



# ALS WÄRE NICHTS GEWESEN

Der BBI hat zu seinem Arbeitsbühnenforum nach Friedewald geladen und mehr denn je sind dem Ruf gefolgt. Eindrücke von Rüdiger Kopf.

Zwei Halbtage angefüllt mit Vorträgen und ein gemeinsamer spannender Abend ohne Programm: Das war das Arbeitsbühnenforum, eine Institution des BBI. Und als wäre nichts gewesen, kamen über 120 Teilnehmer ins beschauliche Friedewald nahe Bad Hersfeld. Die Tagung machte mehr als deutlich, dass die Vorträge helfen, sein Geschäft besser zu gestalten und auf dem neuesten Stand zu sein. Und auch, dass der direkte Kontakt mit „Kollegen“ aus der Branche ein zentraler Aspekt ist – für manchen so zentral, dass er sich tagsüber nicht ins Forum begab. Das war schon immer so, und am Ende der Corona-Auflagen umso mehr. Und mir nichts, dir nichts füllte sich der Saal. „Es ist immer wieder ein Termin, den man gerne wahrnimmt“, bringt es Teilnehmer Dominik Dejon, Geschäftsführer von Induma Rent, auf den Punkt.

Wenn es aber war wie immer – galt das für alle Bereiche? Für Besucher, die nicht zum ersten Mal einer Tagung beiwohnten, waren die Themen als solches nicht unbedingt etwas Neues, aber durch die Veranstaltung rückte man diese mal wieder in den Vordergrund. Den Reigen dieser Themen, die im Alltag hintanstehen müssen, eröffnete Gunnar Niggemann. Als Vertreter des Bundesverbandes Landbautechnik (LBT) sprach er über sogenannte Hochvoltgeräte. Das sind Geräte, die mit Wechselstrom zwischen 30 und 1.000 Volt oder mit Gleichstrom zwischen 60 und 1.000 Volt betrieben werden – oder salopp gesagt: alle batteriebetriebenen mobilen Maschinen. Um an solche Maschinen Hand anzulegen, bedarf es durchaus einer Qualifikation, die der Verband anbietet. Hand anlegen würde Niggemann zufolge auch bedeuten: das Fahren des Gerätes in eine Werkstatt zwecks Reparatur, was ein Raunen im Forum hervorrief.

Mit der Frage des richtigen Zeitpunkts für den Verkauf von Gebrauchsmaschinen setzte sich Corina Teichert auseinander. Seit über 15 Jahren berät sie Unternehmen zum Thema Restwertmanagement und Restwertprognosen. Die Zeiten sind „volatil und unbestet“, soll heißen, dass Erfahrungswerte nicht anwendbar sind. So gilt es, seine Datenbasis auf Stand zu halten. Wer dies nicht vernachlässigt, weiß auch, wann der Zeitpunkt gekommen ist, sein altes Gerät abzustoßen. Und auch wenn derzeit der Markt leergefegt ist und ein Unterangebot herrscht, kommt früher oder später der Moment des Überangebotes. Eckdaten helfen, den richtigen Zeitpunkt zu finden, dazu gehören Alter, Stundenzahl, Standzeiten und Beschaffenheit der Maschine.

Die Mehrheit der Teilnehmer zählt zu den klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU). Aus seiner langjährigen Erfahrung heraus bestätigte Rolf Kulawik, dass ‚Klein‘ nicht gegen ‚Groß‘ verlieren muss. Der ehemalige Geschäftsführer von Ruthmann machte deutlich, dass man sich seiner Stärken bewusst sein sollte: Nähe zum Kunden, höhere Flexibilität, persönliche Note. Diese Qualitäten sollten aber auch nach außen getragen werden, beispielsweise über Social Media, soll heißen Twitter, Instagram und Co.

Wenn es zwischenmenschlich in der Firma klappt, strahlt das auch nach außen. Das hilft nicht nur beim Kunden, auch bei der Mitarbeitergewinnung. Und wie man erfolgreich im Team arbeitet, führte Ilona Vogel aus. Als Coach und Beraterin weiß sie, dass jeder Mensch anders geführt werden will. Wenn man sich dies in Bewusstsein ruft, schafft man auch ein passendes Betriebsklima.



👉 **Bild S. 52 unten:**

Die konzentrierte Zuhörerschaft im Rittersaal des Schlosshotels

👉 **Kleines Bild rechts:**

Jürgen Küspert, Geschäftsführer des BBI

👇 **Großes Bild unten:**

Entspanntes Zusammensein am Abend in der Scheune

Weniger dem Emotionalen als vielmehr den Zahlen und Daten zugetan, informierte Jürgen Küspert über die Wirtschaftskennwerte. Der Geschäftsführer des BBI gab die Ergebnisse der Firmenumfragen zum Besten, die unter anderem von einem Umsatzplus von 9,5 Prozent sprechen. Darin ist die Inflation nicht eingerechnet, wodurch das Ganze weniger erquicklich erscheine.

Um seinen Umsatz zu steigern, gilt es, auch Umsatz zu generieren. Ohne Außenwirkung sei dies nicht möglich, meinte Gregor Schlingschröder. Für die Außendarstellung ist es heutzutage umso wichtiger, alle Kanäle zu bespielen, auch jene, denen man nicht so zugetan ist, wie zum Beispiel Tiktok. Der Geschäftsführer von Opteamize hat für das Forum eine Schnellumfrage per Handy vorbereitet. Zwar sind viele Firmen im Bereich Social Media aktiv, aber die Teilnehmer stellten sich selbst nur eine mittelpträgliche Note hierfür aus. Und einen Marketingplan macht nur ein Drittel von ihnen. Hier ist noch Luft nach oben.

Am Abend in der berühmten Scheune des Veranstaltungsortes schüttelte nicht nur darob so mancher sein Haupt und Haar. Letzteres schüttelte so mancher später am Abend auch zu „Hells Bells“ von AC/DC – so er wollte (und konnte).

Und so nimmt es kein Wunder: Auch im kommenden Jahr ist ein Arbeitsbühnenforum des BBI geplant. Als Termin steht der 7. und 8. März 2024 derzeit im Kalender, und auch Friedewald ist wieder anvisiert. ■

