

Vertrieb

# Auf einem guten Weg

Mit mehreren Vertriebsmaßnahmen ist die Region „Europa Mitte“ weiter auf einem guten Weg, Auftragseingang und Umsatz zu steigern.

Die Region „Europa Mitte“ hatte in den letzten Jahren mit schwierigen Marktbedingungen zu kämpfen. „Gerade im Energiesektor und im Anlagenbau haben wir erheblich Volumen verloren“, so Christian Haag, Leiter „Verkauf“. „Insgesamt ging zwischen 2008 und 2017 ein Viertel an Auftragseingang verloren.“ Der Durchbruch kam im letzten Jahr, als „die magische Zahl 500“ überschritten wurde. „Ende 2018 konnten wir einen Auftragseingang von 502 Millionen Euro verbuchen. Das war allerdings kein Selbstläufer“, betont Haag. Verschiedene Maßnahmen haben zu diesem Erfolg geführt:

- Seit 2015 wurde in der Region der Vertriebskanal „Installed Base“ forciert. Der Fokus liegt dabei auf dem Endkundengeschäft in Verbindung mit Serviceleistungen. 2017 und 2018 erzielte man dadurch gute Zuwachsraten. Mit den neuen Produkten der Digitalisierung, allen voran „KSB Guard“, wird KSB diese Erfolgsgeschichte weiter forcieren, ausbauen und sich als Marktführer weiter von den Wettbewerbern absetzen.
- Gut angezogen hat auch der Absatz von Produkten für die Gebäudetechnik. Stark vertreten ist KSB mit der Tauchpumpe Ama-Drainer und der Abwasserhebeanlage mini-Compacta bei Entwässerungsanwendungen. Bei größeren Bauprojekten zahlt sich die gute Planungsunterstützung von KSB aus.

**Ende 2018** konnten wir in der Region „Europa Mitte“ einen Auftragseingang von 502 Millionen Euro verbuchen.

Gutes Klima: In großen Rechenzentren werden KSB-Pumpen zur Kühlung eingesetzt. (Bild oben)

Wichtiger Vertriebskanal: Bei „Installed-Base“-Schulungen wie hier in Bremen werden Vertriebsmitarbeiter fit gemacht. (Bild rechts)



## Neuer Vertriebstrainer

Seit 2018 ist Martin Limbeck Verkaufstrainer für KSB. Er vermittelt den Teilnehmern während Präsenztrainings und Online-Seminaren wie man im „Installed-Base“-Vertriebskanal mehr Kunden generieren kann. Dabei legt er den Schwerpunkt auf klassische Verkaufertugenden.

Limbeck fungiert auch als Messtrainer für die KSB-Standteams.



- Die gut ausgebildete und hoch motivierte Service- und Vertriebsmannschaft der Region ist der entscheidende Erfolgsfaktor in der Region. „Wir haben ein tolles Team und arbeiten auf einer hervorragenden Vertrauensbasis miteinander“, lobt Christian Haag. Damit sich die Mitarbeiter noch besser vernetzen und kennenlernen, veranstaltete KSB im Januar letzten Jahres ein Service- und Vertriebs-Event mit rund 1.000 Teilnehmern. Eine zweite Veranstaltung ist für den 24. Mai geplant. Um sich noch enger zu verzahnen, forciert man in der Region die räumliche Zusammenlegung von Service und Vertrieb. In den Niederlanden, Österreich und in der Schweiz ist das bereits

erfolgt, ebenso wie in Reinbek bei Hamburg sowie in München. Für das Vertriebshaus in Hannover ist die Zusammenlegung für 2020 geplant. Auch Job-Rotation ist ein Mittel, damit sich die Mitarbeiter stärker vernetzen können und auch einmal in die Schuhe des anderen schlüpfen. Flankiert wird dies seit 2017 durch intensive Vertriebstrainings, die sowohl online als auch per Präsenztrainings mit dem neuen Vertriebstrainer Martin Limbeck stattfinden.

- Im Wasser- und Abwassersektor, der mit Produkten aus den Werken in Halle und Lille beliefert wird, ist KSB überproportional gewachsen. Gerade Kommunen investieren

mittlerweile wieder stärker in ihre Infrastruktur.

„Mit dem sinkenden Projektgeschäft im Energiesektor und im Anlagenbau haben wir mit unserem Hauptvertriebsansatz ‚Installed Base‘ in der Region neues Wachstum generiert. Mit Service und Ersatzteilen können wir im schwindenden Energiemarkt noch einige Zeit punkten, gleichzeitig stärken wir unsere Aktivitäten bei ‚Installed Base‘ mit digitalen Lösungen. Damit haben wir gute Chancen für eine erfolgreiche Zukunft“, bringt es Christian Haag auf den Punkt. f