# Alle Hebel mobilisieren

**Kompakt-Seminar Aktives After Sales-Geschäft |** **Am 14. und 15. März 2017 fand das neue Kompakt-Seminar „Aktives After Sales-Geschäft" der LandBauTechnik-Akademie in Eibelstadt bei Würzburg statt.**

Das After Sales-Management basiert auf der Erkenntnis, dass Kundenbeziehungen nicht mit einer Kaufentscheidung enden, sondern diese die Chance bietet, den Kunden nachhaltig an das Produkt und das Unternehmen zu binden. Da After Sales-Services häufig eine höhere Marge als das Neugeschäft erzielen, trägt ein aktives After-Sales-Management nachhaltig zur Steigerung des Kundenwertes und der Profitabilität des Unternehmens bei. Genau hier möchte das Kompaktseminar „Aktives After Sales-Geschäft für Land- und Baumaschinen" ansetzen. Es geht ausführlich auf die hierfür notwendigen Schlüsselfaktoren, Instrumente und Prozesse ein, die genutzt werden können, um den After Sales-Bereich zum Profit-Center im Betrieb zu entwickeln. Genau hier möchte das Kompakt-Seminar „Aktives After Sales-Geschäft für Land- und Baumaschinen" ansetzen. Der Kurs vermittelt umfangreiches Hintergrundwissen und praxisnahe Kenntnisse von der Bedeutung des After Sales-Geschäfts bis zur Kundenwahrnehmung.

### Kompakt-Seminar „Aktives After Sales-Geschäft"

Der zweitägige Kurs startete am 14. März in Eibelstadt bei Würzburg. Die neun Teilnehmer sollten an den zwei Tagen grundlegendes Rüstzeug und neue Impulse rund um das Thema „Aktives After Sales-Geschäft" erhalten. Das Seminar richtet sich vorwiegend an Service-Leiter, After Sales-Leiter, Werkstatt-Leiter, Service-Berater, Werkstatt- und Ersatzteil-Disponenten sowie Nachwuchs-Führungskräfte aus der Land- und Baumaschinenbranche. Referent für diesen Kurs ist erneut Dieter Obendorfer.

Fotos: Hammerbacher (1), Obendorfer (2)

*Der Referent Dieter Obendorfer (2.v.li.) stand den Teilnehmern auch bei den Gruppenaufgaben mit Rat zur Seite.*

Während seiner mehr als 30-jährigen Tätigkeit im Land- und Baumaschinen-Vertrieb hatte er verschiedene Leitungsfunktionen bei Herstellern und Händlern inne. Schwerpunkt seiner beruflichen Entwicklung war die Händler-Vertriebsleitung für verschiedene bedeutende Hersteller. Als Profi mit langjähriger Berufs- und Referentenerfahrung war er für alle Fragen kompetenter Ansprechpartner. Ziel des Seminars war es, die Teilnehmer für eine aktive (nicht passive) Gestaltung des After Sales-Geschäftes zu sensibilisieren und auszurüsten. Den Teilnehmern wurde zudem verdeutlicht, wie durch zielgerichtete Planung und Controlling der After Sales-Bereich zum eigenen Profit-Center im Betrieb entwickelt werden kann. Die besondere Bedeutung des After Sales zur langfristigen Kundenbindung und Verbesserung der Ertragslage des Unternehmens wurde ebenfalls erarbeitet. Die Resonanz der Feedback-Bögen der

*In kleinen Gruppen wurden verschiedene Aufgaben bearbeitet und anschließend präsentiert.*

Seminar-Teilnehmer des Kurses „Aktives After Sales-Geschäft“ am Ende der zwei inhaltsreichen und praxisnahen Seminartage spricht auch bei diesem Kurs für sich. Das Resumee der Teilnehmer war einstimmig: „Sehr aufschlussreiches Seminar mit hervorragendem Referenten und professioneller Arbeitsweise der Akademie.“ Das nächste Kompakt-Seminar „Aktives After Sales-Geschäft findet am 9. und 10. Oktober 2017 in Eibelstadt statt. (juh)

## Meinungen zum Seminar

**David Dudek, Iseki Maschinen GmbH, äußerte sich folgendermaßen über den Kurs:** „Es war ein informativer und gut geplanter Kurs, in dem eine angenehme Atmosphäre zwischen den Teilnehmern herrschte. Aufgrund der gut ausgewählten Gruppengröße konnte sich ein jeder Teilnehmer intensiv mit dem Lernstoff auseinandersetzen. Der Referent Dieter Obendorfer war strukturiert und gut vorbereitet.“

**Reinhold Ewering, Agrartechnik Altenberge, über den Kurs:** „Der Aufbau und die Darstellung des Kurses haben mir sehr gut gefallen. Durch den breiten Überblick konnte ich viele Themen auffrischen und einige wertvolle Anregungen mitnehmen. Außerdem gab es gute und sachliche Diskussionen.“

**Johannes Zander, Annaburger Nutzfahrzeug GmbH, zog folgendes Resümee:** „Das Seminar bot ein interessantes Programm und war gut organisiert. Zudem hatte man die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches mit Kollegen aus der Branche. Es herrschte ein freundlicher und aufgeschlossener Umgang untereinander. Der Referent brachte die Inhalte gut rüber und man bekam einige Anregungen und Erkenntinisse für die weitere Praxis.“

**Enrico Sieber, Annaburger Nutzfahrzeuge sagte über den Kurs folgendes:** „Die offene und freundliche Art des Referenten wirkte sich sofort auf die Gruppe aus. Zudem bot der Kurs durch die praktischen Beispiele viel Abwechslung. Die ausgegebenen Unterlagen waren verständlich und gut aufbereitet.“