

# Neutrale Beratung nutzen

■ **K&B:** Beratung hilft immer, aber kostet auch. Welchen Nutzen hat ein Vermieter, wenn er auf Ihr Wissen zurückgreift?

■ **Blümlein:** Der

Nutzen liegt generell darin, dass ein Vermieter oder auch ein Handwerker weniger Zeit für eine Selektion aufwenden muss. Ein größerer Vermieter hat evtl. schon seine Ansprechpartner bei den Herstellern, die ihn auch regelmäßig kontaktieren. Wie sieht es aber bei kleineren Vermietern und Handwerkern aus, die selbst aktiv im Betrieb arbeiten und deshalb keine Zeit haben, um Herstelleradressen zu suchen, Produkte zu vergleichen und dann noch zeitraubende Gespräche zu führen, um dann herauszufinden, dass dieser Hersteller nicht die Maschine hat, die er sucht.

Zum Thema „Beratung hilft immer, aber kostet auch“, kann ich sagen, dass ein Händler bei den Herstellern bessere Einkaufskonditionen erhält, als ein Endkunde. Also muss eine Maschine, die vom Zwischenhändler kommt nicht zwangsläufig teurer sein.



Übergabe einer Bison Palfinger TKA 28 an einen Kunden der EGB

■ **K&B:** Warum kommt ein Kunde nicht alleine darauf, welche Maschine für ihn die geeignetste ist?

■ **Blümlein:** Jeder Kunde, der sich intensiv genug mit dem Thema beschäftigt, hat natürlich die Möglichkeit selbst eine geeignete Maschine zu finden. Die Frage ist nur, ob ein Interessent für eine Arbeitsbühne nicht mehr Geld verdienen kann, wenn er in seiner Arbeitszeit seiner Tätigkeit nachgehen kann, anstatt sich in Details einzuarbeiten, die er nach seiner Kaufentscheidung nicht mehr braucht.

■ **K&B:** Um wirklich umfassend zu informieren, bedarf es entsprechendem Wissen. Wie gewährleisten Sie ihrem Kunden, dass Sie nicht eine Option übersehen haben?

■ **Blümlein:** Auch ich bin nicht unfehlbar. Natürlich bin ich bestrebt, mit meinem Wissen, immer auf dem neuesten Stand zu sein. Mit sehr guten Kontakten zu vielen Herstellern bin ich sogar schon soweit, dass mich einige Firmen ihrerseits auf dem Laufenden halten, weil sie für sich auch einen Vorteil in meiner Arbeit sehen. In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass meine Kunden durch meine Beratung Maschinen und Hersteller kennen gelernt haben, die ihnen vorher unbekannt waren.

Das richtige Gerät zu finden, kann schwierig sein. EGB aus Obersontheim bei Crailsheim berät Käufer bei der Suche nach der richtigen Arbeitsbühne. Rüdiger Kopf fragte Geschäftsführer Günter Blümlein nach den Vorteilen.



Günter Blümlein, Geschäftsführer von EGB

■ **K&B:** Außendienstmitarbeiter von Herstellern haben den Job Geräte zu verkaufen. Ist Ihr Hauptinteresse nicht auch nur möglichst viele Geräte an den Mann zu bringen?

■ **Blümlein:** Natürlich lebe auch ich vom Verkauf, aber für mich steht an oberster Stelle die Zweckmäßigkeit der Maschine und der Bedarf meines Kunden. Ich habe für mich einen Leitspruch im Verkauf geprägt, nach dem ich arbeite: „Nur Unabhängigkeit schafft ein hohes Maß an bedarfsgerechtem Vertrieb“. Wenn ein Kunde mir, im Zuge einer Beratung, plötzlich eine neue Anforderung an eine Maschine stellt, die ich mit meinem Angebot nicht erfüllen kann, habe ich die Möglichkeit auf diese neue Aufgabenstellung zu reagieren und sie vielleicht mit einem ganz anderen Gerät zu erfüllen. Wäre ich nun als Außendienstmitarbeiter oder herstelleregebundener Händler bei diesem Kunden, müsste ich ihn von seinem Vorhaben abbringen und zu meiner Produktpalette lenken, um erfolgreich zu sein.



Viele Aspekte fließen bei Wahl des richtigen Gerätes mit ein

■ **K&B:** Wie vermeiden Sie selbst, dass Sie sich nicht auch auf wenige Marken „einschießen“?

■ **Blümlein:** Die Kaufentscheidung für eine Maschine wird letztendlich von meinem Interessenten selbst getroffen. Ich habe nur die Möglichkeit ihm alle, auf seine Anforderungen passenden Maschinen anzubieten. Diese Tatsache schließt aus, dass ich meinen Blickwinkel einschränke und nur wenige Marken anbiete, da ein gewisses Grundwissen bei jedem Interessent natürlich vorhanden ist.

■ **K&B:** Unterscheiden sich die Maschinen überhaupt noch ausreichend, um einen Unterschied für den Nutzer erkennen zu lassen?

■ **Blümlein:** Oberflächlich betrachtet könnte man sagen, dass es viele gleiche Maschinen gibt. Auf den zweiten oder dritten Blick erkennt der Fachmann, dass nicht gleich ist, was gleich aussieht. Und genau um diese tiefgehenden Vergleiche geht es in dem Service, den ich meinen Kunden bieten möchte. Diesen Service gibt es sowohl für Neu- als auch für Gebrauchsmaschinen.