

Der V-Stil im Maschinenbau

Mit Neugier, Veränderungsbereitschaft und Fleiß zu mehr Kundennähe im Vertrieb



Viele ostdeutsche Maschinen- und Anlagenbauer sowie ihre Zulieferer erarbeiten tagtäglich technologisch raffinierte und/oder besonders wirtschaftliche Lösungen. Dabei agieren sie oft an der Kapazitäts- und Belastungsgrenze und laufen dadurch Gefahr, den Blick für die eigentlichen Wünsche ihrer Kunden zu verlieren. Oder sie sind nicht in der Lage, das besonders Wertvolle ihrer Leistungen deutlich zu machen und dafür einen entsprechenden Preis zu erzielen. Vor diesem Hintergrund sprach Wirtschaftsjournal mit dem Vertriebsexperten Lars Zimmermann, der dabei überraschende Gedankengänge eröffnete.

Wirtschaftsjournal: Im Hinblick auf Ihre potenziellen Kunden – Wer ist eigentlich Lars Zimmermann?

Lars Zimmermann: Vater von 3 Kindern, Jan-Ole, Maite und Lykke, Ehepartner von Margit Timmermann. Aufgewachsen hinterm Deich an der Nordsee zu der Zeit der zwei Sportmarken und drei Fernsehprogrammen. Meine Mutter war Fischverkäuferin, mein Vater Schleusenmeister. Nach dem Abitur absolvierte ich mit Diplom mein Wirtschaftsingenieur-Studium. Danach machte ich mit 24 Jahren sofort eine Traineeausbildung im Vertrieb Maschinenbau bei der KSB AG in Frankenthal. Von dort ging es schnurstracks an die Vertriebsfront in die Niederlassung Hamburg bzw. Bremen. Eben Vertrieb: meine persönliche Mission. Parallel dazu engagierte mich damals Professor Godefroid in der Hochschule Emden für die Vorlesung „Verkauf von Investitionsgütern“. Mein erster Lehrauftrag damals an einer Hochschule. Weitere folgten. Ich könnte über meine Tätigkeiten an Hochschulen noch einige Stories erzählen. Das können die Leser alles im Netz nachlesen. Heute bin ich der kommunikationsoptimierer.de, Berater für exzellente Kundennähe im Vertrieb – hier speziell im Maschinen- und Anlagenbau.

WJ: Was macht Ihr Besonderes Know-how aus?

Zimmermann: Ich erwähnte eben ja den Beruf meiner Mutter – Fischverkäuferin. Aus finanziellen Gründen konnten wir uns keine Angestellten leisten, weswegen ich auch voll eingespannt wurde. Beim Verkaufen meiner Mutter fiel mir damals schon auf, dass sie ihren Kunden nicht hinterher rennen musste oder gar noch über den Preis feilschen musste, im Gegenteil. Die Kunden kamen grundsätzlich regelmäßig und gut gelaunt. Warum? Das ist mir später erst



klarer geworden. Weil sich meine Mutter mit ihnen als Mensch einfach beschäftigte. So nach dem Motto: Was machen die Kinder, wir war der Urlaub und so. Heute würde man sagen: Data Mining Marketing in Reinstform.

Im Laufe meiner Zeit bei KSB dann entwickelte ich hierauf basierend ein einfaches aber effektives und effizientes Kommunikations-System. Das treibt mich nun schon seit 25 Jahren und erzielt eine Erfolgsgeschichte nach der nächsten. Wie zum Beispiel aktuell gegen den rückläufigen Markt-trend ein Umsatzschub beim Mittelständler Dr. Knauer aus Berlin von sage und schreibe 35 Prozent. Übrigens ein TOP 100 Sieger in 2012. Es ist der bedeutendste Innovations-Award im Mittelstand. Mein Kommunikations-System hat auch für einen margenstarken Innovationsschub gesorgt.

WJ: Ein zentraler Begriff in Ihren Ausführungen ist die „Neugier“. Warum?

Zimmermann: Die Neugier bildet den zentralen Angelpunkt meines Kommunikations-Systems. Ohne Neugier gibt es kein Wissen, keine Innovation und damit kein Wachstum. Auf Neugier gründet ehrliches Interesse am Kunden – sprich dem Menschen, mit allen seinen Motiven und Hintergründen. Aber kommen wir mal zur wichtigsten Funktion der Neugier: Sie bereitet uns den Spaß an der Arbeit.



„Ich konnte nie meinen Namen als Referenz nennen. Ich musste immer durch abgelieferte Leistung überzeugen. Nebenbei ist dies ja auch der Grund für die Entwicklung meines neuen Kommunikations-Systems. Die konventionellen Vertriebswerkzeuge waren mir einfach zu schwach und zu praxisfern.“

Lars Zimmermann, Wirtschaftsingenieur, Vertriebsexperte und Berater



WJ: Haben Sie selbst immer nach den von Ihnen propagierten Maximen gelebt? Wenn nicht, wie haben Sie zu neuen Wegen gefunden?

