

Zwei Seiten der Nachfolge im B2B-Vertrieb – Wie sich der Übergang sinnvoll gestalten lässt

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Beziehungen sind erfolgsentscheidend im B2B-Vertrieb. Die Nachfolge von Vertriebsmitarbeitern und Kunden stellt eine besondere Herausforderung dar.
- o Bei wachstumsstarken Nachfolgelösungen, helfen klare Konzepte und eine bewußte Führung des Prozesses.
- o Eine erfolgreiche Karriere ist eine echte Errungenschaft, die Nachfolge ist die Krönung der eigenen Karriere.



Beziehungen sind erfolgsentscheidend im B2B-Vertrieb. Alles verändert sich, selbstverständlich auch Menschen und Karrierewege und so entspricht es dem gewöhnlichen Lebenszyklus von Geschäftsbeziehungen, dass die handelnden Personen sich verändern. Um den größtmöglichen, positiven Wachstumseffekt in Nachfolgeszenarien zu erzielen, lohnt es sich die Nachfolge – gleich, ob sie im eigenen Vertrieb oder auf Seiten des Kunden vollzogen werden soll, strukturiert zu durchdenken und bewusst zu führen.

Die nachfolgenden Punkte, helfen bei der Struktur und bilden eine Art Navigationssystem durch die Nachfolge, das dabei hilft, die wichtigsten Faktoren zu berücksichtigen und aktiv zu steuern.

- o **Machen Sie das Thema Nachfolge zum Thema, bevor es akut wird.** Ein Grund in jedem Karriereweg, eine Nachfolgelösung zu suchen und zu gestalten, ist das Alter der Protagonisten. Resultierende Meilensteine sind absehbar und sollte mit einigem zeitlichem Abstand erkannt und durchdacht werden. Wenn Sie auf Kundenseite Partner haben, bei denen Sie vermuten, dass auch hier eine Nachfolgenotwendigkeit absehbar ist, sprechen Sie es ruhig höflich an und fragen Sie, welche Überlegungen aktuell angestellt werden.
- o **Schaffen Sie Klarheit über das Idealbild der Nachfolge und die verbundenen Implikationen.** Die Optionen und Varianten, die man zur Gestaltung der eigenen Nachfolge wählen kann sind vielfältig – auch und gerade im Vertrieb. Die Wahl der geeigneten Mittel fällt umso leichter, je klarer das Zielbild der Entwicklung ist.
- o **Arbeiten Sie Erfolgsmuster heraus und überlegen Sie, wie Sie sich bewahren lassen.** Jede erfolgreiche B2B-Beziehung zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunden beruht auf einer individuellen Konfiguration von Einstellungen, Erfahrungen, Erkenntnissen, Erwar-

tungen und Übereinkünften. Wenn es gilt eine Nachfolge im Vertrieb zu gestalten, lohnt es sich die wichtigsten Beziehungen zu überdenken und Erfolgsmuster herauszuarbeiten.

- o **Stellen Sie persönliche Verbindungen her.** Wenn ein eigener Nachfolger gefunden ist, so sollte man Planen, wann und wie eine gegenseitige Vorstellung erfolgt. Doch damit ist es noch nicht getan, es lohnt auch durchaus zu überlegen, bei welchen Gelegenheiten, auch in einer Phase des Übergangs, in der neuen Konstellation miteinander gearbeitet werden kann, bzw. wo erste positive Erlebnisse miteinander geschaffen werden können.
- o **Nutzen Sie den Dreiklang aus „Vormachen, Nachmachen, Selber machen“.** Wenn es die Umstände zulassen, dass Vorgänger und Nachfolger eine Weile lang parallel - und auch gemeinsam arbeiten können, so ist dies eine Art Steilvorlage für einen gelungenen Übergang. Das Muster „Vormachen, Nachmachen, Selber machen“ lässt sich hier sehr gut anwenden.
- o **Lassen Sie los.** Zukünftiger Erfolg, wird nicht 1:1 mit den gleichen Methoden erzielt, wie der Erfolg der Vergangenheit oder der Gegenwart. Dies gilt umso mehr, wenn sich die handelnden Personen verändern. Gerade im Vertrieb gilt es, den eigenen Erfolgsweg zu finden und dies funktioniert nur mit eigenen Erfahrungen. Bewährt hat sich der Grundsatz für Fragen zur Verfügung zu stehen, sich selber aber aktiv nicht einzubringen.

Eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb und starke Kundenbeziehungen aufgebaut zu haben, ist eine echte Herausforderung und eine besondere Leistung. Das Meisterstück ist es, wenn es gelingt, dass diese Errungenschaften die eigene Karriere überdauern und ein Nachfolger das Werk aufnimmt und weiterentwickelt.