

DIE MASCHINE STOTTERT



FOTO: JAN RIEPHOFF

CHRISTOPH SEEGER
CHEFREDAKTEUR

DAS DIGITALE MAGAZIN

Jede Ausgabe des Harvard Business Managers erscheint auch als digitale Version für Tablet, Smartphone und PC/Mac. Diesen Monat neu im Amazon Store für den Kindle Fire. Weitere Informationen: www.harvardbusinessmanager.de/digital



„Neues aus dem Maschinenraum.“ Mit diesen Worten beginnt ein mir bekannter Vertriebsleiter gern seine monatliche Präsentation vor der Geschäftsführung. Ein treffendes Bild. Denn die meisten Vertriebschefs haben sich in den vergangenen Jahren vor allem auf die Optimierung des Vertriebsprozesses konzentriert. Es gibt Aktivitätskennzahlen und Scorecards, klare Berichtslinien und strenge Kontrollsysteme. Einzelne Starverkäufer werden zu Vorbildern erhoben, ihr Vorgehen dringend zur Nachahmung empfohlen. Regelmäßige Schulungen und der Einsatz bestimmter Methoden sollen die Effizienz der Vertriebsmaschine immer weiter erhöhen.

Doch im Zuge dieser Prozessoptimierung ist wohl häufig untergegangen, dass die Kunden sich verändert haben. Sie sind heute viel besser informiert als früher. Wenn sie sich an Anbieter wenden, wissen sie meist genau, was sie wollen, was der Markt bietet und welchen Preis sie zu zahlen bereit sind. Die gut geölte Vertriebsmaschine, die dem Außendienstler Ermessensentscheidungen untersagt und ihm seine Kreativität abtrainiert hat, gerät ins Stottern. So konkurrieren Verkäufer nur noch über den Preis.

Wie es besser geht, beschreibt in unserer Titelseite ein Autorentrio um Brent Adamson. In einer groß angelegten Studie haben die US-Berater herausgefunden, was Unternehmen ändern müssen, um die wahren Stärken ihrer Verkäufer zu nutzen und im Wettbewerb zu bestehen. Die Anleitung dazu steht in „Mehr Freiheit für Verkäufer“ ab Seite 26.

GOLD IST GUT, ES GLEICH MITNEHMEN ZU KÖNNEN IST BESSER. DEGUSSA.

Die steigende Nachfrage nach Gold muss nicht heißen, dass Sie auf Ihr Anlageprodukt warten müssen. Denn wir bei Degussa haben immer genügend Gold für Sie vorrätig. Gold von Degussa – setzen Sie auf Verfügbarkeit, die sich rechnet.

DEGUSSA-GOLDHANDEL.DE

