

Projekte ihrer Kunden: Wachstumschancen jenseits des Gewohnten

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Vertrieb bedeutet stets Dienst am Kunden. Dies schließt die Hilfe bei Projekten und Projektitis ein.
- o Besser Projektitis als Phlegmatismus. Die Ursache für beides ist oft Angst. Nur die Reaktion unterscheidet sich massiv.
- o Projektitis ist heilbar und häufig mit extraordinären Wachstumschancen verbunden.



Projektitis greift um sich. Arbeitsdefinition für diesen Artikel: Eine nicht funktionale Projektlandschaft, die eine oder mehrere der folgenden Symptome aufweist: Hohe Reibungsverluste durch mangelhafte Ressourcenkoordination; Suboptimale Projektwirkungen durch nicht abgestimmte und sich gegenseitig behindernde oder nicht optimal unterstützende Projektziele; Unzufriedenheit in der Führung über Projektergebnisse; Fehlende Übersicht zur Projektlandschaft; Häufige Änderungen der kommunizierten und eingeforderten Prioritäten; Reflexhaftes Aufsetzen eines Projektes, wenn Probleme oder Chancen erkannt sind; Projekte außerhalb des Zeitrahmens und/oder mit unbekanntem Stand; Unzufriedenheit auf Mitarbeiterebene über ein fehlendes Bild des „Großen Ganzen“ und/oder ob der ineffizienten Arbeit, bzw. Störungen des Tagesgeschäfts.

Wir bei Mandat verstehen Vertrieb stets als eine vornehme Aufgabe, nämlich als Dienst am Kunden, um diesem bei Erfüllung seiner Bedürfnisse und Ziele durch angemessen honorierte Leistungen wirkungsvoll zu helfen. Dazu gehört eben auch die Hilfe dabei, mit Projektitis bestmöglich umzugehen, wenn das Kunden-Unternehmen hiervon befallen scheint. Selbst wenn die Heilung nicht Gegenstand der Hilfe ist, so lassen sich die Symptome durch gezielte Unterstützung bei einzelnen Projekten durchaus spürbar lindern.

Die Symptome nach denen sich zu schauen lohnt, stehen bereits im ersten Abschnitt. Interessant ist auch ein Blick auf die Ursachen. Zwei wesentliche Kräfte führen regelmäßig zu Projektitis. Einzelne oder sich gegenseitig verstärkend in Kombination. Erstens: Aktionismus, verursacht durch die Angst etwas Wesentliches zu verpassen oder nicht rechtzeitig zu beheben, wenn nicht schnell gehandelt wird. Zweitens: Fehlende holistische Führung, so dass jeder Teilbereich des Gesamtsystems sich durchaus versucht wachstumstark zu entwickeln, aber die holistische Abstimmung der Maßnahmen sowie die notwendige Verknüpfung und Kommunikation suboptimal erfolgen.

Nun zu praktischen Empfehlungen, die Sie im nächsten Kundengespräch anwenden können, um Ihren Kunden bestmöglich bei ihren Projekten und vielleicht sogar bei der Projektitis helfen zu können:

- o Fragen Sie Ihren Kunden, welche Projekte jenseits des Tagesgeschäftes ihn/sie aktuell besonders beschäftigen.
- o Fragen Sie, insbesondere bei den Projekten, bei denen Sie Potenzial sehen unterstützen zu können, nach den Zielen und dem Stand der Projekte. Fragen Sie nach Engpässen und offenen Fragestellungen.
- o Bringen Sie Ideen und Impulse ein, die Ihrem Kunden dabei helfen seine/ihre Projekte besser und erfolgreicher zum Ende zu führen – idealerweise mit Ihrer Unterstützung.

Wenn man hier eine gewisse Routine entwickelt, fällt es immer leichter Vertriebsgelegenheiten jenseits der Norm zu entdecken und ganz selbstverständlich im Gespräch zu platzieren. Selbst wenn nicht jedes Gespräch zu einem Abschluss führt, werden viele Kunden das ehrliche Interesse und die gestiegene Klarheit durch ein Gespräch anhand der obenstehenden Fragen schätzen.