür getan. So hat er verschiedene Schulungen z.B. bei John Deere besucht und freiwillig neben dem Beruf auch den theoretischen Teil der Ausbildung zum technischen Fachwirt absolviert. „Wenn man Leistung zeigt und mehr arbeitet als die Stellenbeschreibung vorgibt, kann man in so einem Unternehmen wie unserem schnell auf sich aufmerksam machen“, erklärt er den Erfolg.

Max Wilbert wollte nach seinem dualen Studium „Agrarwirtschaft“ an der TH Bingen eigentlich bei John Deere arbeiten. Das Unternehmen lernte er kennen, als er seine Bachelorarbeit im Erntemaschinenwerk in Zweibrücken zum Thema „Strohqualität“ schrieb und dort auch ein halbjähriges Praktikum absolvierte.

Es kam aber anders. Der Verkaufsleiter der Robert Aebi Landtechnik GmbH hatte von einem befreundeten Landwirt aus dem Heimatdorf von Wilbert erfahren, dass dieser mit dem Studium fertig ist. „Er war sehr überzeugend und hat mich überredet, noch am gleichen Tag eine Bewerbung zu schicken“, erinnert er sich. Eine Woche später hatte er das Vorstellungsgespräch und dann auch den Job. „Für mich war es toll, wieder in die Heimat zu kommen, ich hätte nie damit gerechnet, hier einen so interessanten Arbeitsplatz zu finden“, sagt er.

Er wurde als Verkäufer eingestellt und begleitete den damaligen Verkaufsleiter anfangs, um Arbeit und Gebiet kennenzulernen. Er absolvierte eine sehr gut strukturierte Einarbeitungsphase, bei der er alle Unternehmensbereiche kennenlernte. Schon bald machte er die Fahrten zu den Kunden allein, da er sich schnell eingearbeitet und früh seinen ersten Traktor verkauft hatte. „Am Anfang war es viel Klinkenputzen. Aber für mich war es von Vorteil, dass die Firma relativ jung und John Deere hier noch nicht so verbreitet war. Damit waren die Firma, die Marke und ich neu für die meisten der Kunden“, sagt er.

Er lernte bald, dass Verkaufen in der Landtechnik sehr diszipliniertes Arbeiten bedeutet. Er hat einen Dienstwagen und freie Zeiteinteilung. Daher ist eine sehr gute Selbstorganisation erforderlich – z.B. bei der wöchentlichen Terminplanung. Zudem hat er Menschlichkeit und Ehrlichkeit als wichtigste Elemente im Vertrieb kennen gelernt. „Es ist wichtig, Vertrauen aufzubauen. Wenn man das zweite Mal auf den Hof kommt und die Kunden einen schon kennen, wird es leichter“, berichtet er von seinen Erfahrungen.

Dazu gehören auch Gespräche über die aktuelle Situation in der Landwirtschaft wie Milch- oder Getreidepreise, Wetterkapriolen und anderes. „Dafür muss man die Landwirtschaft kennen. Eine Ausbildung oder zumindest einjähriges Praktikum sind aus meiner Sicht eine wichtige Voraussetzung“, erklärt er.

Für ihn persönlich war es ein großes Plus, dass er früh viel Verantwortung mit einem eigenen Vertriebsgebiet hatte. Die nutzte er auch – mit Erfolg. Denn im Herbst 2018 war klar, dass der damalige Verkaufsleiter das Unternehmen verlassen wird und Max Wilbert sein Nachfolger werden soll. Wilbert bekam daher nach und nach neue Aufgaben dazu. Seit Januar 2019 arbeitet er sich jetzt in die neue Position des Verkaufsleiters ein. Er hat zwar sein Verkaufsgebiet behalten, muss jetzt aber auch die insgesamt sieben Verkäufer der Robert Aebi Landtechnik koordinieren und ist zentraler Ansprechpartner bezüglich Vertriebsthemen bei John Deere. Dazu gehört die Bestellplanung: Wann müssen welche und wie viele Maschinen bestellt werden? Welche Ausstattung ist gefragt? Zudem ist er der Ansprechpartner der Verkäufer bezüglich Konditionen beim Verkauf und anderer Vertriebsthemen. „Natürlich hat damit die zeitliche Belastung zugenommen, ich komme selten vor 18 Uhr aus der Firma“, schränkt er ein. Aber der Job macht ihm sehr viel Spaß und er freut sich – wie seine beiden jungen Kollegen – auf die neuen Herausforderungen.

Ähnlich überraschend verlief die Karriere für Lukas Scheid. Nach seiner Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechatroniker kam er im November 2014 zur Robert Aebi Landtechnik GmbH nach Wittlich und arbeitete dort als Monteur in der Werkstatt. Bereits ein Jahr nach seinem Einstieg übernahm er die Aufgabe des Werkstattleiters, der das Unternehmen verlassen hatte. „Ich hätte nie gedacht, so früh einmal Leitungsfunktion zu übernehmen, es war eine große Herausforderung für mich“, sagt er heute rückblickend. Er hatte jedoch immer Unterstützung von den Kollegen. Außerdem begann er parallel dazu bei John Deere die IHK-anerkannte Weiterbildung zum Servicetechniker. Diese dauerte von Oktober 2015 bis Juni 2018. Vier bis sechsmal im Jahr musste er dazu jeweils für ein bis zwei Wochen nach Bruchsal ins John Deere-Schulungszentrum. Am Ende hat er die Abschlussprüfung mit Theorie, Praxis und Projektarbeit abgelegt. Als Servicetechniker soll er künftig vor allem die technischen Aufgaben des Werkstattmeis-
ters übernehmen.

Während dieser Weiterbildung hat er vieles gelernt, was er für die Arbeit als Werkstattleiter benötigt: Kommunikationstraining, Werkstattplanung zur Steigerung der Auslastung, Kalkulationen, Mitarbeiterführung.

Damit nicht genug: Seit Anfang 2019 hat Scheid die Aufgabe des Kundendienstleiters übernommen. Dieser Aufgabenbereich macht inzwischen die Hälfte seiner Arbeitszeit aus. In dieser Tätigkeit ist er der Ansprechpartner für alle fünf Standorte bezüglich Kundendienst für John Deere. Zu seinen Aufgaben gehören u.a. schwierige Garantiefälle, Kulanzfragen, neue Umbauprogramme, Werbeaktionen für Ersatzteile, Optimierung interner Prozesse wie z.B. eine ausreichende Auslastung der Werkstätten. „Der Hersteller hat bestimmte Anforderungen an die Vertriebspartner. Und der Kundendienstleiter ist dafür verantwortlich, dass diese auch erfüllt werden“, beschreibt er sein Arbeitsumfeld.