

Krane begeistern mich

■ **K&B:** Rentiert sich der Vertrieb von AT-Kran in Deutschland finanziell noch?

■ **AW:** Für die eigene Leistung ein Entgelt zu bekommen ist sicherlich sehr wichtig, aber eben doch nicht das allei-

nige Mittel um mit sich und seinem Job zufrieden zu sein. Ich habe mir vor der Unterschrift unter den Vertrag mit der Deutschen Grove lange überlegt ob ich in dieser Branche bleibe. Die ausschlaggebenden Gründe weiterhin Krane zu verkaufen waren nicht monetär. Über die Jahre baut man enge Beziehungen auf, lernt interessante Menschen kennen und findet sogar Freunde im Business, dies aufzugeben wäre mir sehr schwer gefallen. Zudem gibt es nur wenige Produkte die mich so begeistern können wie ein Mobil- oder Raupenkran

■ **K&B:** Sie sind schon lange im Vertrieb von AT-Kranen tätig. Heute ist ihre Kranagentur Handelsvertretung für die Deutsche Grove. Gab es oder gibt es noch Ressentiments von ihren Kunden mit dem für Sie neuen Partner?

■ **AW:** Ich denke der Herstellerwechsel war für uns selbst – die Mitarbeiter der KranAgentur – am spektakulärsten. Unsere Kunden haben weitaus weniger sensibel auf die neue Situation reagiert wie von mir erwartet. Sicherlich gab es auch Kunden, welche von dieser Veränderung nicht begeistert waren. Durch eine gute Vertriebsarbeit kann man letztendlich aber auch häufig Kritiker überzeugen, dies ist uns in den meisten Fällen gelungen und bestehende Vorbehalte konnten ausgeräumt werden. Man muss damit umgehen können, dass durch solch einen Wechsel bedingt der eine oder andere Kunde sich zurückzieht, dafür kommen aber auch Neue hinzu. Insgesamt kann ich nach dem Ersten Jahr für die Deutsche Grove ein positives Resümee ziehen da wir eine ganze Reihe von Neukunden für die Deutsche Grove akquirieren konnten.

■ **K&B:** Welche Vorteile bringen die Geräte der Deutschen Grove für den Kranbetreiber ?

■ **AW:** Ich gehöre nicht zu den Verkäufern welche einen um vier Zentimeter kürzeren Schwenkradius als das absolute Highlight verkaufen und den Kunden damit zu überzeugen versuchen. Mein Hauptargument für Maschinen der Deutschen Grove ist deren Zuverlässigkeit. Wenn die Krane vom Hof gehen müssen sie funktionieren, keine Stillstände bedeutet zufriedene Endkunden, geringe Kosten und somit keinen Ärger. Solche Eigenschaften sind über die Laufzeit einer Maschine für deren wirtschaftlichen Einsatz wichtig, nicht die 100 Kilogramm mehr Tragfähigkeit bei einer Ausladung von 34 Metern etc.

Vor einem Jahr ist die Kranagentur Werner in Zweibrücken gestartet. Rüdiger Kopf sprach mit einem der beiden Geschäftsführer Andreas Werner über seine Beweggründe, in diesen Zeiten einen Vertrieb für AT-Krane in Deutschland aufzubauen.



Geschäftsführer Andreas Werner

■ **K&B:** Welche Vorteile bringt eine Agentur gegenüber dem fest angestellten Mitarbeiter für den Kunden mit sich?

■ **AW:** Die Organisations- oder Rechtsform ist für den Kunden beziehungsweise dessen Zufriedenheit überhaupt nicht entscheidend, sondern nur die Qualität und Leistung, des einzelnen Verkäufers und dessen nachgeschalteter Organisation, unabhängig davon ob es sich um einen Angestellten oder um einen Handelsvertreter handelt. Durch die Tatsache, dass wir in einem kleinen Team mit fünf Personen arbeiten, dadurch kurze Wege haben und die Schnittstellen zur Deutschen Grove sehr gut funktionieren, können wir jegliche Anfragen unserer Kunden schnell und professionell bearbeiten.

Das wir als Handelsvertretung auftreten und nicht als Angestellte hat einen einfachen Hintergrund. Nach 13 Jahren in einem Konzern wollte ich nie mehr mit dem Wirkungsgrad eines Konzerns und in dieser Organisationsform arbeiten und war deshalb nur bereits als Handelsvertretung Krane zu verkaufen.

■ **K&B:** Was steht beim Erwerb eines neuen AT-Krans für den Kunden an erster Stelle? Wie hoch ist schätzungsweise der Prozentsatz, den die Technik bei dieser Entscheidung ausmacht?

■ **AW:** Leider stehen bei einer Vielzahl der Neumaschinen welche heute in Deutschland zugelassen werden nicht mehr die üblichen Entscheidungskriterien wie Technik oder Preis im Vordergrund. In unserer Branche wird seitens der Hersteller seit vielen Jahren die falsche Politik betrieben, mit dem Ziel möglichst viele Krane absetzen zu können. Auch ich habe dazu einen Teil beigetragen. Dadurch sind in Deutschland Überkapazitäten aufgebaut worden, welche zudem noch mit allen Mitteln am Markt gehalten werden. Kranbetreiber mit mehreren Insolvenzen, Auffanggesellschaften, Finanzierungszusagen trotz Bonitätsindex größer 400 haben unserer Branche nachhaltig geschadet. Es ist an der Zeit endlich umzudenken.

Die Deutsche Grove hat sich gegen das für den Markt schädliche reine Stückzahlen- und Marktanteilsdenken entschieden und will zukünftig Ihren Teil zu einem „Sauberem Markt“ beitragen. Diese Strategie wurde in Richtung Manitowoc kommuniziert und hat dort uneingeschränkte Zustimmung gefunden. Jeder der auch noch in 15 Jahren mit dem Produkt Kran sein Geld verdienen will muss dies tun. Die „Unabhängigen Kranverleiher“ müssen reagieren wenn in Deutschland und insbesondere vor der eigenen Haustür ein Hersteller wieder mal einem „Kollegen“ das Händchen hält und Wettbewerb dadurch verzerrt bzw. verhindert wird.