

HUSQVARNA

Triobrake ist ein verbessertes Bremssystem: Die Kettenbremse wird durch einen weiteren Bremsbügel an der rechten hinteren Hand ausgelöst.



Händlertreff in Gochsheim

Zum wiederholten Mal lud die deutsche Husqvarna-Vertretung ihre Fachhändler nach Gochsheim ein. Diesmal war das Motto „Sensen; Sägen, Sangria“ gewählt worden. Und die Motoristen ließen sich gerne bitten. An den beiden Tagen kamen wieder über 1.000 Menschen ins Festzelt und feierten ausgelassen Party. Aber es wurde auch intensiv diskutiert und informiert.

Dabei ist die wichtigste Information, dass Husqvarna sich ab 2010 ebenfalls mit einem speziellen Programm um Händlerqualifizierung und -entwicklung kümmert. Zur praktischen Umsetzung konnte Hartmut Hees gewonnen werden, der bereits seit einigen Jahren im Thema ist. Dabei wird man von Seiten des Herstellers zweigleisig vorgehen. Zum einen wird es Unterstützung im Bereich Verkaufsraumgestaltung geben und zum anderen wird es zur Händlerqualifizierung ein völlig neues Schulungsmodell geben. Die Verkaufsraumgestaltung besteht aus den aufeinander aufbauenden Komponenten Ist-Analyse, Bedarfsermittlung, Konzept, Planung, Durchführung und Ergebniskontrolle. Die Händlerqualifizierung wird beispielsweise die Bausteine Verkaufs- und Intensivtraining, Produktschulung mit Schwerpunkt Verkauf, aber auch Trainings für das Profitcenter Werkstatt, Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Fachhandel und Unternehmensberatung umfassen.

Der letzte Punkt wird dabei auf einem speziellen Qualifizierungsmodell für kleine und mittlere Unternehmen (kmU) fußen. Abgekürzt heißt die Methode Temp, was für Team-

chef, Erwartung des Kunden, Mitarbeiter und Prozesse steht.

Dabei soll das Verfahren besonders einfach sein. Durch das Ausfüllen von vier Übersichten erhalten die Verantwortlichen einen Überblick über Stärken und Schwächen ihres Unternehmens und können so Engpässe leicht identifizieren. Temp zeigt also nicht nur den aktuellen Stand des Unternehmens auf, sondern gleichzeitig Ansätze, wo die nächsten Herausforderungen im Sinne einer ganzheitlichen Unternehmensentwicklung liegen.

Die Inhalte werden in Tagesseminaren vermittelt, die von den Husqvarna-Händlern gegen Gebühr besucht werden können.

In Deutschland arbeiten bereits über 1.000 Unternehmen nach dem Temp-Ansatz. Für die breite Umsetzung des Konzeptes hat Husqvarna extra eine eigene Lizenz erworben.

Im Bereich Ersatzteile und Service hat es personelle Veränderungen gegeben. Hubert Neeb ist jetzt neuer Kundendienstleiter und damit Nachfolger von Manfred Schulenberg, der in den Ruhestand verabschiedet worden ist. Neeb ist bereits seit vielen Jahren bei Husqvarna im Service tätig – kennt also die Materie bestens.