



Alles rund um den Karriereplan 4.0

LandBauTechnik-Akademie | Neben hochkarätigen Referenten und überaus interessanten Vorträgen präsentierte sich auch die LandBauTechnik-Akademie auf den Landtechnischen Unternehmertagen, die vom 14. bis 15. Januar 2016 in Würzburg stattfanden.

Das Aus- und Fortbildungskonzept der LandBauTechnik-Akademie ist auf viel Interesse gestoßen. Bekanntlich stellt ja die AGRARTECHNIK in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband LandBauTechnik vielfältige Aus- und Fortbildungsmaterialien für das Erklimmen der Karriereleiter in der Land-, Baumaschinen- und Motorgeräte-Branche zur Verfügung. Zusammengefasst wird dies unter dem Begriff „Karriereplan 4.0“. Das Blended-Learning-Konzept verbindet die verschiedenen Lern- und Lehrmaterialien (Print, Digital und Präsenz) miteinander. Interessenten der Landtechnikbranche konnten sich an den zwei Tagen sowohl hierüber als auch über die beiden thematisch breit gefächerten Ausbildungsordner und den seit 2015 neu aufgelegten Fortbildungsordner informieren. Der Fortbildungsordner beinhaltet jede Menge Wissen zu den Themenbereichen Betriebsführung, Zusatzwissen Technik & Verfahren sowie Theoriegrundlagen für Spezialisierungskurse mit Branchen-Diplom-Abschluss. Als Highlight wurde die stetig wachsende Branchenbil-

dungsplattform www.landbautechnik-akademie.de mit ihren diversen digitalen Inhalten vorgestellt. Dort können Abonnenten der Zeitschrift AGRARTECHNIK digitale Lerninhalte zur Aus- und Weiterbildung finden. Für Azubis steht neben den verschiedenen Lernmaterialien auch der Ausbildungsnachweis in digitaler Form zum Herunterladen zu

Verfügung. Für Mitarbeiter aus dem Fachhandel und alle Weiterbildungsinteressierte bietet die Plattform zudem verschiedene Seminare zu unterschiedlichen Themen an. 2016 sollen sowohl das Seminarprogramm als auch die digitalen Lerninhalte erweitert werden. Es lohnt sich daher, regelmäßig auf der Plattform vorbeizuschauen. (juh)



Impressionen des Akademie-Standes auf den LTU 2016 in Würzburg

Pilotkurs „Marketing-Fachkraft“ für Land- und Baumaschinenhandel



Re.: Innenansicht des neuen Schulungs-zentrums der Firma Horsch in Schwandorf. Dieses soll künftig vielseitig als Seminar-, Trainings- und Marketinggebäude genutzt werden.

Nun ist es endlich soweit: Der Pilotkurs „Zertifizierte Marketing-Fachkraft“ steht für März 2016 in den Startlöchern. Als Hauptreferent konnte diesmal Marketingleiter Daniel Brandt von der Firma Horsch gewonnen werden. Für die Durchführung des Pilotkurses wurden der LBT-Akademie die Schulungsräume der Firma Horsch zur Verfügung gestellt. Das geplante Kursprogramm richtet sich insbesondere an Personen, die sich grundlegende Kenntnisse im Marketing-Bereich aneignen wollen oder an Landtechnik-Händler und Hersteller, die Marketing bereits aktiv betreiben und ihre Kenntnisse vertiefen und aktualisieren wollen. Die

Kursinhalte umfassen die Entwicklung und Umsetzung eines Marketingkonzepts, den Einsatz von Marketing-Instrumenten, das aktuelle Themengebiet der Social & Digital Media und die Kontrolle von Marketingmaßnahmen, daneben aber auch verschiedene Praxis- und Fallbeispiele. Auch für diesen Branchen-Diplom-Kurs dienen den Teilnehmern im Vorfeld die Lerninhalte unter der Rubrik „Spezialisierungskurs Marketing-Fachkraft“ im Fortbildungsordner als Vorbereitung. Nach bestandener Prüfung im Präsenzseminar erhalten die Teilnehmer abschließend ihre Branchen-Diplome.

Weiterhin bietet die LandBauTechnik-Akademie auf ihrer Branchen-Bildungs-Plattform www.landbautechnik-akademie.de für die registrierten Nutzer neben

ihrem Seminarangebot auch verschiedene E-Learning-Module und Web-Based-Trainings (WBT's) zur Wissensvertiefung an. Somit kann der Nutzer sein Wissensniveau anhand digitaler Kommunikations- und Lehrmittel wie Videosequenzen oder 3D-Animationen verbessern. Bei Interesse stellen wir Ihnen gerne einen kostenlosen Gastzugang zur Verfügung. Sollten Sie AGARTECHNIK-Abonnent sein, können Sie sich auf der Plattform www.landbautechnik-akademie.de mit Ihrer Kunden- und Abnummer (siehe Adressaufkleber auf der AGRARTECHNIK) registrieren. (juh)

Seminaranmeldungen werden unter www.landbautechnik-akademie.de entgegen genommen oder per E-mail unter info@lbt-akademie.de.



