Kurz-Sales-Report 2014 veröffentlicht

Große Defizite in Führungsqualität sowie Recruiting festgestellt

" Menschen im Vertrieb " und Dr. Walter Kurz (Kurz-Sales-Index®) führten eine Expertenbefragung durch, die ernüchternde Ergebnisse liefert: Nur 37 Prozent aller Sales-Themen werden im Kurz-Sales-Report 2014 positiv bewertet. Besonders kritisiert wird das Recruiting sowie die Führungsqualität im Vertrieb: Zum einen stimmen 46 Prozent der befragten Sales-Experten der Aussage "gute VerkäuferInnen werden leicht gefunden" nicht zu und zum anderen bemängeln 80 Prozent, dass ein großes Verbesserungspotenzial im Bereich Führung in Vertriebsorganisationen besteht.

Ende 2013 wurden über 100 Vertriebsprofis in Österreich zum Ist-Zustand österreichischer Vertriebsorganisationen befragt. Die mit dem Kurz-Sales-Index® aktuell gemessene Kritik ist außergewöhnlich hoch: Als nicht tauglich werden sowohl Strategien als auch Ziele des Vertriebs beschrieben, Soll-Ist-Abweichungen werden entweder zu langsam oder gar nicht berücksichtigt, in allen Führungsthemen sind die Werte niedrig, der interne Informationsfluss wird enorm kritisiert, Ressourcen sind zu gering und Vertriebsinstrumente erfüllen nicht ihren Zweck.

Auswirkungen auf Mitarbeiter sind negativ

Viele dieser Bedingungen haben einen negativen Einfluss auf die Beteiligten: Die Mitarbeiter sind emotional nicht mehr ausreichend an das Unternehmen gebunden, das negative Stresslevel ist zu hoch und die individuelle Lifebalance häufig aus dem Gleichgewicht, zu niedrig sind Wille und Fähigkeit zur Kooperation. Hans Bachinger, Initiator der ExpertInnen-Befragung und Geschäftsführer von "Menschen im Vertrieb" erläutert: "Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine Optimierung des so wichtigen Unternehmensmotors "Vertrieb" von größter Bedeutung, um am hart umkämpften Markt wettbewerbsfähig zu bleiben oder vielleicht sogar einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter ist die Optimierung des Vertriebs unausweichlich. Neben der essenziellen Zufriedenheit der Mitarbeiter bringt jeder Prozentpunkt mehr an Lob oder weniger an Kritik direkt messbare, monetäre Vorteile im Unternehmen."

Vertriebsjahr 2013 wird als schwierig eingestuft

Abgebildet wird die teils schwierige Situation des Vertriebs im Geschäftsjahr 2013 im Kurz-Sales-Index®. Das Ergebnis des KSI®, welches die erhobenen Themenbewertungen zusammenfasst, fällt für 2013 schwach aus. Auf einer Skala von 0 bis +100 liegt die Summe der positiven Bewertungen aller Sales-Themen im Kurz-Sales-Report 2014 nur bei 37. Im Vergleich zu ähnlichen Messungen liegt dieser Wert um circa 25 Prozentpunkte zu niedrig. Generell werden Werte unter 60 als schwach angesehen. Themen wie beispielsweise Preisgestaltung, Reklamationswesen, Verkaufsprozesse oder Vertriebsplanung, die eine sofortige Auswirkung auf die Kunden haben, erhalten sehr niedrige Bewertungen. Als Fazit lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse eine ungünstige Situation im Bereich Vertrieb bei vielen österreichischen Unternehmen widerspiegeln.

Die Führungsqualität in Österreich erhält schlechte Noten

Die Führungsebene in den Vertriebsorganisationen weist laut circa 80 Prozent der Vertriebsprofis Verbesserungspotenzial auf. Lediglich 20 Prozent bezeichnen die Führungsqualität als gut bis sehr gut. Mit 40 Prozent Zustimmung gegenüber 24 Prozent Ablehnung (auf der negativen Skala 0 bis -100) erhält selbst das "Vertrauen in Führungskräfte" einen schwachen Wert. Der Aussage, dass die "Führung insgesamt gut gelingt" stimmen nur 32 Prozent zu. Ein hoher Bedarf nach einer Optimierung der Führungsqualitäten ist anhand der sehr negativen Beurteilung seitens der Befragten festzustellen.

