

Strukturierte Marktbearbeitung – *Vertriebsprozesse innerhalb komplexer Vertriebsstrukturen*

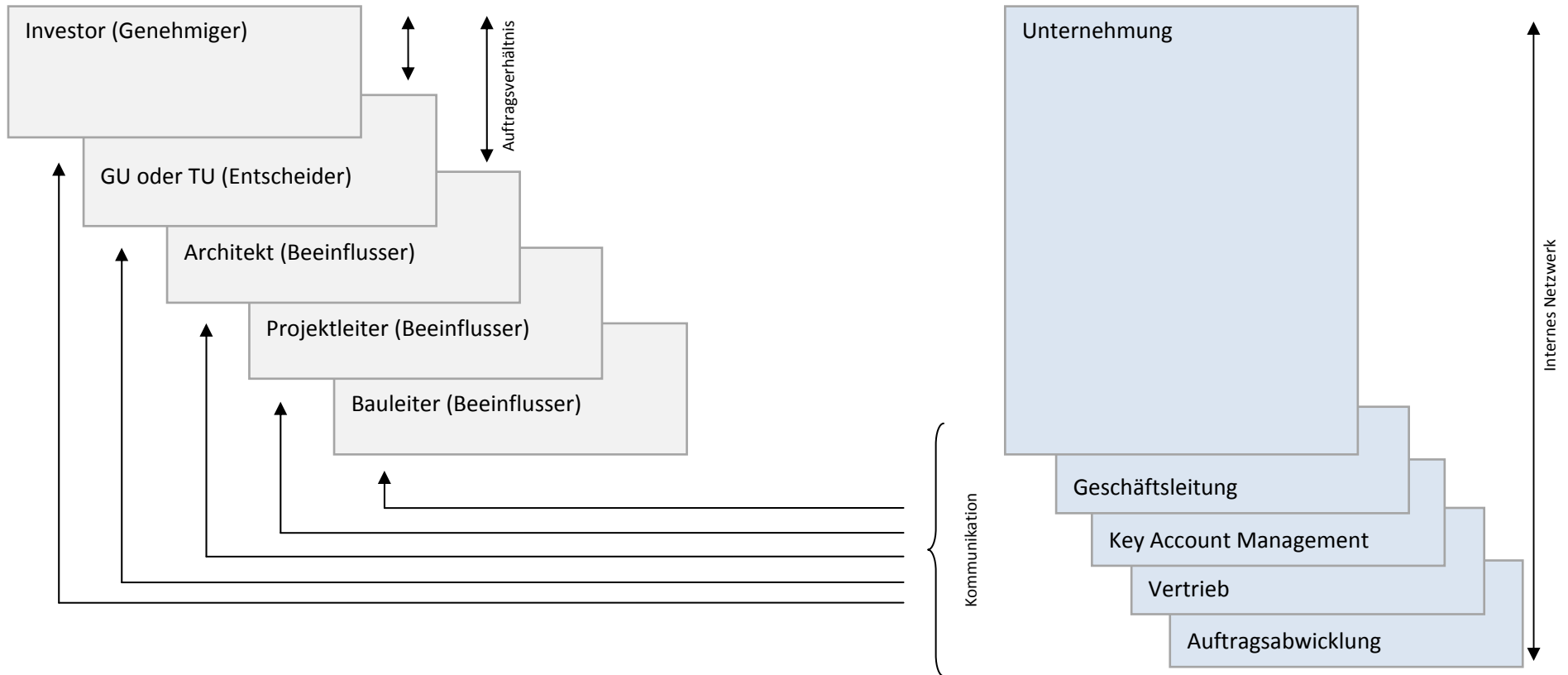
Eine bekannte Aussage – „der Weg ist das Ziel“ – hat mit Sicherheit heute sowie in Zukunft seine Richtigkeit. Aber was, wenn man den Weg gar nicht so genau kennt? In Bezug auf den Vertrieb wird dieses Ziel in der Regel mit dem zu akquirierenden Auftrag gleichgestellt. Und das wiederum bedeutet, die Vergabe des Auftrages an die eigene Unternehmung. Klingt im ersten Moment relativ simpel ist es jedoch nicht, denn der Weg zum Auftrag - und somit zum Ziel nimmt immer komplexere Strukturen an. Dies lässt sich anhand verschiedener Fakten begründen. Zum Einen; verfügen immer mehr Unternehmen über mehrstufige Entscheidungshierarchien und zum Anderen; werden immer mehr Projekte durch Investoren, und damit potentielle Aufträge, an Drittunternehmungen vergeben. Konkret bedeutet das, der Investor delegiert die Vergabe seiner Investitionen ebenfalls an Drittunternehmungen, behält sich jedoch das Vetorecht in vielen Fällen vor. Die Ausnahme bestätigt die Regel.

