

## Presseinformation

### **Marketing und Vertrieb arbeiten oft nebeneinander, selten gezielt miteinander. Mandat Managementberatung GmbH stellt aktuelle Studie zu Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb vor.**

Dortmund, 14. Juli 2009

Marketing- und Vertriebsbereiche arbeiten zu häufig nebeneinander und zu selten miteinander. Dies ist die wesentliche Erkenntnis aus einer aktuellen Studie zu Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb, die von der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, durchgeführt wurde. „Mehr als die Hälfte der von uns befragten Unternehmen stellen fest, dass ihr Vertrieb keine Informationen zu absatzmarktbezogenen Unternehmenszielen durch den Marketingbereich erhält“, weist Dr. Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter von Mandat auf eines der Ergebnisse aus der Studie hin. Auch über die Ziele neuer Produkte oder die beabsichtigten Wirkungen von Kommunikationsmaßnahmen und Verkaufspreisen auf die Positionierung des Unternehmens bleibe der Vertrieb häufig im Unklaren.

„Dies ist ein klares Führungsdefizit“, betont Quelle. „Um am Markt schlagkräftig zu sein, müssen der Vertriebsbereich und der Marketingbereich heute noch enger zusammenarbeiten als früher.“ Feststellbar sei aber, dass zwar miteinander gesprochen werde und dass zahlreiche Informationen ausgetauscht würden, wirklich wichtige Informationen für die Verzahnung der Maßnahmen der Bereiche Marketing und Vertrieb vielfach aber fehlten.

„Wenn mehr als die Hälfte der Unternehmen angeben, dass ihr Marketingbereich bei der Einführung eines neuen Produktes die Anforderungen an die vertriebliche Umsetzung nicht klar vermittelt, spiegelt dies exakt unsere Erfahrung in vielen Beratungsprojekten wider“, weiß Mandat-Berater Martin Gierse, der die Studie als Projektleiter durchgeführt hat. Die Mandat-Berater bedauern insbesondere, dass in etwa der Hälfte der Unternehmen kein regelhafter Austausch zwischen Vertrieb und Marketing über die Erfolge und Engpässe in der Umsetzung des Marketing-Mixes, durch den Vertrieb stattfindet. „Auf diese Weise vergeben Unternehmen Chancen, zu lernen“, resümiert Quelle, „dabei ist es relativ einfach, dieses Potenzial zu heben.“

Es mangle dabei nicht an Meetings, sondern an der Struktur des Austauschs der Abteilungen untereinander. Dieses Defizit könne nur durch Führung behoben werden, stellen die Berater fest. Nach Erfahrung von Mandat könne ein Drittel der Meetings zwischen Marketing und Vertrieb ohne negative Auswirkung gestrichen werden. Es sei dann dafür Sorge zu tragen, dass die verbleibenden Meetings eine bessere informatorische Austauschstruktur erhielten. „Mit dem oberflächlichen Austausch ist es nicht getan und Bereichsgeheimnissen haben im Sinne einer marktbezogenen Arbeitsteilung keinen Platz“, so Quelle.

Die Studie „Marketing und Vertrieb – Miteinander oder nebeneinander?“ umfasst 48 Seiten und enthält neben den kommentierten Ergebnissen auch Experteninterviews, so z. B. mit Bernd M. Michael. Erhältlich ist die Studie bei der Mandat Managementberatung GmbH ([www.mandat.de](http://www.mandat.de)) für 149 Euro zzgl. MwSt. Als Global 200-Protector der Umweltstiftung WWF Deutschland spendet Mandat die Hälfte des Erlöses für besonders schutzwürdige Lebensräume der Erde.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Bisher wurden über 300 Strategie- und Organisationsprojekte betreut. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, die CBR-Gruppe, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen. Einer der inhaltlichen Schwerpunkte der Beratung von Mandat ist die gezielte Vertriebsaktivierung und die marktwirksame Stärkung der Beziehung zwischen Vertrieb und Marketing.

Foto (v. l.): Dr. Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH; Martin Gierse, Berater.

Bildnachweis: © 2009 Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH  
Dr. Guido Quelle  
Emil-Figge-Straße 80  
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390  
Fax: +49 231 9742389  
[guido.quelle@mandat.de](mailto:guido.quelle@mandat.de)  
[www.mandat.de](http://www.mandat.de)

