****



1. **Kategorie „Bester Vertrieb“**

Stand 31.01.2022

* 1. Kommt im Unternehmen ein CRM/Kundenmanagement-System zum Einsatz?

Ja  Nein

Falls ja, welches?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Welches „emotionale“ Wissen über Kunden zur Verbesserung der Kundenbindung wird eingepflegt und auch tatsächlich genutzt?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Verfügen Sie über detaillierte Fahrzeugdaten Ihrer Kunden?  Ja  Nein

Falls ja, wie nutzen Sie diese Daten für die Beratung und Umgang mit dem Kunden? Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Nutzen Sie Kundendaten über eine andere Unternehmens-Software?  Ja  Nein

Falls ja, wie und nach welchem System?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Werden auch von den Kunden / Landwirten, die nicht regelmäßig bei Ihnen Maschinen kaufen Betriebsprofil eingestellt?  Ja  Nein

Haben Sie in diesem Kontext ein Vorgehen, dass DSGVO-konform ist?  Ja  Nein

Ermitteln Sie den Jahresumsatz, den der einzelne Kunde mit Ihrem Unternehmen tätigt?

Ja  Nein

Wie erfolgt die Auswertung und Darstellung in diesem Kontext.

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Sind die Programme zur Warenwirtschaft, der Lohnzeitenerfassung und der Finanzbuchhaltung so vernetzt, dass „Zettelwirtschaft“ und mechanisches Nachtragen von Daten überflüssig sind?  Ja  Nein
  2. Werden in der elektronischen Kundenkartei (sofern vorhanden) auch Angaben über alle Reparaturen gespeichert, die an der Kundenmaschine bei Ihnen in der Vergangenheit durchgeführt wurden?  Ja  Nein
  3. Können Maschinen- und Teiledaten aus Ihrem System ohne gesonderte Erfassung in Gebrauchtmaschinen- und Teilebörsen exportiert werden?  Ja  Nein

Nutzen Sie dazu ein integriertes System oder das Angebot eines Drittanbieters?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Können in Ihrer EDV einzelne Kunden gezielt „gesperrt“ werden, bei denen Zahlungsprobleme aufgetreten sind?  Ja  Nein

Wie organisieren Sie die Nachverfolgung des Zahlungsausfalls?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Ist diese Sperre unmittelbar für alle Mitarbeiter am jeweiligen PC erkennbar, für die diese Information wichtig ist (Verkauf, Lager, Meister usw. )?  Ja  Nein

* 1. Werden zwecks besserer Transparenz alle Verkaufsangebote zentral elektronisch hinterlegt und sind bei Bedarf von allen relevanten Beteiligten abrufbar?

Ja  Nein

* 1. Ist Ihre EDV in der Lage, eine betriebswirtschaftliche Auswertung mit Ist- und Vorjahreswerten zu erstellen?  Ja  Nein
  2. Führen Sie eine laufende Liquiditätsplanung (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung) durch?

jährlich  pro Quartal  monatlich  gar nicht

* 1. Verfügt Ihre EDV über eine elektronische Wiedervorlage zur rechtzeitigen Erinnerung an Termine/Fristen?  Ja  Nein

Falls ja, wie wird diese genutzt?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. „Herrschaftswissen“ einzelner Verkäufer ist für den Gesamtbetrieb kontraproduktiv. Wie stellen Sie sicher, dass alle kundenrelevanten Daten zeitnah in die Kundenkartei eingepflegt und auch tatsächlich genutzt werden?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Haben Sie Ihre Kunden/Nicht-Kunden in einer A-B-C-Analyse klassifiziert, um gemäß dessen Ihre eigenen Beratungs- und Vertriebsaktivitäten besser zu steuern?

Ja  Nein

Falls Ja, auf welchen Kriterien beruht Ihre A-B-C-Analyse und welche Maßnahmen folgen aus dieser A-B-C-Analyse?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Arbeiten Sie mit einem Angebots-Kalkulationsprogramm? Bitte erläutern

Ja  Nein

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie erfolgt in Ihrem Betrieb die Sicherung elektronischer Daten, und welche Daten werden wie oft gesichert?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Arbeiten Sie mit Cloud-Lösungen, wenn ja, mit welchen?  Ja  Nein

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie wird der Vertrieb gesteuert? Bitte den gesamten Prozess beschreiben und v.a. folgende Punkte betrachten:
  + Entlohnungssystem,
  + Vertriebsleitung,
  + Budget,
  + Stückzahlplanung, etc.)?
  + Welchen Handlungsspielraum hat der einzelne Verkäufer?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie hoch ist der Umsatz Maschinenverkauf pro Vertriebsmitarbeiter in Euro?