Was bedeutet das für eine Vertriebsorganisation? Bereits bei der Beschaffung der relevanten Informationen über potentielle Projekte, müssen die Auftragsverhältnisse geklärt werden. Wer ist Entscheider, wer ist Genehmiger? Wie ist das Vertragsverhältnis beispielsweise bei einem Bauobjekt, zwischen einem Investor und einer Generalunternehmung geregelt? Welche Funktion übt in dieser Zusammenarbeit das ausführende Architekturbüro aus?

Die Beantwortung dieser Fragen, und vor allem das Ergebnis, hat Einfluss auf den gesamten Akquisitions-Prozess. Die erfolgreiche Akquise eines Auftrages nimmt durch die verschiedenen Entscheidungshierarchien komplexe Strukturen an. Um an wichtige Informationen zu gelangen reicht in vielen Fällen ein gut funktionierendes Netzwerk aus. Selbstverständlich bestehen noch andere Möglichkeiten der Informationsbeschaffung. Dabei darf das interne Netzwerk nicht unterschätzt werden. Gerade in grösseren Unternehmen existiert ein enormes internes Netzwerk, aber was nützt es wenn es nicht aktiviert wird resp. derjenige der das Netzwerk hat nichts vom potentiellen Auftrag weiss? Derjenige der es jedoch benötigt zieht diese Möglichkeit vielleicht nicht in Betracht. Sie können sich das nicht vorstellen? Die Praxis zeigt ein ganz anderes Bild!

Die nachfolgende Grafik zeigt anhand eines Beispiels aus der Baubranche die komplexe Struktur auf, wie sie heute sehr oft angetroffen wird.

Auftrag



Grafik durch salesplanning.ch©

Die Offenlegung einer Vertriebs- oder Vergabestruktur gehört zu einem ersten wichtigen Schritt in der erfolgreichen Akquisition potentieller Aufträge. Dabei müssen die verschiedenen Stufen genau identifiziert und bewertet werden. Wer ist Beeinflusser, wer ist Entscheider oder Genehmiger? Werden hier Fehler gemacht kann es passieren, dass viel Aufwand in ein Angebot investiert wird dieses jedoch den Weg zum Entscheider/Genehmiger nicht findet, da es im Vorfeld bereits ausgeschieden ist. Sollte Ihr Angebot mehr Preis/Leistung als das des Wettbewerbs bieten ist es nötig, dass dem Entscheider/Genehmiger die Vorteile oder der Mehrwert des angebotenen Produktes klar aufgezeigt werden können. Ohne diese Plattform wird in vielen Fällen der Preis entscheiden, was jedoch nicht automatisch auch heisst dass das günstigste Angebot auch das schlechteste ist.

Die nachfolgende Grafik zeigt verschiedene Phasen im Vertriebsprozess und innerhalb komplexer Vertriebsstrukturen auf. Innerhalb dieser Prozesse müssen jedoch verschiedene Teilprozesse entwickelt und umgesetzt werden. Daher kann diese Grafik nicht als abschliessend betrachtet werden. Komplexe Vertriebsstrukturen sind nichts nachteiliges, sie bestätigen auch eine hohe Qualitätssicherung auf Seiten der Auftraggeber. Für Vertriebsorganisationen werden solche Strukturen grossen Einfluss auf die künftige Marktbearbeitung haben, und für die Mitarbeitenden wird sich das Anforderungsprofil ebenfalls in diese Richtung verändern. Eine nachhaltige Prozessorganisation in der Marktbearbeitung, wird sich mit Sicherheit nachhaltig auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung auswirken.

*Interessiert Sie dieses Thema? Besuchen Sie das Seminar „Update für Vertriebsleiter“!
Weitere Informationen finden Sie unter: www.salesplanning.ch oder kontaktieren Sie mich für eine individuelle Ausbildung!*

Phasen im Vertriebsprozess

