

TRANSFER

DAS STEINBEIS-MAGAZIN | **EXTRA-AUSGABE**



AUF
GEHT'S!



Steinbeis

NEUE CHANCEN IM VERTRIEB

STEINBEIS-TEAM ZEIGT, WIE DER VERTRIEB DIE AKTUELLE SITUATION NUTZEN UND MEISTERN KANN

In den vergangenen Jahren haben sich viele Unternehmen nicht ernsthaft mit dem Thema Neukundenakquisition beschäftigen müssen: Ein gutes Bestandskundenmanagement war Garant für ausreichend Kundenanfragen. Das ändert sich schon seit geraumer Zeit, sei es durch Veränderungen auf den Märkten durch Handelsstreitigkeiten zwischen Nationen oder Umstellungen im Automotivbereich. Die aktuelle wirtschaftliche Situation und die dadurch notwendigen Anpassungen der Arbeitswelt haben dazu geführt, dass das Interesse an neuen Vertriebswegen und die Bereitschaft dazu schlagartig stark gestiegen sind. Das Team am Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik verrät, wie Unternehmen nun ihren Vertrieb pushen können.

„Jede Veränderung – egal ob aufgrund interner Restrukturierung oder äußerer Einflüsse – bietet eine Vielzahl von Chancen, sich auf dem Markt neu und besser zu positionieren“, ist Winfried Küppers, Unternehmer am Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik, überzeugt. Die dafür notwendige Agilität ist seit Längerem schon in vielen Bereichen ein großes Thema und wird in den nächsten Jahren noch an Bedeutung gewinnen: Das betrifft alle Bereiche des Vertriebs, von der Kundenakquisition bis zur Vertriebsanalytik. Winfried Küppers hat sechs Tipps, wie Unternehmen die aktuelle Situation nutzen können, um ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen.

CHANCEN FÜR MARKTFÜHRER

In sich verändernden Marktsituationen suchen Menschen und Unternehmen Sicherheit. Die gestiegene Nachfrage nach Beratung durch Steinbeis-Unternehmen belegt das. Marktführer können diese Sicherheit geben. In solchen Zeiten ist der Preis nicht mehr ausschlaggebend, sondern dass der Lieferant ein Partner

ist und stabil zur Verfügung steht. Hier können deutsche Unternehmen Marktanteile zurückerobern, die zuvor an Billiganbieter verloren gingen, und zusätzliche Marktanteile gewinnen.

KOMPETENTE STEINBEIS-UNTERSTÜTZUNG

Hoch spezialisierte, kompetente Beratung hilft Unternehmen in herausfordernden Situationen weiter. Winfried Küppers unterstützt dabei, einen passenden Ansprechpartner im Steinbeis-Verbund zu finden. Seit März bietet er eine Hotline für Unternehmen an, die konkreten Beratungsbedarf haben, und vermittelt diese Anfragen an Steinbeis-Berater weiter. Auch externe Institutionen und Banken nutzen diesen Service und verweisen ihre Kunden an Winfried Küppers.

CHANCEN FÜR NEWCOMER

Als der Handymarkt sich vom Tasten-telefon hin zum Smartphone entwickelte, entschied Nokia, einer der damaligen