Wert €

(Berechnung: Gesamtumsatz Maschinenverkauf geteilt durch Anzahl Vertriebsmitarbeiter (Innen- und Außendienst) in Euro)

* 1. Wo liegt der Rohertrag Neumaschinen in Prozent?

Wert %

(Berechnung: Umsatzerlöse Neumaschinen minus Neumaschinenankauf)

* 1. Wie hoch waren die Capex/Investitionsausgaben in 2021?

Wert €

Erläuterung: Investitionsausgaben (auch Capex, für englisch capital expenditure; umgangssprachlich auch fehlerhaft Investitionskosten) werden die bei einer Investition getätigten Ausgaben für längerfristige Anlagegüter genannt, beispielsweise für neue Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeugpark, Immobilien oder Maschinen. Im Gegensatz zu den Investitionsausgaben stehen die Aufwendungen für den operativen Geschäftsbetrieb, die Betriebskosten (auch Opex genannt, für englisch operational expenditure). Capex und Opex zusammen ergeben die Totex (für englisch total expenditure).

* 1. Wie hoch ist der Betriebsaufwand / Opex in Prozent vom Umsatz?

Wert %

(Berechnung: Betriebskosten geteilt durch den Umsatz)

Erläuterung: Betriebskosten (auch Opex, für englisch operational expenditure) ist ein Sammelbegriff in der Betriebswirtschaftslehre für alle Kosten, die durch die Aufrechterhaltung des operativen Geschäftsbetriebes eines Unternehmens verursacht werden.

* 1. Wie hoch ist der Betriebsaufwand / Opex in Prozent vom Umsatz für Maschinenverkauf?

Wert %

(Berechnung: Betriebskosten geteilt durch den Umsatz für Maschinenverkauf)

* 1. Wie hoch ist Ihr Cash Flow?

Wert %

(Berechnung: Operativer Cash Flow = Gewinn lt. GuV + / - Abschreibungen / Zuschreibungen + / - Bildung / Auflösung langfristiger Rückstellungen)

Erläuterung: Messziel: Rentabilität; Cash Flow nach Steuern und Ausschüttungen stellt eine gute Näherungsgröße zur Bestimmung des Innenfinanzierungsvolumens dar

* 1. Welcher Tilgungszeitraum für Verbindlichkeiten ergibt sich auf Basis des Cash Flow in Jahren?

Wert Jahre

(Berechnung: Summe der Verbindlichkeiten minus der freien Liquidität (Bankguthaben plus Forderungen an Kunden) geteilt durch den Cash Flow) – Erläuterung: Diese Kennzahl zeigt auf, wie lange es dauert bis die Verbindlichkeiten getilgt sind.

* 1. Welches Working Capital steht zur Verfügung?

Wert %

(Berechnung: Umlaufvermögen am Bilanzstichtag geteilt durch kurzfristige Verbindlichkeiten am Bilanzstichtag) – Erläuterung: Anhand des Working Capital ist ersichtlich, wie gut das Unternehmen auf kurzfristig auftretende Zahlungsaufforderungen mit dem eigenen Umlaufvermögen reagieren kann.

* 1. Wo liegen die Debitoren-Tage / DSO day sales outstanding in Tage im Unternehmen?

Wert Tage

Berechnung: Durchschnittlicher Forderungsbestand geteilt durch Bruttoumsatz geteilt durch 365 (in Tagen)

Erläuterung: Maßzahl für die Zahlungsmoral der Kunden: Die Debitorenlaufzeit wird aus dem durchschnittlichen Forderungsbestand und dem Zeitraum ermittelt, der zwischen der Rechnungserstellung und dem Zahlungseingang liegt. Es wird also bestimmt, wie lange es im Durchschnitt dauert, bis die Kunden (Debitoren) ihre Rechnung bezahlen. Dass die Debitorenlaufzeit kürzer ist als die Kreditorenlaufzeit, gilt als vorteilhaft. Im Vergleich von mehreren Monaten/Jahren kann beobachtet werden, inwieweit sich das Zahlungsverhalten der Kunden ändert. Sollten sich die Debitorenlaufzeit erhöhen, ist das Mahnwesen zu überprüfen.

