

# WIR MACHEN SIE FIT FÜR MARKT UND KUNDE

In der Land- und Kommunaltechnik



# MARKTFITNESS DURCH KLARE KONZEPTE

## Markt und Kunde.

Das ist unser Fachgebiet, wenn es um Land- und Kommunaltechnik geht. Denn wir bringen Markt- und Kundenfokus in diese manchmal doch recht technikver-sierte Branche. Und zwar mit klaren Konzepten, die Sie schnell und erfolgreich umsetzen können. Unabhängig davon, ob Sie Technik verkaufen oder damit arbeiten – mit uns steigern Sie Ihre Marktfitness und Wertschöpfung.

**Weil Ihre Branche unsere Leidenschaft und Heimat ist!**

## Macht allein die Technik Ihr Unternehmen fit für den Markt?

Fakt ist, eine Vielzahl an ausgefeilten technischen Lösungen und Möglichkeiten auf ähnlich hohem Niveau ...

- › lassen **spezifische Produktvorteile oft rasch dahinschmelzen** oder halten einer technischen Gegenargumentation nur bedingt stand.
- › stellen den Kunden oft vor die **Qual der Wahl**, das passende Produkt für seine Aufgaben zu finden.



# IMMER IN DER SPUR

Mit fast 20 Jahren Branchenerfahrung bringen wir Sie in die Spur. Damit Sie auch beim schlechtesten Wetter sicher im Fahrersitz sitzen, die Arbeitsaufgabe stets im Blick und die Instrumente immer unter Kontrolle haben.



## Vorausschauend und situativ

Egal, wo Sie gerade stehen oder wo Sie hin wollen, mit unseren modularen Beratungsdienstleistungen können wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot zusammenstellen, das genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Als Einzelleistung oder im Gesamtpaket – wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele.



**FULLSERVICE FÜR  
HERSTELLER,  
HÄNDLER UND  
ENDANWENDER**



## Für wen?

Wir richten uns in erster Linie an all diejenigen, die direkt oder auch indirekt mit dem Verkauf, Einkauf oder der Anwendung von Land- und Kommunaltechnik beschäftigt sind.



## Workouts

In mittel- bis langfristigen Projekten erarbeiten wir mit Ihnen Ihre Strategien und setzen diese anschließend gemeinsam um. Folgende Schwerpunkte können dabei unter anderem gesetzt werden:

- Märkte und Geschäftsfelder
- Produkte und Zielgruppen
- Planung und Controlling
- Bedarfsanalyse, Marktüberblick und Kosten-Nutzen-Analyse
- Ausschreibungen und Beschaffung



## Seminare

Die Seminare unserer Academy werden individuell auf Ihren Bedarf zugeschnitten. Ob für Einsteiger, neue Mitarbeiter oder erfahrene Verkäufer – mit sinnvoll angewandeter Methodik und jeder Menge praxisnahen Übungen und relevanten Beispielen machen wir Ihr Vertriebsteam fit für den Verkaufserfolg. Dabei stets im Mittelpunkt: der Kunde und seine Bedürfnisse.



## Expert Coaching

Sie benötigen einen Sparringspartner oder aktive Unterstützung bei der Umsetzung konkreter Aufgaben? Kein Problem. Mit unserer jahrelangen Praxiserfahrung helfen wir Ihnen, strategische und operative Herausforderungen zu meistern. Mögliche Arbeitsthemen könnten sein:

- Mehrstufiger Vertrieb, indirekte Führung und Dealer-Management
- Lead-Generierung und Nachverfolgung
- Forecast und Reportingstruktur
- Herausarbeitung von Kundennutzen und USPs
- Vorbereitung und Durchführung von Aktionen und Vorführungen
- Anbieter-Briefing und Lieferantengespräche

# MIT SPEED DIE LAGE CHECKEN



In individuellen Workshops analysieren wir gemeinsam mit Ihnen die IST-Situation, leiten Ziele ab und definieren die notwendigen Handlungsfelder – nah an der Praxis und unterstützt durch sinnvolle Methoden.

