

EXECUTIVE MASTER CHALLENGES

TOP Management • CEO • Sales Manager

Starker Mitbewerbsdruck

Die heutigen Märkte sind von einem immer stärkeren Mitbewerbsdruck geprägt. Die rasanten Entwicklungen im Bereich der Kommunikationstechnik, verbunden mit der wachsenden Globalisierung, bringen heute jeden international agierenden Betrieb in schwierige Situationen. Große Schwankungen der Leitwährung verstärken den Druck vor allem auf produzierende Unternehmen. Die interne Vertriebsperformance wird zunehmend der Haupterfolgswert gegenüber den Mitbewerbern.

Challenge: Ausbau der Marktanteile

Nummer 1 oder Nummer 2 oder eine neue Marktkategorie herbei, lautet die Erfolgsformel. Viele Unternehmen versuchen Marktanteilssteigerungen kurzfristig mit Akquisitionszukäufen zu erreichen. Von über 5000 Akquisitionen der letzten drei Jahre in den Ländern D, A, CH waren nur 8% erfolgreich. Langfristiges und nachhaltiges Wachstum wird vor allem durch die Qualität des Vertriebs bestimmt.

Hoher Preisdruck • sinkende Marge

Die Unternehmensumsätze oder die einer Produktgruppe sinken obwohl alles getan wurde um sich in einem schwierigen Marktumfeld zu behaupten. Der Umsatz- und Margenrückgang ist unerklärlich, denn es gibt Mitbewerber die sich behaupten und Umsatz- und Margenzuwächse verzeichnen. Der einzige Unterschied der die erfolgreichen von den weniger erfolgreichen Unternehmen differenziert ist eine professionell und methodische Vorgangsweise im Vertriebsprozess, der Garant für den Umsatz- und der Renditewachstum.

Verlust von qualifizierten Führungskräften

Der Verlust von Führungskräften zählt zu einem der kritischsten Vorgänge die Executives erleben. Oft geht dies mit dem schwachen Ergebnis von Geschäftszahlen einher. Insbesondere sinkt die Motivation wenn Umsatz- und Margenziele nicht erreicht werden. Der damit für Executives verbundene Aufwand, neue und qualifizierte Führungspersonlichkeiten zu gewinnen und zu etablieren, bindet hohe Ressourcen. Es führt bei vielen Unternehmen auch dazu, dass TOP Executives gehasst werden. Nirgendwo werden so viele Konzernchefs gefeuert wie in Deutschland. (Studie Booz Allen Hamilton 2004)

LOHER & PARTNER
GLOBAL SALES SPECIALIST



Win More and Better Business!

- **Starker Mitbewerbsdruck durch wachsenden globalen Wettbewerb**
- **Ausbau und Verteidigung der Marktposition wird zunehmend schwieriger**
- **Hoher Preisdruck - sinkende Umsätze & Margen**
- **Verlust von qualifizierten Führungspersonal**
- **Ungenauere Vertriebsforecasts trotz teurer Reportingsysteme**

Ungenauere Vertriebsforecasts

Trotz hoher Ausgaben für hochspezialisierte Reportingtools - CRM Systeme, SAP, Siebel, Oracle - erhalten die verantwortlichen Executives nicht die Reports, die sie benötigen. Die Forecastgenauigkeit ist oft katastrophal und bringt die Verantwortlichen gegenüber ihren Shareholdern oder Lieferanten oft in sehr schwierige Situationen. Dies gilt einerseits für börsenorientierte Unternehmen, bei denen ungenaue Quartalsvorhersagen oft böse Folgen haben, andererseits für alle anderen Unternehmen die mit falschen Vorhersagen ihre Kapitalgeber verunsichern.

Die Zukunft des Vertriebs

Der Bereich Vertrieb ist neben der Unternehmensplanung der wichtigste Hauptprozess im Unternehmen. Alle anderen Prozesse wie Produktentwicklung, Marketing, Auftragsabwicklung, Einkauf, Beschaffungslogistik, Produktion, Distribution werden in den TOP Firmen der Zukunft zum Großteil an externe Spezialisten ausgelagert. Ebenso betrifft es die Infrastrukturprozesse, bei denen dieser Trend schon begonnen hat. Als Beispiel sind hier die Bereiche IT, Personalwesen, Facility Management und die allgemeine Verwaltung erwähnt. Der Vertrieb als der essentielle Kern des Unternehmens wird zum wesentlichsten Erfolgsfaktor. Die richtige Vertriebsstrategie, die Wahl der Vertriebskanäle und die kontinuierliche Performanceverbesserung der Vertriebsmitarbeiter stellen zukünftig eine hohe Herausforderung an die Unternehmen dar.

Über Loher & Partner:

Loher & Partner hat sich auf die Performancesteigerung des anspruchsvollen Vertriebs bei Unternehmen mit hochwertigen Produkten spezialisiert. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen in den Branchen Investitionsgüter, Maschinenbau, Industrie, High-Tech und Informationstechnologie. Der Firmengründer Herr Wolfgang Loher sowie die Loher & Partner Consultants haben alle über 15 Jahre internationale Praxiserfahrung in führenden Vertriebspositionen bei renommierten Unternehmen. Der gesamten Beratungs- und Umsetzungsprozess ist praxis- und erfolgsorientiert. Mehr als 70 % der Beratung wird in der direkten Umsetzung vollbracht. Loher & Partner ist am Erfolg mit den Honoraren gebunden und bietet, einzigartig in der Branche, eine Erfolgsgarantie für die Leistungen an.

Kontaktinformationen:

Hotline: +43 (0)7722 67350 8230
Email & Web: office@loher.at www.loher.at
Sitz der Österreich Repräsentanz von Loher & Partner
Industriezeile 54, A 5280 Braunau