Im Bereich Lernangebote stellt das Team der AGRARTECHNIK neben dem bekannten Printmaterial immer mehr ergänzendes digitales Lernmaterial für die Aus- und Weiterbildung der Land- und Baumaschinenteknik zur Verfügung.

Aktuelles

Die nächsten Termine für den Branchen-Diplom-Kurs „Finanzierungsberater für Land- und Baumaschinen“ finden vom 23. bis 24. Februar 2016 in Norddeutschland und vom 19. bis 20. April 2016 in Süddeutschland statt. Die Kurse richten sich an Verkaufsleiter im Landtechnik-Handel und Mitarbeiter, die sich für die Verkaufsführung qualifizieren wollen und vermittelt Kenntnisse über die verschiedenen Absatzfinanzierungsangebote der Agrarbranche. Nach Abschluss des Branchen-Diplom-Kurses können Sie Ihre Kunden individuell beraten und ein passendes Finanzierungsmodell anbieten.

Buchbar unter www.landbautechnik-akademie.de

Kapitel 2.C: Finanzierungsberater

Spezialisierungskurs

Der Finanzierungsberater

Kapitel 2.C Der zertifizierte Finanzierungsberater für Landtechnik ist der kompetente Partner für Finanzierung die für seinen Kunden die günstigste Finanzierungsvariante zu erkennen und dem Kunden kundenspezifisch zu empfehlen.



Im Landtechnikhandel hat sich die Nutzung von Absatzfinanzierungsangeboten seit Jahren fest etabliert. Ohne die Nutzung und Förderung dieser verkaufsfördernden Maßnahmen ist ein solcher Handel heute nicht mehr denkbar. Banken und Leasinggesellschaften haben dafür eine breite Palette von Produkten entwickelt. Diese betreffen heute aber weit mehr als nur die klassischen mittel- bis langfristigen Investitionsobjekte für Schlepper, Mährescher oder Güllefräher. Entsprechend der Ausdifferenzierung der landwirtschaftlichen Betriebe und der sich komplexer entwickelnden Landtechnik erweitert die Endkunde in die Gegenwart und Zukunft eine deutlich größere Vielfalt an Vertragsmodellen und Laufzeiten.

Neben dieser direkten Verkaufsförderung der Landtechnik zum Endkunden ist jedoch auch zu beobachten, dass die Ansprüche an die Finanzierung der Händler bis hin zu dem Herstellen an Bedeutung gewinnt, wie einfach die Forderungen der Endkunden an die Vorauszahlung und die Mietbank der Händler und Hersteller wachsen. Auch dafür werden die Vertragsarten benötigt, die über die kaufplatzspezifischen, beziehungsweise Ein- bis zweijährigen Leasingobjekten und zum Teil die temporäre Nutzung einzelner Objekte ermöglichen.

Der erste Ansprechpartner des Endkunden beim Kauf und der Finanzierung von Landtechnik ist im Regelfall der Landtechnikhändler. Kommt eine wie auch immer geartete Finanzierung zustande, so beinhaltet sie stets eine Dreierbeziehung zwischen Kunden – Bank. Der geschlossene Vertrag beinhaltet typischerweise den direkten Bezug zum Objekt, die angestrebte Vertragsart und deren Laufzeit werden in diesem Zusammenhang durch die angestrebte Nutzungs- und Haltedauer beeinflusst. Die Amortisation des Objektes für den Kunden nach seinem betriebswirtschaftlichen Erfordernis erfolgt. Der Kunde setzt deshalb neben banküblichen Kenntnissen beim Finanzieren auch Objektkenntnisse voraus.

Banken und Finanzierungsgesellschaften haben diesbezüglich in den letzten Jahren ihre Mitarbeiter qualifiziert, um eine an die Objektvielfalt orientierte Vertragsgestaltung anbieten zu können.

Wie aber stellt es mit dem ersten Ansprechpartner des Kunden, dem Landtechnikhändler? Wie können bei ihm die Objektkenntnisse voraussetzen, doch welche Finanzierungsformen sollte er dem Kunden empfehlen? Für den Verkauf der Maschine ist es entscheidend sein, dass er dem Kunden genau den für dessen Unternehmen richtigen Weg zum Erwerb oder der zeitlichen Nutzung der Maschine weist. Infolgedessen ergibt sich hier aus der Markterhebung: So wie die Banken für Wissen über die zu finanzierenden Objekte erwerben haben, müssen ihre Partner, die Landtechnikhändler, ihr Wissen über Finanzierungsmöglichkeiten erwerben. Ohne sich wechselseitig zu unterstützen oder in Wettbewerb miteinander zu treten, sollte sich ihr Wissen in Zukunft stetig weiter ergänzen.