* 1. Wie sieht der relative Marktanteil der vom Unternehmen vertriebenen Hauptproduktgruppen bezogen auf Konkurrenzprodukte aus?
  + Traktoren Wert %
  + Mähdrescher Wert %
  + Häcksler Wert %
  + Futtererntetechnik Wert %
  + Bodenbearbeitung Wert %
  + Düngung- und Pflanzenschutztechnik Wert %
  + Weitere Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.
  1. Führen Sie nach Produktgruppen getrennte Markt-/Potenzialanalysen für Ihr Verkaufsgebiet durch?  Ja  Nein

Wenn Ja, welche dieser Analysen führen Sie selbst durch (nicht Ihr Hersteller)?

Bitte beschreiben Sie detailliert, wie Sie bei Ihren Untersuchungen vorgehen.

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Erstellen Sie jedes Jahr feste Verkaufs-Zielvorgaben für die wichtigsten Produktgruppen?  Ja  Nein

Falls Ja, welche konkreten Ziele im Verkauf hatten Sie sich für die wichtigsten fünf Produktgruppen für das letzte Jahr gesetzt?  Konnten Sie diese Vorgaben realisieren?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Gehen Zahlungsfristen aus den Rechnungen klar hervor?  Ja  Nein
  2. Welche Unterlagen gehören für Sie – über die eigentliche Kostenaufstellung hinaus – noch zu einem professionellen Angebot? Bitte beschreiben und Belege dafür beifügen.

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Dateien: Klicken Sie bitte hier, um die Dateinamen Ihrer Dokumente anzugeben.

* 1. Für Produkte wie Traktoren, Anhänger, Teleskoplader, kleine Radlader oder professionelle Grünflächenpflege gibt es zahlreiche Kunden außerhalb des klassischen Kundenkreises Landwirtschaft. Haben Sie diese Zielgruppen in Ihrem Einzugsgebiet bereits analysiert?  Ja  Nein

Falls Ja, gilt das

* + - im Service?  Ja  Nein
    - im Verkauf?  Ja  Nein
  1. Falls Sie o. g. nicht-landwirtschaftliche Kunden haben: Beschreiben Sie bitte, welche und wie viele dies sind. Sofern deren Anteil ausgedehnt werden soll: Erläutern Sie bitte, wie Sie dies erreichen wollen.

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Haben Sie (nicht Ihr Hersteller) eine Analyse Ihrer Wettbewerbshändler durchgeführt und das Ergebnis schriftlich fixiert?  Ja  Nein
  + Falls ja: Welche Händler/Fachbetriebe sind Ihre Hauptwettbewerber?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + Welche Kriterien analysieren Sie dabei, wie gehen Sie bei der Analyse vor und wie fällt Ihre Einschätzung konkret aus?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + Welche Konsequenzen haben Sie für Ihren Betrieb gezogen?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + Was bemängeln Sie an Ihrem Betrieb und wie wollen Sie dies ändern?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Welche Marken- und Produktstrategie verfolgen Sie.
     1. Schließen Sie bestimmte Produktgruppen aus?  Ja  Nein
     2. Bitte erläutern Sie detailliert:

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Haben Sie einen „Notfallplan“ für die Situation, dass Ihnen einer Ihrer Hauptlieferanten kurzfristig den Händlervertrag kündigt oder der Eigentümer wechselt?

Ja  Nein

* 1. Gibt es einen konkreten Maßnahmenplan für den Fall, dass Sie kurzfristig einen Wettbewerbsbetrieb übernehmen können?  Ja  Nein
  2. Haben Sie für sich schon einmal – unabhängig von Vorplanungen für Banken – ein schriftliches Konzept entwickelt, welche mittel- und längerfristigen Ziele Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen wollen?  Ja  Nein

Falls ja: Welches sind Ihre wesentlichen, konkreten Ziele in den nächsten Jahren?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Welche Plattform nutzen Sie für die Präsentation der Maschinen? Bitte erläutern Sie jeweils detailliert, wenn vorhanden
     1. Online

