

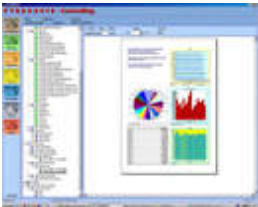
## Unternehmenssoftware

### Vertriebssoftware

#### Präventiv-Controlling für mehr Produktivität im Vertrieb

04.04.2008 | Autor: Bernhard Nest

**Will man im Vertrieb zielgerichtet führen und kontrollieren, ist Transparenz die Grundvoraussetzung. „Normale“ Controllingsysteme liefern allerdings die erforderlichen Informationen und Daten meist zu spät, um im Vertrieb die erforderlichen Steuerungsaufgaben wahrnehmen zu können. Abhilfe schafft ein Präventiv-Controlling, für das es mittlerweile auch geeignete Software-Tools gibt.**



Pyranavis ist eine Vertriebssteuerungs- und Vertriebscontrolling-Lösung (Ergänzung Ihres vorhandenen CRM oder Stand-Alone), die ein präventives Controlling ermöglicht. Bild: Sales-Instruments

Wachstum, Umsatz und Verbesserung der Rendite können nur einhergehen mit einer Produktivitätssteigerung. Überall dort, wo Parameter messbar sind – zum Beispiel Maschineneinsatzzeiten in der Produktion – werden solche Strategien bereits erfolgreich umgesetzt. Bei den „weicheren“, in Zahlen weniger greifbaren Tätigkeiten wie Marketing und Vertrieb liegt nach wie vor Optimierungspotenzial brach. Für manche Entscheider haben solche Bereiche sogar einen regelrechten Black-Box-Charakter.

Wo also kann man im Vertrieb ansetzen? Welche Faktoren beeinflussen die Produktivität im Vertriebs? Soft-Skills und Verkaufstechniken lassen sich durch Weiterbildungsmaßnahmen mit erfahrenen und praxiserprobten Trainern schulen. Vertriebsprozesse dagegen sind „eingespielte“, oft nicht einmal bewusst wahrgenommene Vorgehensweisen im Verkauf. Doch gerade hier werden häufig Chancen verschenkt. Dazu wären Dinge zu klären wie zeitliche und marktbezogene Machbarkeit von Vertriebsaktivitäten, Potenziale für Zielvorgaben, Parameter zur Produktivitätssteigerung im Verkauf, leistungsgerechte Entlohnung bei unterschiedlichen Kunden- und Gebietspotenzialen und

dergleichen mehr. Fragmentarisch sind solche Informationen meistens vorhanden und in Auswertungen auch greifbar. Was aber vielfach fehlt, ist ein Gesamtüberblick. Nicht selten müssen dazu mühsam Informationen und Daten aus den verschiedenen Unternehmensbereichen zusammengetragen werden.

#### Wer führen will, muss messen können

Wer aber führen und „kontrollieren“ will, der muss messen können, das heißt, benötigt exakt definierte Messpunkte. Diese Messpunkte müssen Vergleiche zulassen und Vorgaben beinhalten. Vorgaben (Vertriebsziele) sind Gegenstand einer genauen und detaillierten Planung. Diese Planung soll vorausschauend und realistisch sein, vom jeweiligen Vertriebsmitarbeiter auch umgesetzt werden können, Denn nur dann wird er die Zielvorgaben akzeptieren und „verinnerlichen“. Transparenz ist die Grundvoraussetzung, um im Vertrieb zielgerichtet führen und kontrollieren zu können. Jedoch liefern „normale“ Controllingsysteme im Unternehmen Informationen und Daten zu spät, um im Vertrieb die erforderlichen Steuerungsaufgaben wahrnehmen zu können. Abhilfe schafft nur ein Präventiv-Controlling, für das es mittlerweile auch geeignete Software-Tools am Markt gibt.

Ein solches Tool die Vertriebssteuerungs- und Vertriebscontrolling-Lösung Pyranavis, die als Ergänzung zum vorhandenen CRM-System oder als Stand-Alone-Tool eingesetzt werden kann. Zusammen mit Quotenberechnungen und gegenfalls mit Daten aus dem CRM- und ERP-System stellt die Software ein umfassendes Planungswerkzeug für den Vertrieb darstellt und passt sich dabei den in den Betrieben vorhandenen Gegebenheiten und Prozessen an.

#### Step-Stones müssen exakt abgearbeitet werden

Was aber sind Vertriebsprozesse? Vertriebsprozesse sind die Schritte, die getan werden müssen, um einen erfolgreichen Verkaufsabschluss zu erzielen. Gute Verkäufer gehen diese Schritte meist intuitiv – auch in umsatzschwächeren Zeiten. Unsichere oder auf schnellen Erfolg programmierte Verkäufer überspringen unbewusst viele dieser Schritte. Verwundert stellen sie dann fest, dass der bereits sicher gewählte Auftrag vom Kunden doch nicht unterschrieben oder an den Wettbewerber vergeben wird. Und warum? Weil wichtige Step-Stones den facto gar

dem Vertriebsverantwortlichen das Abarbeiten der Step-Stones exakt auf, und erhält so genaue Hinweise darauf, wo konkreter Steuerungsbedarf besteht.

