

Extra

Bezahlte Sonderbeilage zu aktuellen Trends
rund um das Thema Unternehmensberatung

Status-Check Vertrieb: professionelle Analyse durch Experten

Pressmaster/Shutterstock

Unternehmer können auf die Erfahrung von Vertriebsberatern zurückgreifen, um eine Analyse ihrer Vertriebspotenziale durchzuführen.

Der Arbeitskreis Vertriebsberatung der Fachgruppe UBIT in Wien bietet mit ihrem Experten professionelle Beratung und eine Unternehmensanalyse mit Schwerpunkt Vertrieb.

Heimische Klein und Mittelbetriebe (KMU) sehen sich gemäß einer aktuellen Umfrage unter rund 200 Branchenbetrieben durch Konkurrenz, unzureichendes Know-How in der Kunden Ak-

quise, falsche Markteinschätzung und fehlende Visionen am meisten gefordert. „Initialzündung für die KMU-Vertriebsoffensive und Entwicklung des geförderten Status-Check Vertrieb mit der WK Wien waren die von den Unternehmen angegebenen Defizite sowie der Wunsch der nach Experten-Unterstützung zur nachhaltigen Optimierung der eigenen Absatzleistung“, so Gabriele

Handl von der Unternehmensberatung Cucom.

Der Beginn dieser Analyse ist eine Statusbestimmung mit Optimierungsempfehlungen in sieben für die Beurteilung der Vertriebsleistung relevanten Aspekten. Der hoch standardisierte Analyseprozess wird durch geschulte Vertriebsberater in einem zweistündigen Analysegespräch durchgeführt, das nur minimale Vorbereitung der Unternehmer erfordert. Das Ergebnis ist ein Performance-Profil mit klaren Optimierungs-Empfehlungen, um die Vertriebsziele zu erreichen.

Der Vertrieb wird immer wichtiger

Der Vertrieb ist der Motor jedes Unternehmens und wird in einer immer vernetzteren Welt mit globalem Wettbewerb und breiter Verfügbarkeit von Unternehmens- und Produktinformationen über das Internet immer herausfordernder. Die Ziele, die bei den meisten Vertrieboptimierungs-



Info

Statusanalyse Vertrieb

Was ist der WK Wien-Status-Check Vertrieb?

Der Status-Check Vertrieb ist eine systematische Statusanalyse der existierenden Vertriebsituation mit einer Beurteilung, welche Potenziale genutzt werden sollten, um einen besseren Beitrag zur Erreichung der Vertriebsziele leisten zu können. Jedes Unternehmen sollte einmal pro Jahr eine externe Evaluierung durchführen. Unternehmen in einer Krise oder die ihre Absatzleistung in wesentlichen Aspekten in Frage stellen, sollten rechtzeitig eine Vertriebsanalyse durchführen. Die Analyse ist eine Kombination einer Serie von Fragen, die ein qualifizierter Vertriebsberater mit durchführt. Das Ergebnis ist eine Zusammenstellung der Analyseergebnisse inkl. Empfehlungen in Form einer Power-Point-Präsentation.



Info

Förderung der WK Wien

Die ersten 30 Unternehmen, die sich verbindliche für einen Status-Check Vertrieb anmelden, erhalten diesen **zu 100 Prozent** von der WK Wien gefördert.

Weitere Infos:

Team Unternehmensberatung wko[forum]wien

Operngasse 17-21/5. Stock

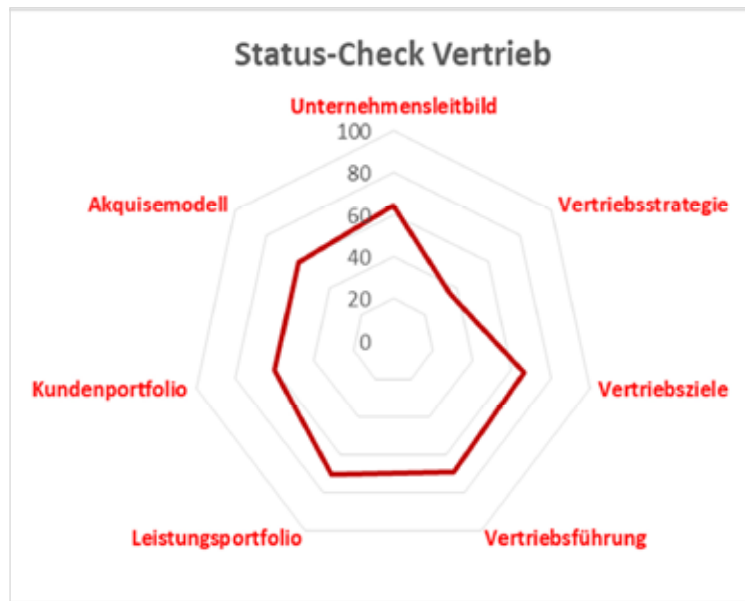
1040 Wien

T 514 50 1160

E Unternehmensberatung@wkw.at

W www.wko.at/wien/unternehmensberatung

W www.wko.at/site/vertriebsberatung/start.html



projekten verfolgt werden:

- strategische Klarheit erhöhen,
- mehr Fokus im Vertrieb schaffen,
- Rentabilität gezielt verbessern,
- erfolgreicher werden als Wettbewerber,
- das Marketing schlagkräftiger gestalten,
- mehr Zeit für den aktiven Verkauf sichern und
- Innovationen im Umsatz realisieren.