## DealersCheck

Für Hersteller und Händler, die ihr **Marktpotenzial stärker ausschöpfen** und deshalb ihr Vertriebsnetz genauer unter die Lupe nehmen möchten.

Wir checken mit Ihnen Ihre Händler und Importeure:

- › Erfolgsfaktoren
- › Performance
- › Produktmix
- › Struktur
- › Potenzial

## ConquestCheck

Für Hersteller und Händler, die einen **Markteintritt planen**, z.B. für neue Produkte, in neuen Regionen bzw. Ländern, für neue Zielgruppen oder mit neuen Geschäftsideen.

Wir checken mit Ihnen Ihren Zielmarkt:

- › Marktsituation
- › Kundenkreis und Kultur
- › Erfolgsfaktoren und Potenzial
- › Risiken und Chancen
- › Vertriebsstruktur





Zusätzliche  
Informationen  
sowie weitere  
QuickChecks auf  
[iksolutions.net](https://www.iksolutions.net)

## CustomerCheck

Für Hersteller und Händler, die ihren Vertriebs Erfolg steigern und deshalb ihre **Zielgruppen besser kennenlernen** und verstehen möchten.

Wir checken mit Ihnen Ihre Kunden:

- › Zielgruppen und ihre Ansprüche
- › Wertschöpfungskette beim Kunden
- › Kundenbedürfnisse
- › Schlüssel-Erfolgsfaktoren
- › Kunden ABC und gezielte Betreuung

## SolutionCheck

Für Dienstleister, Städte und Kommunen, die **Equipment nach- oder neu-beschaffen** müssen und Unterstützung bei der für sie richtigen Auswahl benötigen.

Wir checken mit Ihnen Ihre Aufgabenstellung und das Lösungsangebot:

- › Aktuelle Situation und Problematik
- › Marktüberblick
- › Einsatzbedürfnisse
- › Budget und Personalaufwand
- › Auswahlkriterien

# IN DER LAND- UND KOMMUNALTECHNIK ZU HAUSE

Seit **fast 20 Jahren** bin ich in der **Land- und Kommunaltechnik** aktiv: von der Ausbildung angefangen über verschiedene Stationen im **Handel bis hin zum Hersteller**. Mein Herz schlug dabei immer für den Vertrieb. Nah am und mit dem Kunden.

Mit LK Solutions gebe ich meine Erfahrungen nun an andere Unternehmen der Branche weiter, um sie **fit für Markt und Kunde** zu machen. Zusammen mit meinem professionellen Experten-  
netzwerk können wir auch angrenzende fachspezifische Themen beispielsweise im Marketing und in der Unternehmensführung abdecken.



**Günther Dorfmann**  
Gründer und Geschäftsführer von LK Solutions

”

Wir stellen Ihnen unser umfangreiches Praxiswissen bereit, damit Sie Ihren Markt optimal bedienen können.

## Markterfahren | Kundenorientiert | Fachspezifisch

### Direktvertrieb

- › Langjähriger Verkäufer von Land- und Kommunaltechnik in Südtirol und Italien
- › Kaltakquise und Aufbau von Kundenbeziehungen
- › Bearbeitung von Ausschreibungen
- › Durchführung von Bedarfsanalysen

### Vertriebsmanagement

- › Vertriebs- und Verkaufsleiter für Europa
- › Betreuung, Führung und Weiterentwicklung von Händlern und Importeuren
- › Personalführung und -entwicklung
- › Durchführung von Markt- und Zielgruppenanalysen
- › Aufbau von Reportings

### Ausbildung

- › Ausgebildeter Agrartechniker
- › Fortbildungen in strategischer Kommunikation und Sales Management
- › Studium zum Executive-MBA in General Management





L&K Solutions des  
Dorfmann Günther & Co. KG

Pfarrhofstraße 13/1  
I-39100 Bozen (BZ)  
MwSt.-Nr. IT02953440217  
Tel. +39 327 739 54 65  
info@lksolutions.net

[www.lksolutions.net](http://www.lksolutions.net)