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + 1. Printmedien

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + 1. Direktmailing

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + 1. Physische Produktpräsentation am Standort

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + 1. Vorführung beim Kunden

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* + 1. Teilnahme an Messen (regional und überregional)

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Welche Vertriebskanäle nutzen Sie?
     1. Außendienst  Ja  Nein
     2. Innendienst  Ja  Nein
     3. Fachberater  Ja  Nein
     4. Online  Ja  Nein
     5. Weitere: Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.
  2. Sind ausgestellte Maschinen und Geräte (für den Kunden erkennbar) mit allen erforderlichen technischen Angaben und Produktbeschreibungen ausgeschildert?

Ja  Nein

Falls Ja: Fügen Sie bitte ein Bild eines aktuellen Beispiels bei.

Dateien: Klicken Sie bitte hier, um die Dateinamen Ihrer Dokumente anzugeben.

* 1. Stellen Sie bei Maschinen-Vorführungen eine bestimmte Summe in Rechnung, die beim Kauf der Maschine wieder gutgeschrieben wird?  Ja  Nein

Falls Ja, bitte Beleg dafür hier beifügen

Dateien: Klicken Sie bitte hier, um die Dateinamen Ihrer Dokumente anzugeben.

* 1. Wie weisen Sie den Kunden in die Handhabung der Maschine ein?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Die Übergabe einer Neumaschine ist für den Kunden stets ein besonderer Tag.
     1. Übernimmt der Verkäufer die Übergabe?  Ja  Nein
     2. Gibt es (zusätzlich) eine zentrale Person für Übergaben?  Ja  Nein
     3. Ist der Übergabeprozess dokumentiert geregelt?  Ja  Nein
     4. Wird eine Übergabe-Inspektion durchgeführt?  Ja  Nein
     5. Wird für die Inspektion der Hersteller-Leitfaden genutzt?  Ja  Nein
     6. Wie machen Sie aus der Übergabe ein „großes Ereignis“? Wie ist die Maschinenübergabe organisiert? Wie und wo findet die Maschinenübergabe statt?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie verfahren Sie mit Neukunden, die gleich beim ersten Mal für eine größere Summe kaufen?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Werden Mitarbeiter für Vorführungen von Maschinen und Geräten geschult?

Ja  Nein

Gibt es spezielle Verkaufsförderungs-Mitarbeiter?

Ja  Nein

Wie und durch wen erfolgt diese Schulung?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Erstellt die Werkstattabteilung Kostenvoranschläge zur internen Verrechnung für das Herrichten von Neu- und Gebrauchtmaschinen und stellt sie dem Verkauf in Rechnung?  Ja  Nein

Wenn Nein: Warum nicht?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wenn Sie interne Arbeiten verrechnen: Welche Beträge verrechnen Sie dabei?

Stunden: 🗆 den gleichen Wert wie für externe Arbeiten

🗆 einen geringeren Wert: Wert Euro / Stunde

Ersatzteile: 🗆 den gleichen Wert wie für externe Kunden

🗆 einen um Wert Prozent geringeren Betrag

* 1. Nach welchen Regeln / Prinzipien schreiben Sie Maschinenbestände ab?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie hoch ist der Anteil (in Prozent) Ihres Hauptlieferanten am

Umsatz: Wert

Rohertrag: Wert

Ihres Unternehmens?

Sind diese Anteile aus Ihrer Sicht „gesund“?  Ja  Nein

Begründen Sie Ihre Antwort.

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie schätzen Sie das Landmaschinengeschäft für 2022 ein? Mit welchen Maßnahmen bereiten Sie Sich darauf vor?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Stellen Sie sicher, dass Sie beim Verkauf von Maschinen und Geräten (mit Wert oberhalb 5 000 Euro) die komplette Rechnungssumme vor Auslieferung bezahlt wird bzw. die Kundenbank die Zahlung verbindlich bestätigt?

