

Mager & Wedemeyer

Mit neuer Struktur mehr Zeit an der Verkaufsfrent

Das Verständnis der Vertriebsmitarbeiter wandelt sich in Richtung eines Kundenmanagers – Mechanisierungsbedarf verstehen und passende Lösungen bieten – Verkäufer jetzt für das gesamte Programm zuständig

„Wir müssen den Finger direkt am Puls unserer Kunden haben“, so Mager & Wedemeyer-Geschäftsführer Dirk Hassel. Der gebürtige Rheinländer leitet seit April 2017 gemeinsam mit Hans-Gerd Voss die Geschäfte des fast 120 Jahre alten Traditionsunternehmens in Oyten, vor den Toren Bremens. Hassel hat Betriebswirtschaft studiert und arbeitete unter anderem 16 Jahre bei der Würth Gruppe. Zu seinen Aufgaben gehörte, von Würth akquirierte Unternehmen in die über elf Umsatzmilliarden starke Gruppe einzugliedern. Bei Mager & Wedemeyer ist er für die Bereiche Finanzen, Marketing, Ersatzteilgeschäft, Service und Personal zuständig. Hans-Gerd Voss (56) ist bereits seit 1987 bei Mager & Wedemeyer und in der Branche bestens bekannt und vernetzt. Der Niedersachsen rückte 2008 in die Oytener Geschäftsführung auf und verantwortet die Bereiche Vertrieb und Gebrauchsmaschinenvermarktung.

Verkaufsgebiet von der Nordsee bis zum Harz

Traditionell ist Mager & Wedemeyer ein Landmaschinengroßhandel, heute mit 180 Mitarbeitern. Das Verkaufsgebiet reicht von der Nordseeküste bis zum Harz und von der niederländischen Grenze bis in den Westen Sachsen-Anhalts. Im Verkaufsgebiet betreibt das Unternehmen fünf eigene Standorte. Zu den umsatzstärksten Marken im Portfolio zäh-

len Case IH/Steyr sowie die gelben Maschinen von JCB. Beide Fabrikate betreut der Großhändler über ein Netz von rund 50 Servicepartnern. Mit den Traktoren des CNH-Konzerns erreichte Mager & Wedemeyer in einem Gesamtmarkt von 2.500 Einheiten 2017 einen Marktanteil von gut acht Prozent. Damit liegt man im Bundestrend von Case IH/Steyr. „Im Leistungssegment über 130 PS erreichen wir jedoch einen deutlich höheren Marktanteil“, erläutert Voss die Zahlen genauer. Das zeige, dass man mit Case IH in der Region mit der höchsten Lohnunternehmerdichte Deutsch-

lands das passende Produktprogramm bietet. So verkaufte sich der neue Optum im Nordwesten der Republik hervorragend. Insgesamt erreichte Mager & Wedemeyer im letzten Geschäftsjahr 75 Mio. Euro Umsatz, das waren fünf Prozent mehr als im Vorjahr.

In dem beschriebenen Vertriebsgebiet ist die Wettbewerbsdichte eine der höchsten im Bundesgebiet. Rebo, Tiemann, ABC Bruns, Fricke, Agravis, die Schröder Gruppe und Claas-Standorte konkurrieren hier um die Landwirte und investierten in den letzten Jahren enorm in neue, moderne Standorte. „Wir müssen nä-



Mager & Wedemeyer



Mager & Wedemeyer

Die Geschäftsführung Mager & Wedemeyer: Dirk Hassel (links) und Hans-Gerd Voss teilen sich die Aufgaben.



Mager & Wedemeyer

her an die Kunden rücken, um rechtzeitig von ihren Projekten zu erfahren“, formuliert Hassel das Ziel der aktuell laufenden Umstrukturierung im Mager & Wedemeyer-Vertrieb. „Der Verkauf findet zwischen Menschen statt, dafür sind Verständnis der Kundenwünsche und Vertrauen nach wie vor die besten Voraussetzungen“, ergänzt Voss im Gespräch mit dem eilboten.

Diese Analyse lässt Mager & Wedemeyer seine Prioritäten und Mannschaft neu ordnen: Seit Jahresbeginn konzentriert man sich ausschließlich auf die Landtechnik. Die Aktivitäten im Baumaschinensektor beendet man aktuell und bündelt die Kräfte, damit man sich

Die Zentrale in Oyten: 75 Mio. Euro Umsatz erreichte Mager & Wedemeyer im letzten Geschäftsjahr.



Das Gebrauchtmaschinenzentrum liegt direkt an der A1 nördlich von Bremen.