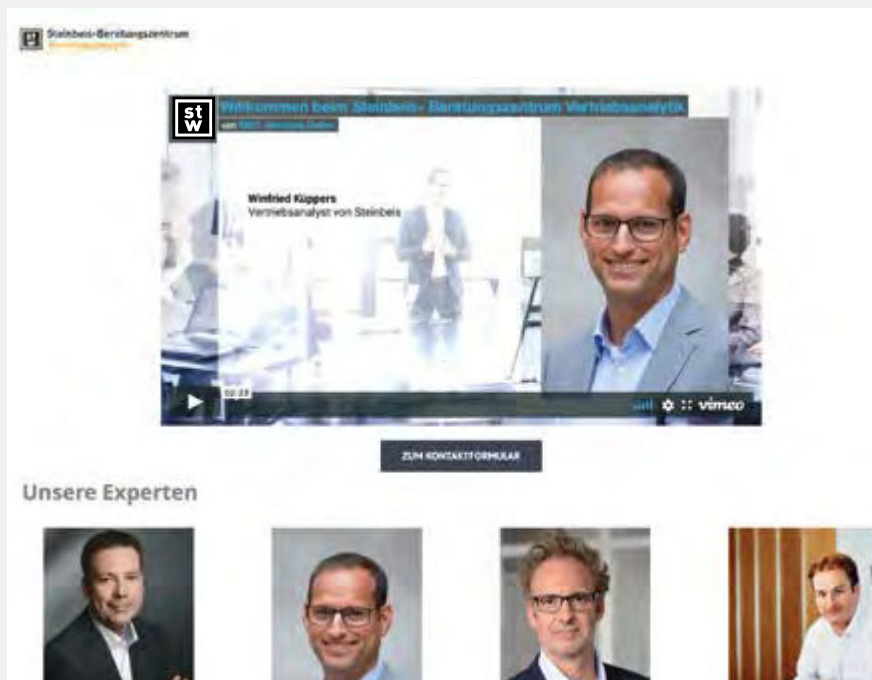
Marktführer, sich nicht an dieser Entwicklung zu beteiligen. Diese Lücke nutzte der bis dato Nischen- und Billiganbieter Samsung – mit existenziellen Auswirkungen für beide Anbieter. Newcomer können Marktveränderungen nutzen, weil sie agil und schneller auf Trends reagieren können – vor allem, wenn die Platzhirsche einen Trend verschlafen. Viele kleine Unternehmen machen sich das momentan zunutze und positionieren sich neu auf dem Markt, um an Marktanteile von etablierten Unternehmen zu kommen.

ERHÖHTE ERREICHBARKEIT VON ENTSCHEIDERN

Entscheider sind aktuell leichter erreichbar. Das nutzen viele Vertriebsmitarbeiter, um potenzielle Kunden anzusprechen. Ein Umstand, den sich das Start-up Glossmann Service & Personnel Solutions (GSP), das Software-Lösungen für HR anbietet, zunutze macht. In Zusammenarbeit mit Steinbeis-Beratern hat das junge Unternehmen seine Akquisemethode umgestellt



Das Videoportal und Video-Konferenzen ermöglichen Experten und Firmen sich auszutauschen und zueinanderzufinden.



und konnte innerhalb weniger Wochen spannende Gespräche mit HR-Leitern in Konzernen führen – das hätte in „normalen“ Zeiten viele Monate gedauert.

CHANCEN DURCH INDIVIDUELLE ANGEBOTE

Jens Freiter, Digitalisierungsexperte am Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik, stellt vermehrt fest, dass Kunden immer spezieller auf sie zugeschnittene Angebote möchten. Das bedeutet, dass ein Unternehmen sehr agil auf dem Markt auftreten und reagieren muss, Big Data und Echtzeit-Anwendungen gewinnen hier stark an Bedeutung. Kurzfristig das Konsumentenverhalten zu eruieren, um maßgeschneiderte Angebote zu offerieren, ist heute ein viel größerer Markt, als er es noch vor zwei Jahren war. Jens Freiter unterstützt Ban-

ken, die Kunden fast tagesaktuell auf deren Bedürfnisse angepasste Angebote unterbreiten.

CHANCEN DURCH DIE NUTZUNG NEUER VERTRIEBSKANÄLE

Forciert durch die aktuell hohe Nutzung von Homeoffice, haben sich Videos für die Informationsvermittlung entscheidend durchgesetzt. Agilität im Vertrieb bedeutet hier, die Leistungsstärke eines Unternehmens durch Informationsvideos direkt zum Kunden zu bringen. Aus diesem Grund hat das Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik ein Videoportal aufgebaut, das unter www.steinbeis-vertriebsanalytik.de/video erreichbar ist. Die Steinbeis-Berater im Zentrum bieten Unternehmen aktuell im Rahmen einer Beratungsförderung kostenlosen Zugang zu diesem Portal.