Pyranavis liefert neben den üblicherweise wichtigen Kennzahlen auch Aussagen über die „Machbarkeit“ von Vertriebsaktivitäten im jeweiligen Verkaufsgebiet. Die Vertriebsmitarbeiter werden über Zwischenziele zum erfolgreichen Abschluss geführt. Jede Kundenaktivität, jeder Prozessschritt im Verkauf wird anhand der abgearbeiteten Prozesse jeweils neu auf seine Realisierungswahrscheinlichkeit hin berechnet. Eine zeitliche Schiene zeigt auf, wann welcher Auftrag zu erwarten ist und wo Schwachstellen im Verkaufsablauf sind. Mit diesen und weiteren Informationen kann während des Verkaufsprozesses präventiv eingegriffen, korrigiert und gelenkt werden, um die Aufträge sicher und vorhersehbar zu gewinnen.

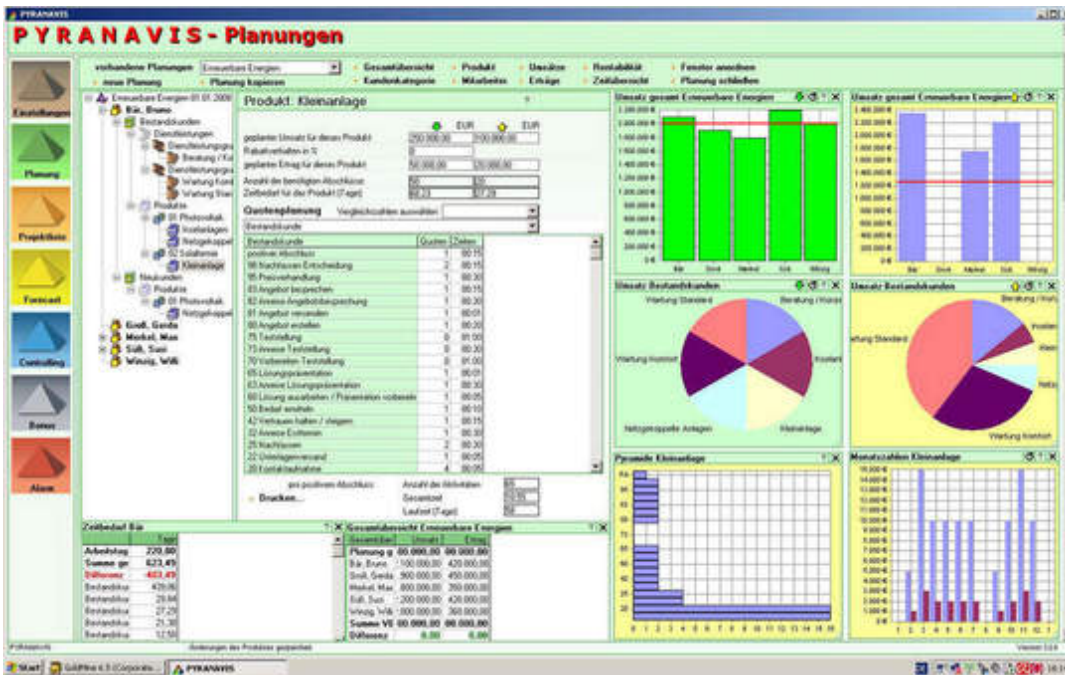
#### **Transparenz bei der Vergütung motiviert**

Mit der Vertriebssteuerungs- und Vertriebscontrolling-Lösung können Kunden- und Gebietspotenziale dargestellt, die Arbeits- und Vorgehensweisen der Verkäufer analysiert, vergleichbar gemacht und verbessert werden. Darauf aufbauend lässt sich im Modul „Bonus“ aus allen verkaufsrelevanten Daten ein leistungsbezogenes und gerechtes Vergütungssystem generieren. Denn Transparenz in Sachen Vergütung steigert bekanntlich die Zufriedenheit der Mitarbeiter im Vertrieb.

Dipl.-Ing. (FH)/Betriebswirt Bernhard Nest ist Mitarbeiter der Sales-Instruments GmbH, 92334 Berching, Tel. (08460) 901720, [bnest@sales-instruments.de](mailto:bnest@sales-instruments.de)

Redakteur: Jürgen Schreier

Die Beiträge auf dieser Website sind urheberrechtlich geschützt. Bei Fragen zu den Nutzungsrechten wenden Sie sich bitte an [manuela\\_maurer@vogel-medien.de](mailto:manuela_maurer@vogel-medien.de) oder Tel.: 0931-418-2888.



Das Planungswerkzeug für den Vertrieb passt sich den im Unternehmen vorhandenen Gegebenheiten und Prozessen an. Bild: Sales-Instruments

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.maschinenmarkt.vogel.de>