

Den Kunden verpflichtet

■ **KB:** Als Sie begannen, waren die Margen sehr gering. Wie ist es Ihnen dennoch gelungen, sich auf dem Markt zu etablieren?

■ **Vidojkovic:**

Intensive Kundenbetreuung, Marktpräsenz und entsprechende Maschinenmenge, die Mischung von all dem, hat uns geholfen, uns auf dem Markt zu etablieren. Des Weiteren konnten wir durch geringe Kostenstrukturen die Herausforderung annehmen, vor welche wir gestellt worden sind. Natürlich haben uns auch die europaweiten Nachfragen und Abverkäufe stark geholfen.

■ **KB:** Als was würden Sie HT Vertrieb bezeichnen: Händler von Gebrauchten, Dienstleister oder noch anders?

■ **Vidojkovic:** Eindeutig als Dienstleister. Nach unserem Verständnis sind die Zeiten vorbei, wo die Maschinen lediglich den Eigentümer wechseln. Heute wird viel mehr verlangt. Die Beratungen, speziell im Investitionsgüterbereich, gehen sehr schnell in das betriebswirtschaftliche Consulting über. Fragen nach der steuerlichen Absetzbarkeit, Anwendungsmöglichkeiten neben dem eigentlichen Kaufgrund treten immer häufiger auf. Des Weiteren fordert uns die Kundschaft stark im Bereich der Finanzierungen, wo wir tagtäglich, gemeinsam mit unseren Kunden, den Kampf mit den Banken und Finanzierungsinstituten aufnehmen müssen.

■ **KB:** Wen zählen Sie zu ihrer Kundengruppe?

■ **Vidojkovic:** Durch die Markenneutralität und die Möglichkeit, jede Kundengruppe zu betreuen, passen wir uns den jeweiligen Kunden an, so dass wir jede Kundengruppe zu der unseren zählen können. Egal ob großer Global Player oder ein Kleinunternehmer, alle sind bei uns gerne gesehen und willkommen.

■ **KB:** Was kennzeichnet HT Vertrieb?

■ **Vidojkovic:** Flexibilität, kaufmännische Kreativität, Marken-Neutralität sowie den Dienstleistungsgedanken tatsächlich zu leben.

■ **KB:** Wenn Sie auf die vergangenen fünf Jahre zurückblicken: Was war das einschneidendste Ereignis?

Als HT Vertrieb im Jahre 2002 gegründet wurde, waren die Rahmenbedingungen nicht die besten. Rüdiger Kopf sprach mit Robert Vidojkovic über seine „Gründerjahre“ und seinen jetzigen Erfolg.



Robert Vidojkovic, Geschäftsführer der HT Vertrieb

■ **Vidojkovic:** Es lässt sich nicht auf ein Ereignis bestimmen, es sind die vielen kleinen Momente, wo wir merken, wie wir vom Markt aufgenommen werden und wie positiv die Kundschaft, aber auch die Lieferanten auf uns reagieren.

■ **KB:** Kann man beim momentanen Markt überhaupt etwas falsch machen?

■ **Vidojkovic:** Ja, das kann man. Der Drang, einen schnellen Euro zu verdienen, den Verdienst über die Kundenzufriedenheit zu stellen, war immer ein Fehler und wird es auch in Zukunft bleiben. Eine konsequent erbrachte Dienstleistung, findet nicht ihr Ende mit der Auslieferung und Bezahlung der Ware, sondern hält auch lange danach noch an.

■ **KB:** Welche Pläne haben Sie für die kommenden fünf Jahre?

■ **Vidojkovic:** Wir wollen wachsen, unser Servicenetz mit unseren Partnern intensivieren und dies im In- wie auch im Ausland. Ebenso arbeiten wir daran, unsere internationalen Kanäle zum Abverkauf der deutschen Maschinen weiter auszubauen. Wir sind der Überzeugung, dass der ausländische Markt, speziell die neuen EU-Mitgliederstaaten hier noch entsprechenden Bedarf an Maschinen, wie auch an Schulungen im Bereich des Umganges mit Höhentechik haben. Alles Prozesse, welche spannend aber auch zeitintensiv sind. Wir freuen uns darauf, eine neue Klientel kennen zu lernen. **K&B**



Schulungen und Einweisungen gehören mit zum Portfolio



Die gebrauchten Maschinen werden durch HT Vertrieb überführt