Im Ausbildungs- und Recruitingbereich besteht hoher Optimierungsbedarf

"Vergleicht man die Absolventenzahlen der vertriebsfokussierten Studienrichtungen mit den meisten anderen, ist die Relation sehr schlecht. Erschwerend kommt hinzu, dass die Suche nach MitarbeiterInnen im Vertrieb sehr häufig unprofessionell durchgeführt und nur bedarfsbezogen wahrgenommen wird. Wenig verwunderlich ist es also, wenn im Kurz-Sales-Report 2014 das Thema "Personalauswahl/Stellenbesetzung" unter den am meisten kritisierten Faktoren aufscheint", hebt Gergely Hernady, Geschäftsführer von "Menschen im Vertrieb", die Problemzone "Recruiting im Vertrieb" hervor. Die Aussage "wir brauchen mehr Verkaufs- und Vertriebsschulungen" wird mit 32 auf der Bewertungsskala von 0 bis +100 der befragten ExpertInnen bejaht und mit -19 auf der Skala von 0 bis -100 verneint. Die Aussage "gute VerkäuferInnen werden leicht gefunden" erhält nur 11 Prozentpunkte auf der positiven, 46 Prozentpunkte aber auf der negativen Skala (0 bis -100).

Eine gewisse Motivation der Mitarbeiter ist noch vorhanden

Die positive Nachricht ist: Die Beteiligten erkennen den Wert des durch ihre eigene Arbeitsleistung erbrachten Beitrags und sind immer noch motiviert. Dies bedeutet, dass die Gesamtsituation im Vertrieb für die Beteiligten nicht zufriedenstellend ist, der Leistungswille laut Kurz-Sales-Report 2014 jedoch ausreichend vorhanden ist. Positiv zu bewerten ist auch der Bereich "Persönlicher Leistungsbeitrag", der mit 69 auf der positiven Skala, bei nur -2 auf der negativen Bewertungsskala (von 0 bis -100), erfreulich ausfällt.

Auch wird die insgesamt positive Leistungsbereitschaft in den zustimmenden +69 Prozentpunkten zur Aussage "Ich leiste einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg" widergespiegelt. Negativ fällt jedoch die Bewertung des allgemeinen Stresslevels mit -20 ins Gewicht wie auch die Beurteilung der "Lifebalance" im Vertrieb mit -22.

Pressekontakt

Menschen im Vertrieb ? Beratungsgesellschaft mbH & Co KG

Herr Hans Bachinger
Hartiggasse 2
8010 Graz

menschen-im-vertrieb.at
office@menschen-im-vertrieb.at

Firmenkontakt

Menschen im Vertrieb - Beratungsgesellschaft mbH & Co KG

Herr Hans Bachinger
Hartiggasse 2
8010 Graz

menschen-im-vertrieb.at
office@menschen-im-vertrieb.at

Weitere Informationen und persönliche Beratung erhalten Interessenten bei "Menschen im Vertrieb", Graz, Telefon: +43(0)316/2250-79, http://www.menschen-im-vertrieb.at

"Menschen im Vertrieb" ist eine Unternehmensberatung sowie Personalberatung mit Sitz in Graz und dem thematischen Schwerpunkt Vertrieb. Zu den Dienstleistungen zählt u.a. das Management Consulting. Hier werden Analysen und Optimierungsmaßnahmen durchgeführt, um Unternehmen auf dem Weg zur Sales-Driven-Company® zu unterstützen. Im Bereich Personalberatung werden Strategien erarbeitet, Verkaufstrainings und Vertriebstrainings durchgeführt und geeignetes Personal vermittelt. Verkaufstalente können sich über die Jobbörse auf Vertriebsjobs bewerben.