

# Vertrieb heißt Balance finden: Performanceverbesserung bedeutet, die Freiheit des Vertriebs im Sinne der Strategie zu nutzen

von Fabian Vollberg

## Kurzübersicht

- o Die Freiheit, die die Arbeit im Vertrieb bietet ist Chance und Risiko gleichermaßen.
- o Freiheit bedeutet Verantwortung für die Führung, den Einzelnen und ist jede Mühe wert.
- o Wachstum ist ein Team-Sport.



Vertrieb und Freiheit gehen oftmals Hand in Hand. Verbunden mit allen Chancen und allen Risiken, die sich hierin verborgen. Es ist ein Stückweit vergleichbar mit Kraft-Übungen im Fitnessstudio. Ganz grob lassen sich geführte Übungen an Maschinen, die kaum Bewegungsfehler zulassen und freie Übungen mit Hanteln oder dem eigenen Körpergewicht unterscheiden. Vertrieb ist Freihanteltraining. Die potenziellen Ergebnisse sind großartig, das Potenzial durch Fehler in der Balance suboptimale, wenn nicht sogar schädliche Effekte zu erzielen ist absolut gegeben.

Anders als in Produktionsprozessen, die oftmals eine klare Struktur, eindeutige Schritte und Verantwortlichkeiten, Timing und Spielregeln aufweisen, lässt sich die Arbeit des einzelnen Vertriebsmitarbeiters vielfach deutlich freier gestalten.

Wir nutzen in unseren Vertriebsprojekten das Bild der Schieberegler, die es einzustellen gilt, um optimale Vertriebsergebnisse zu erzielen. Am Ende braucht es Balance in den Einstellungen, denn die Extreme sind nur selten zielführend. Auf lange Sicht ist dies kaum der Fall.

Beispiele für Schieberegler, die betrachtet werden können: Selbstmanagement (Zeit für Arbeit am/mit dem Kunden vs. Zeit für andere Aufgaben); Kundenbesuche (Anzahl Neukundenbesuche vs. Bestandskundenpflege); Gesprächsführung (Reden vs. Zuhören); Angebotsfokus (z. B. Was der Kunde will vs. Was der Kunde braucht oder Produktangebote vs. Dienstleistungsangebote); Natürlich gibt es vergleichbare Schieberegler auch für die Vertriebsführung (Gesprächsanteil mit Zahlenfokus vs. Gesprächszeit über Inhalte), ...

Warum ist das relevant für Sie? Weil sich 99% aller Verbesserungen der Vertriebsleistung auf die Neukalibrierung einer oder mehrerer Schieberegler zurückführen lassen. Wenn Sie also die Vertriebsleistung Ihres Unternehmens verbessern wollen, überlegen Sie, welcher Schieberegler in Ihrem Vertrieb entscheidend sind und welche davon nicht in Balance scheinen und neu eingestellt gehören.

Auf der Erkenntnisebene sind Sie damit einen gehörigen Schritt weitergekommen, denn Sie haben das Handlungsfeld klar benannt und abgegrenzt. Die Neukalibrierung des Schiebereglers verstehen wir nun als Führungs- und als Team-Aufgabe gleichermaßen, die sich nur im Dialog wirkungsvoll lösen lässt. Dies ist allerdings Stoff für mindestens einen weiteren Artikel. Viel Freu und viel Erfolg beim Entdecken Ihrer Schieberegler!