Mager & Wedemeyer

an den eigenen Standorten sowohl im Vertrieb als auch im Service zu hundert Prozent auf das Landtechnikgeschäft konzentrieren kann. Die bisherige strikte Trennung des Case IH- und JCB-Vertriebs ist ebenfalls Geschichte. Im Mittelpunkt aller Vertriebsaktivitäten soll jetzt der Kunde mit seinem individuellen Bedarf stehen und nicht mehr nur das einzelne Maschinengeschäft.

Alle Vertriebler, auch die bisherigen Produktspezialisten, bekommen ein eigenes Gebiet. Sie bieten ihren Kunden zukünftig das gesamte Mager & Wedemeyer Großhandelsprogramm aus einer Hand: Neben Case IH/ Steyr und JCB sind das auch Maschinen und Geräte von Kverneland, Vicon, Trioliet, Alö, BSA und Fliegl. Dieses Programm mit Gebietsexklusivität deckt den größten Teil des Bedarfs eines Landwirts oder Lohnunternehmers ab. Die 15 Verkaufsgebiete teilen sich nun in zwei Regionen auf: Nordost und Südwest. Diese werden von den Verkaufsleitern Markus Jankowski und Christian Rust geführt. Beide sind die ersten Ansprechpartner für die Servicepartner, also die Händler an der Basis.

Die Verkaufsleiter führen z.B. die Planungsgespräche und überwachen die Qualitätsstandards. Mager & Wedemeyer unterhält ein eigenes Schulungszentrum für die technischen Lehrgänge von Case IH. Der Standort in Oyten ist für die Teilnehmer schnell erreichbar. Mit Unterstützung der Servicepartner stehen im Einzugsgebiet von Mager & Wedemeyer so über 300 Servicefachkräfte zur Verfügung. Ein großes Ersatzteillager in Oyten steht auch über einen hauseigenen Online-Shop für Händler und Gewerbetreibende zur Verfügung. Der Shop bietet zusätzlich zum Ersatzteilverkauf weitere Serviceleistungen wie beispielweise Inspektions- und Teilelisten an. Zudem können



Mager & Wedemeyer



Mager & Wedemeyer

Die Gebietsverkaufsleiter Christian Rust (links) und Markus Jankowski.

Händler, die sich im Online-Shop registriert haben, wiederum für ihre Kunden „Unterkonten“ einrichten, mit denen diese dann selbstständig online einkaufen können.

„Unsere Leute sollen durch die Neuorganisation mehr Freiraum für die Kundenbetreuung direkt vor Ort sowie für die Ansprache von Neukunden erhalten“, formuliert Geschäftsführer Voss das Ziel der neuen Struktur.

■ Ansprüche an den Vertrieb steigen

Dafür soll der personell verstärkte Verkaufsdienst der Vertriebsmannschaft administrative Aufgaben abnehmen. Die Betreuung der Servicepartner, bisher ebenfalls Aufgabe des Außendienstes, übernehmen jetzt die Verkaufsleiter in ihren Regionen. Zusätzliche Unterstützung im Verkauf sollen die Vorführer, immerhin einer je Gebiet, leisten. Der Landwirt und Lohnunternehmer hat so bei Mager & Wedemeyer zukünftig einen persönlichen Ansprechpartner, der ihm die gesamte Produktpalette aus Oyten präsentiert.

„Das Verständnis unserer Vertriebsmitarbeiter wandelt sich in Richtung eines Kunden-

über sein Gebrauchtmaschinenzentrum direkt an der Autobahn 1, Abfahrt Oyten. Hier stehen rund 300 Maschinen aus dem gesamten Einzugsgebiet zum Verkauf.

„Für langfristige Kundenbindung müssen Sie Vertrauen aufbauen. Unsere neue Struktur mit einem festen Ansprechpartner für einen Kunden unterstützt dies“, so Vertriebsexperte Voss. Aktuell stellt das Mager & Wedemeyer-Management die Neuorganisation des Servicepartnern in persönlichen Gesprächen vor. Es gibt, so Voss, durchweg positive Resonanz auf die neue Aufgabenteilung in einen Vertriebs- und einen Serviceschwerpunkt. Auch die Vertriebskollegen beginnen bereits in den neu zugeschnittenen Verkaufsgebieten ihre Arbeit. Auf die Frage, wie die neue Organisation intern aufgenommen wird, berichtet Hassel. „Wir haben ein breites Altersspektrum im Vertriebsteam. Gerade die jüngeren Kollegen haben immer wieder kritisch hinterfragt, warum sie dem Kunden den Traktor, aber nicht den Teleskopplader verkaufen sollen. Jetzt haben sie das gesamte Portfolio auf ihrem iPad!“

Bernd Pawelzik