Steinbeis-Unternehmen stellen dort ihre Fachkompetenz in Videos dar, Kunden erhalten hochkomplexe Themen erklärt und bekommen Zugriff auf relevante und sonst schwer zugängliche Informationen. Im Zweiwochenrhythmus finden Videokonferenzen statt, in denen Teilnehmer Fachfragen an die Experten stellen können: So findet eine neue Art der Vernetzung statt.

Die Bedeutung des Vertriebs nimmt in nahezu allen Branchen zu. Gute Vertriebsmitarbeiter sind daher immer im Lösungsmodus. Egal, ob sie die Herausforderungen des Kunden lösen oder auf Veränderungen im Markt reagieren. Dadurch ist ein guter Vertrieb eine große Chance, um mittelfristig die Marktrelevanz auszuweiten.

WINFRIED KÜPPERS
winfried.kueppers@steinbeis.de (Autor)



Steinbeis-Unternehmer
Steinbeis-Beratungszentrum
Vertriebsanalytik (Hilzingen)

www.steinbeis.de/su/2159
www.steinbeis-vertriebsanalytik.de

Unter der Hotline +49 711 89989537 berät das Steinbeis-Team Unternehmen, die Unterstützungsbedarf bei der Bewältigung der aktuellen Situation haben.

IMPRESSUM – TRANSFER. DAS STEINBEIS-MAGAZIN

Zeitschrift für den konkreten Wissens- und Technologietransfer
Ausgabe 1/2020
ISSN 1864-1768 (Print)

HERAUSGEBER

Steinbeis GmbH & Co. KG für Technologietransfer
Willi-Bleicher-Str. 19 | 70174 Stuttgart
Fon: +49 711 1839-5 | E-Mail: stw@steinbeis.de
Internet: transfermagazin.steinbeis.de | www.steinbeis.de

VERANTWORTLICHER REDAKTEUR

Anja Reinhardt

REDAKTION

Anja Reinhardt, Marina Tyurmina
E-Mail: transfermagazin@stw.de

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind die jeweils benannten Autoren verantwortlich. Die Inhalte der Artikel spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wider. Aufgrund der besseren Lesbarkeit werden in den Beiträgen in der Regel nur männliche Formen genannt, gemeint sind jedoch stets Personen jeglichen Geschlechts. Die Redaktion kann für die als Internetadressen genannten, fremden Internetseiten keine Gewähr hinsichtlich deren inhaltlicher Korrektheit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit leisten. Die Redaktion hat keinen Einfluss auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung und auf Inhalte der verlinkten Seiten. Beiträge beziehen sich auf den Stand der genannten Internetseite, der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe des Transfer-Magazins gilt.

ABBESTELLUNG

Möchten Sie das Steinbeis Transfer-Magazin in Zukunft nicht mehr erhalten, können Sie es jederzeit abbestellen. Bitte informieren Sie uns dazu per E-Mail an media@steinbeis.de oder telefonisch unter +49 711 1839-5. Ihre Abmeldung wird spätestens mit der übernächsten auf Ihre Abbestellung hin erscheinenden Ausgabe aktiv.

GESTALTUNG UND SATZ

Julia Schumacher

DRUCK

Berchtold Print-Medien GmbH, Singen

FOTOS UND ABBILDUNGEN

Fotos stellen, wenn nicht anders angegeben, die im Text genannten Steinbeis-Unternehmen und Projektpartner zur Verfügung.

Titelbild: © istockphoto.com/lllerlok_Xolms

Steinbeis ist mit seiner Plattform ein verlässlicher Partner für Unternehmensgründungen und Projekte. Wir unterstützen Menschen und Organisationen aus dem akademischen und wirtschaftlichen Umfeld, die ihr Know-how durch konkrete Projekte in Forschung, Entwicklung, Beratung und Qualifizierung unternehmerisch und praxisnah zur Anwendung bringen wollen. Über unsere Plattform wurden bereits über 2.000 Unternehmen gegründet. Entstanden ist ein Verbund aus mehr als 6.000 Experten in rund 1.100 Unternehmen, die jährlich mit mehr als 10.000 Kunden Projekte durchführen. So werden Unternehmen und Mitarbeiter professionell in der Kompetenzbildung und damit für den Erfolg im Wettbewerb unterstützt.

210497-2020-EXTRA-AUSGABE