Die Ausgangssituation

In den meisten Projekten zeigt sich, dass eine strategische Klarheit fehlt. Die Frage, welche Produkte und Leistungen an welche Kunden wie verkauft werden, kann oft nicht schlüssig beantwortet werden. Die Folge ist, dass dann auch der Fokus im Vertrieb fehlt und sich Vertriebsleiter mangels

klarer Vorgaben aus einer Unternehmensstrategie ihre eigene Strategie entwickeln, die dann oft im Tagesgeschäft von der Geschäftsleitung korrigiert werden muss.

Die Auswirkungen auf die Vertriebsarbeit sind oft Motivationsprobleme und Produktivitätsverlust. Wenn sich in vielen Analysen zeigt, dass das Verkaufspersonal im Außendienst kaum mehr 1/3 seiner Zeit für den aktiven Verkauf einsetzen kann, wird klar, wie wichtig der Fokus auf die Abschlussleistung wird und dass alle Prozesse auf diesen Fokus ausgerichtet sein sollten. Die Rentabilität eines Unternehmens wird in den meisten Fällen stärker als erwartet über den Vertrieb gestaltet, der die Preise verhandelt und abschließt und unter Umständen nicht kalkulierte Zusatzleistungen „mitverkauft“. Analysen die durch

das Marktforschungsunternehmen Interconnection, Wien im Rahmen eines von Herrn Berger begleiteten Vertrieboptimierungsprojektes im österreichischen Bauelementemarkt durchgeführt wurde zeigte, dass Endkunden für das gleiche Produkt mit bis zu 40% Preisunterschied im Erstangebot konfrontiert werden.

Analysiert man dann die Preispräferenzen von Kunden detaillierter erkennt man relativ schnell, dass die Verkäufer oft nicht wissen, für welchen Produkaspekt welche Preisbereitschaft besteht. Ohne dieses Wissen ist ein Verkaufstraining aber weitgehend wertlos oder sogar konterproduktiv.

Ein weiteres Kernthema ist das Marketing. Vertriebsleiter sind ausschließlich an einem Aspekt interessiert: „Wie viele Anfragen erhalte ich von Kunden die genau das Produkt kaufen wollen, das wir anbieten und zwar jetzt!“ Sie wollen ausreichend viele Leads zu Kunden mit potenziellem Bedarf. Eine Leistung, die das klassische Marketing oft nicht liefern kann. Und schließlich sind es die Innovationen, die mit hohen Kosten entwickelt und dann vom Vertrieb nicht erfolgreich am Markt umgesetzt werden, die ein Unternehmen richtig in Probleme bringen kann.

Die Status-Analyse mit Schwerpunkt „Vertriebsleistung optimieren“

Diese Analyse folgt einem klaren Konzept, das von Experten des Arbeitskreises Vertriebsberatung der Wirtschaftskammer Wien entwickelt wurde. Ein geschulter Vertriebsberater analysiert dabei sieben Erfolgstreiber ihres Vertriebskonzeptes

- Unternehmensleitbild
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsziele
- Vertriebsführung
- Leistungsportfolio
- Kundenportfolio
- Akquisemodell

In einem ca. zweistündigen Interview mit Geschäfts- und Vertriebsleitung werden strukturiert Fragen zu diesen Themengebieten diskutiert. Aus der Vorbereitung der Statusanalyse sind die bisherige Performance und die Ziele für die weitere Unternehmensentwicklung eine weitere



Privat



Privat

Consulterin Gabriele Handl startete ihre Vertriebslaufbahn in Führungspositionen in internationalen IT Konzernen, Peter Berger ist Unternehmensberater und Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung der WK Wien.

wichtige Basis für die Erarbeitung der Optimierungspotenziale. Die erhaltenen Antworten werden ausgewertet und in einem Vertriebsperformance-Profil dargestellt (Siehe Bild links oben).

„Selbstverständlich sind alle Informationen in dieser Statusanalyse absolut vertraulich und die Ergebnisse werden nicht veröffentlicht. Die Ergebnisse sind aber wiederum Basis für Empfehlungen, die der Vertriebsberater in einer ca. einstündigen Präsentation vorstellt und mit dem Unternehmer diskutiert“, so Arbeitskreis-Sprecher Peter Berger.

Als Abschluss der Präsentation erstellt der Berater das Vertriebsperformance-Profil und fasst seine Empfehlungen zusammen.



Info

Veranstaltungen zum Thema

Tag der Experimente: 4 Workshops am 20. März 2018:
www.wko.at/service/w/netzwerke/epu/tagderexperimente.html

Unternehmen im Fokus: Was ist ein erfolgreicher Vertrieb?
am 20. März 2018:
www.wko.at/service/w/netzwerke/epu/unternehmen-im-fokus.html

Status-Check Vertrieb:
www.wko.at/service/w/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderung/status-checkvertrieb.html