Zimmermann: Aufgrund meiner Herkunft und knapper Mittel konnte ich nicht endlos herumexperimentieren. Im Gegenteil: Ich musste immer Vollgas geben. Egal ob nun zu Beginn, als ich in Kneipen Vorträge vor 10 Leuten hielt oder heute bei dem Börsenunternehmen GEA Group Aktiengesellschaft in dem ich Vertriebler für den internationalen Wettbewerb ausbilde, ich konnte nie meinen Namen als Referenz nennen. Ich musste immer durch abgelieferte Leistung überzeugen. Nebenbei ist dies ja auch der Grund für die Entwicklung meines neuen Kommunikations-Systems. Die konventionellen Vertriebswerkzeuge waren mir einfach zu schwach und zu praxisfern.

Da will ich mich ganz an den Philosophen Popper halten: Versuche die Theorie solange zu widerlegen, bis du eine Neue hast. Auch wenn sich das gerade sehr salopp anhört. Ich bin ein Bildungs-Junkie. Ich ziehe meinen Nektar aus den Feldern: Psychologie, Soziologie, Geschichte, und allgemein den Naturwissenschaften. Aktuell befasse ich mich gerade sehr stark mit der deutschen Maschinenbaugeschichte. In diesem Zusammenhang einen Gruß an den Geschäftsführer des VDMA Landesverband Ost, Herrn Pätz.

WJ: Ein Großteil der Leser des Wirtschafts Journals kommt aus kleineren Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes Mitteldeutschlands. Was können Sie diesen Unternehmern bieten?

Zimmermann: Wie ich erwähnte, komme ich von unten und arbeitete mich bis ganz nach oben, sodass ich inzwischen sogar mit dem Industrieverband Spectaris zusammenarbeiten darf. Heißt für KMUs, sie können sich schnell und einfach internationales Marketing- und Vertriebs-Know-how ins Haus holen. Aber eben nicht mit exzessivem Berater-Schnickschnack und völlig utopischen Firmenumstrukturierungen, sondern so, dass es jedem KMU den Einstieg und die Etablierung im globalen Wettbewerb erfolgreich und zeitnah ermöglicht. Außerdem verfüge ich über ein Netzwerk aus Trendsettern und Gewinnertypen, das sich sehen lassen kann. Meine Kunden profitieren mit frischem Ideeninput, der für die Nasenlänge voraus sorgt.

WJ: Im September laden Sie erstmalig öffentlich zu einem „Geistesblitz-Interview“ ein. Was ist

zunächst der Grundgedanke dieser Reihe gewesen und was haben Sie bisher damit erreicht?

Zimmermann: Benchmark. Punkt. Man muss das Rad nicht immer neu erfinden. Von daher lade ich im Geistesblitz! interessante und innovative Gäste aus maschinenbaufernen Feldern zum Gespräch ein. Hierin behandeln wir dann Grundsatzfragen des Maschinenbaus und erweitern anhand der Antworten seinen Horizont. Bisher erreichte ich großartige Perspektivenwechsel mit grandiosen Menschen, die wohl jedem KMU seinen Arbeitsalltag bereichern können.

WJ: Ihr Interviewpartner im September ist Jens Weißflog. Wie kam es dazu?

Zimmermann: Herr Weißflog zählt zu meinen Vorbildern. Als ich damals in den erwähnten Kneipen meine Vorträge hielt, welche sich um das frisch geschlüpfte Kommunikations-System drehten, war das eine sehr schwere Zeit für mich, in der ich auch anfangs viel zweifelte. Doch Herr Weißflog bewies mir ja, dass man es durch Geist und Fleiß schaffen kann. Sein Olympiasieg in Sarajevo sowie seine innovative Annahme des V-Stils gaben mir die Kraft, trotz der damaligen Rückschläge meinen Weg fortzuführen.

Herrn Weißflog dann konkret mit meiner Arbeit zu verknüpfen, diese Idee kam mir letztes Jahr, während der Konzeption eines neuen Impulsvortrages zum Thema: Innovationsbereitschaft. Die Notwendigkeit sowie die Natur der „Innovation“ benötigen meiner Meinung nach keine weiteren Aufschlüsselungen. Entscheidend für Deutschland ist es nun, sich mit ihrem ersten Schritt energisch auseinanderzusetzen: der Bereitschaft dafür.

Im Grunde meines Geistesblitz! lag von daher nichts offensichtlicher und viel versprechender auf der Hand, als Herrn Weißflog um ein Interview zu bitten. Ich bin fest davon überzeugt, dass sein Erfahrungsschatz samt zugehöriger Lebenseinstellung für den deutschen Maschinenbau etliche hilfreiche Horizonsverweiterungen birgt.

WJ: Was dürfen die Besucher erwarten?

Zimmermann: Genau dies: im Zuge eines frischen wie konzentrierten Gesprächs – Ihre Neugier finde ich super. Am 6. September findet die Preview Geistesblitz! vor Ort bei Jens Weißflog statt. Ihre Leser können sich hierin über alles Weitere informieren; oder sie melden sich gleich als Gast auf meiner Website an.

Gespräch: Claudia Hillmann



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Lars Zimmermann
Osterlinder Straße 11
38228 Salzgitter
Telefon: 05341 8363963
Telefax: 05341 8363966
info@kommunikationsoptimierer.de
www.kommunikationsoptimierer.de