Ja  Nein

* 1. Welche Versicherungssumme haben Sie im Rahmen der Kaskoversicherung für die auf Ihrem Betriebsgelände vorhandenen eigenen Maschinen und denen von Kunden abgeschlossen?
* Beschädigungen an einer einzelnen eigenen und Kundenmaschine:

Wert Euro

* Beschädigungen an allen eigenen und Kundenmaschinen:

Wert Euro

* 1. Welche Finanzierungsmöglichkeiten/Zahlungsziele beziehungsweise Finanzdienstleistungen bieten Sie an und welchen jeweiligen prozentualen Anteil haben diese?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Mit welchen Finanzdienstleistern arbeiten Sie zusammen, und wie ist deren Anteil am Finanzierungsvolumen?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Bieten Sie Ersatz-, Mobilitäts-, Miet- oder eigene Leasingmaschinen an?

Ja  Nein

Falls Ja: Welche Maschinen bieten Sie an, wie sehen die Kostenregelungen aus und über welchen Maschinenbestand verfügen Sie momentan in welchem Segment?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Welchen Umsatz erreichten Sie mit Maschinenvermietung im Vorjahr?

Wert €

Wieviel entfiel davon auf

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mietart | Traktoren | Erntemaschinen | Sonstige |
| Tagesmiete/Vorführmaschinen | Wert | Wert | Wert |
| Kurzzeitmiete | Wert | Wert | Wert |
| Langzeitmiete | Wert | Wert | Wert |

* 1. Bietet das Unternehmen auch Services im Smart-Farming-Bereich für die Kunden an wie beispielsweise ein RTK-Korrektursignal?  Ja  Nein
  2. Auf Basis welcher Datengrundlagen bewerten Sie Gebrauchtmaschinen, haben Sie dafür einen etablierten Prozess, sprich eine Checkliste zum freien Ausfüllen mit den Reparaturkosten, etc.? Erstellen Sie beim Einkauf von Gebrauchtmaschinen eine ausführliche Zustandsbeschreibung, um spätere Gewährleistungsrisiken nach dem Weiterverkauf auszuschließen? (Bitte Beleg beifügen)

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Dateien: Klicken Sie bitte hier, um die Dateinamen Ihrer Dokumente anzugeben.

* 1. Schließen Sie mit dem Kunden, der die Gebrauchtmaschine abgibt, einen rechtsverbindlichen, separaten Einkaufvertrag ab?  Ja  Nein
  2. Wie viele Gebrauchttraktoren haben Sie im letzten Jahr verkauft und wie lange waren im letzten Jahr die Standzeiten ihrer Gebrauchttraktoren, respektive der anderen Produktsegmente im Durchschnitt?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produktsegment | Anzahl | Standzeiten (Tage) |
| Traktoren | Wert | Wert |
| Mähdrescher | Wert | Wert |
| Häcksler | Wert | Wert |
| Futtererntetechnik | Wert | Wert |
| Bodenbearbeitung | Wert | Wert |
| Düngung- und Pflanzenschutztechnik | Wert | Wert |
| Sonstiges | Wert | Wert |

* 1. Ist auf der Beschilderung bei Gebrauchtmaschinen auch der Preis angegeben?

Ja  Nein

Falls nein: Warum nicht?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Wie hoch war im vergangenen Jahr Ihr Umsatz im Gebrauchtmaschinengeschäft? Wert Euro
  2. Wie hoch war der Rohertrag Ihrer Gebrauchtmaschinen im letzten Jahr in Prozent? Wert %

(Berechnung: Umsatzerlöse Gebrauchtmaschinen minus Gebrauchtmaschinenankauf / Anzahl Gebrauchtmaschinen)

* 1. Wie sieht die Gebrauchtmaschinen-Umschlag-Kennzahl aus?

Wert %

(Berechnung: Wareneinsatz für Gebrauchtmaschinen im letzten Jahr gesamt / Wareneinsatz für den durchschnittlichen Lagerbestand an Gebrauchtmaschinen)

* 1. Die Kapitalbindung durch Gebrauchtmaschinen hat im Fachhandel deutlich zugenommen. Wie sorgen Sie für möglichst zügigen Absatz der Gebrauchttechnik?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

Wird der vorhandene Gebrauchtmaschinenbestand durch eine Verlinkung in Marktplattformen wie Technikbörse, agriaffairs, etc. hochgeladen und falls ja in welchen?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.

* 1. Verfügen Sie über eine eigene Händler-Homepage und/oder sind Sie im Bereich Social Media aktiv.  Ja  Nein

Falls ja, wie?

Klicken Sie bitte hier, um Ihre Antwort einzugeben.