

Sell or be Sold – Mandat-Studie fokussiert Vertriebs Erfolg von B2B-Unternehmen im deutschen Mittelstand

Dortmund, 07. April 2016

B2B-Vertrieb als Wachstumsturbo oder Wachstumsbremse im Mittelstand

„Der Vertrieb ist die wichtigste Einheit, wenn es um das Schaffen profitablen Wachstums geht, denn hier liegt die direkteste und wirksamste Schnittstelle zum Kunden“, so der Herausgeber der Studie Prof. Dr. Guido Quelle.

Die aktuelle Studie der Mandat Managementberatung „Sell or be Sold – Effektiver B2B-Vertrieb im Mittelstand“ fokussiert Faktoren, die einen erfolgreichen von einem weniger erfolgreichen B2B-Vertrieb im Mittelstand unterscheiden.

Die Erkenntnis, dass der Vertrieb zweierlei sein kann: Wachstumsturbo oder Wachstumsbremse bestätigt sich regelmäßig in der Beratungspraxis. Auf Grundlage der Erkenntnisse einer weiterführenden empirischen Erhebung bei Geschäftsführern, Vorständen und Unternehmern mit Vertriebsverantwortung, haben Guido Quelle und Studienleiter Fabian Woikowsky in dieser aktuellen Mandat-Studie herausgearbeitet, was B2B-Vertrieb im Mittelstand erfolgreich macht.

Keine Wertaussage, kein Bild des idealen Kunden, die Macht der Weiterempfehlung im deutschen Mittelstand deutlich unterschätzt

„Im Rahmen der Erhebung wird deutlich, dass es in über 90 Prozent der Unternehmen keine klare Wertaussage gibt“, so Studienleiter Fabian Woikowsky. Gemeint sei damit eine fokussierte, kurze, werbefreie Aussage darüber, welchen Nutzen ein Kunde tatsächlich hat, wenn er mit einem Unternehmen zusammenarbeitet. „Gleiches gilt für die Definition und das gemeinsame Verständnis darüber, wer der ideale Kunde ist“, führt Woikowsky weiter aus und ergänzt die rhetorische Frage, auf wen man sich ohne ein solches Bild am Markt konzentrieren wolle.

„Auch die Macht der Weiterempfehlung wird im deutschen Mittelstand deutlich unterschätzt“, ergänzt Quelle. So würden Wachstumspotenziale leichtfertig vergeben.

Handlungsempfehlungen für erfolgreichen B2B-Vertrieb

Die in zwei Kapitel strukturieren Studienergebnisse fokussieren Treiber und Bremsen des Vertriebs Erfolgs. Beleuchtete Themenfelder sind Strategie, Führung des Vertriebs sowie Prozesse und Schnittstellen. Vier Wachstumshebel werden untersucht: Marke und Vertriebs Erfolg, Wertaussage, der ideale Kunde, Weiterempfehlungen.

„Ob es um die Klärung und Dokumentation von Schnittstellen geht, um

effektive Vertriebsprozesse und Abläufe oder die Rolle der Führungskraft im Vertrieb, es wird deutlich, dass diejenigen Unternehmen, die die genannten Wachstumstreiber gezielt einsetzen, in puncto Vertriebs Erfolg und Kundenzufriedenheit einen deutlichen Vorsprung haben“, fasst Woikowsky zusammen.

Die Mandat-Studie „Sell or be Sold: Effektiver B2B-Vertrieb im Mittelstand“ verbleibt nicht auf der Erkenntnisebene, sondern beschreibt die für den Vertriebs Erfolg wichtigen Wachstumsfaktoren und verknüpft theoretische und praktische Notwendigkeiten zu handfesten Handlungsempfehlungen – weit über eine empirische Erhebung hinaus.

Der Studienleiter

Diplom-Ökonom Fabian Woikowsky ist Senior-Berater bei der Mandat Managementberatung GmbH und verantwortet unter anderem den Beratungsschwerpunkt „Geschäftsausbau / Vertrieb“, innerhalb dessen er Mandat-Klienten durch gezielte Vertriebsaktivierung bei deren Wachstum unterstützt. Neben regelmäßigen Fachveröffentlichungen hat Woikowsky bereits die Mandat-Studie „GROW!“ zur Zusammenarbeit zwischen Private Equity Gesellschaften und Unternehmen als Studienleiter verantwortet. Fabian Woikowsky war im Jahr 2014 Präsident der Wirtschaftsjuvenen Dortmund Kreis Unna Hamm, der Verein ist als Chapter der Junior Chamber International (JCI) Teil des weltweit größten Netzwerkes junger Unternehmer und Führungskräfte.

Der Herausgeber

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Wachstumsexperte unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf gesundes, profitables Wachstum zu trimmen. Der geschäftsführende Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, hat mehr als 400 Fachartikel und 15 Bücher geschrieben und herausgegeben. Sein aktuelles deutschsprachiges Buch „Wachstumsintelligenz – So gelingt Wachstum im Mittelstand“ ist Ende August 2015 erschienen. Das aktuelle internationale Buch „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ erschien bei Springer 2012 und hat Leser in mehr als 30 Ländern. Guido Quelle ist Gastgeber des Internationalen Marken-Kolloquiums, das 2016 zum dreizehnten Mal stattfinden wird. Er ist erster Europäer in der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und lehrt als Honorarprofessor das Fachgebiet „Strategieberatung“ an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm/Westfalen.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 25 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 160 deutschen und multinationalen Klienten – mit über 400 Projekten – gehören unter anderem ANZAG (heute: Alliance Healthcare Deutschland), Deutsche Post/DHL, Saint-Gobain, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität

Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen. Seit 2013 ist Mandat auch in London und New York vertreten.

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei.

Redaktionsexemplare per E-Mail abrufbar.

Druckfähige Datei Studien-Cover (©Justin Horrocks – www.istockphoto.com) unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/studien-2/mandat-studie-sell-or-be-sold/>

Herausgeberfoto Prof. Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter, Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund (© Mandat Managementberatung) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle/>

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH

Prof. Dr. Guido Quelle

Emil-Figge-Straße 80

44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390

Fax: +49 231 9742389

guido.quelle@mandat.de

www.mandat.de