

Kubota

Mit Händlern Partnerschaft auf Augenhöhe

Bereits zum zwölften Mal in Folge fand die Kubota-Werkstattleitertagung statt. Das Highlight in diesem Jahr: Ein Vortrag zum Thema „Der schwierige Kunde, die Chance Gewährleistung“.



© Kubota

132 Teilnehmer begrüßte Kubota im hessischen Hohenroda zur Werkstattleitertagung.

Mitte Februar fand die Kubota-Werkstattleitertagung im hessischen Hohenroda statt. Das bewährte Format ging damit in die zwölfte Runde. Kubota konnte insgesamt 132 Teilnehmer begrüßen. Udo Engelmann, Director Tractor Service and Engineering und Leiter der Veranstaltungsreihe, berichtet: „Neben Vorträgen setzen wir vor allem auf Workshops, um Wissen direkt in Aktion zu vermitteln. In diesem Jahr haben wir uns mit den Themen E-Learning, Parts-Service, neuen Gewährleistungsbedingungen sowie den Kubota-Diagnosetools beschäftigt. Das Highlight der Tagung war ein Vortrag zum Thema Umgang mit schwierigen Kunden sowie die sich daraus ergebenden Chancen, die eine Gewährleistung auch für den Vertriebspartner bietet.“

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der Tagung sind die Kennzahlen für Kubota-Vertriebspartner. Die gesamte Kommunikation basiert dabei auf Vertrauen, alle Zahlen werden transparent gehandhabt. Denn das Unternehmen ist der Meinung, dass nur durch Kenntnis der wichtigsten Kennzahlen in Kombination mit einem gewissenhaften Monitoring ein nachhaltiger Erfolg erzielt werden kann. So präsentierte Udo Engelmann auch in diesem Jahr die Anzahl der Gewährleistungsanträge: „Hier zeigte sich Bemerkenwertes. Denn die Anzahl der Anträge im Vergleich zu Maschinen in der Gewährleistung lag 2019 bei nur 0,48. Das unterstreicht noch einmal mehr unsere starken Bemühungen für höchste Qualität und Kundenzufriedenheit.“