

Strategie über Grenzen hinweg

ASO hält internationales Vertriebstreffen

Benjamin Lopez Chao



ASO Safety Solutions



Hannah van der Valk

Seit den frühen neunziger Jahren organisiert ASO Safety Solutions alljährlich sein Export Meeting. Das nordrhein-westfälische Unternehmen fertigt taktile Sicherheitskomponenten und Steuerungen für den Tür- und Torbereich sowie den Maschinenbau. Ziel des Export Meetings ist immer ein Austausch der internationalen Handelspartner über Markttrends zur Ausarbeitung der globalen Vertriebsstrategie. Vor wenigen Wochen war es wieder soweit. Das Unternehmen hatte für zwei Tage an seinen Standort in Lippstadt unweit von Paderborn geladen.

Der Einladung waren dreißig Vertreter verschiedener Partnerunternehmen gefolgt. Insgesamt kamen sie aus zwölf vor allem europäischen Ländern. Einschließlich der Mitarbeiter von ASO war die Gruppe rund vierzig Personen stark. *„Die Veranstaltung war wieder zweigeteilt,“* erklärt Marketingleiter Benjamin Lopez Chao. *„Im ersten Teil stand das Fachliche im Vordergrund. Ihm folgten Programmpunkte zur Festigung der persönlichen Arbeitsbeziehungen untereinander.“* Hierfür hat ASO in diesem Jahr eine Kanutour mit anschließendem Western Barbecue organisiert.

Zukunftspläne

Zu den Teilnehmern zählten sowohl Kompetenzpartner, mit denen ASO den Markt auch operativ gemeinsam bearbeitet, als auch Vertriebsdistributoren. Zum ersten Mal dabei war der neue europäische Vertriebsleiter Dirk Danzebrink (FOBS Magazine berichtete). *„Seine erstmalige Teilnahme war eine wichtige Komponente des diesjährigen Export Meetings, weil er bisher noch nicht alle Partner besuchen konnte,“* so Lopez Chao. *„Mit manchen Unternehmen arbeiten wir schon seit mehr als zwanzig Jahren zusammen. Entsprechend bedeutsam war es, dass sie Danzebrink persönlich kennenlernen konnten und dass auch er seine Pläne für die Zukunft von ASO schildern und die Teilnehmer mit ins Boot holen konnte.“*

Lösungswege

Insgesamt hat ASO großes Augenmerk darauf gerichtet, das Vertriebstreffen so zu gestalten, dass konkrete Ergebnisse und Handlungsempfehlungen aus ihm hervorgehen konnten. Lopez Chao: *"Bei jeder dieser Veranstaltungen steht eine konkrete Aufgabe oder Herausforderung zentral im Fokus. Während des Vertriebstreffens erarbeiten wir dann gemeinsam einen Lösungsweg."* In den vergangenen Jahren haben dazu sowohl Mitarbeiter von ASO als auch die Repräsentanten der Vertriebspartner Präsentationen gegeben. Ihre Inhalte wurden anschließend im Plenum diskutiert. Bei der diesjährigen Veranstaltung hat ASO eine andere Methode gewählt.

Motto

"Die Themenbereiche wurden aufgeteilt und in kleineren Gruppen bearbeitet. So wollten wir zum Beispiel Ideen dazu sammeln und bewerten, wie wir mit vorhandenen Produkteigenschaften besser im Markt vorangehen können," sagt Lopez Chao. Vor dem Hintergrund einer entsprechenden Fragestellung haben sich die Teilnehmer beispielsweise darüber ausgetauscht, ob es Eigenschaften von ASO-Produkten gibt, die in der eigenen Vermarktung zu wenig als Verkaufsargument nach außen getragen werden, in den jeweiligen Märkten aber durchaus zum Verkaufserfolg beitragen. Oder ob mit bereits verfügbaren Produkten neue industrielle

Segmente bedient werden können. *"Das Motto der Workshops lässt sich mit der Frage zusammenfassen: 'Wie können wir mit dem, das wir schon heute haben, noch effizienter umgehen?' Da haben die Arbeitsgruppen sehr schöne Ergebnisse hervorgebracht. Das wäre bei einer Diskussion, bei der sich alle vierzig Teilnehmer auf eine Lösung hätten einigen müssen, schwieriger zu erreichen gewesen."*

Umsetzung

Auch die Möglichkeit, die Vorgehensweisen, Schwerpunkte und Vorschläge der einzelnen Gruppen miteinander vergleichen zu können, sieht Lopez Chao als vorteilhaft. *"Die bei diesem Export Meeting gehandhabte Methode macht es für uns deutlich einfacher, aus den Ergebnissen konkrete Aktionspläne für die einzelnen Märkte und Branchen abzuleiten,"* so der Marketingfachmann. Bis zum Herbst soll festgelegt werden, wie die von den Arbeitsgruppen vorgestellten Ergebnisse umgesetzt werden können. *"Sobald die Aktionspläne fertig sind, werden wir sie unseren Handelspartnern vorstellen und gemeinsam optimieren. Zum nächsten Export Meeting sollen dann die ersten Resultate präsentiert werden können,"* sagt er. Stattfinden wird das nächste internationale Vertriebstreffen im kommenden Frühsommer. Vor den Exportlern von ASO liegen arbeitsreiche Wochen und Monate. ■

