

## Wovon lebt eigentlich Ihr Unternehmen?



Das glaubt jeder Unternehmer ganz genau zu wissen. Haben Sie Lust auf einige wenige Beispiele? Ein Hersteller von Konsumgütern wird vielleicht antworten: "Von unsere wegweisenden Innovationen!" Bei einem Dienstleister heißt es möglicherweise: "Von unserem großartigen Service!" Ein Logistiker mag erwidern: "Von unseren schlanken Prozessen!" Alles schön und gut. Leider jedoch gehen diese Antworten am Kern der Frage vorbei. Wieso?

Hersteller von Konsumgütern leben eben nicht von den großartigen Innovationen, die sie entwickeln. Handelshäuser leben eben nicht von der hohen Lieferbereitschaft, die ihr großer Lagerbestand zulässt. Und kein einziges Unternehmen lebt von den Einsparpotentialen, die das Controlling entdeckt haben mag. Unternehmen leben nur von dem, was sie verkaufen, egal ob Waren oder Dienstleistungen! Natürlich sind Innovationen notwendig für die Zukunftssicherung eines Unternehmens, ebenso wie eine vernünftige Lieferbereitschaft und konsequente Wirtschaftlichkeit. Aber Geld kommt nur durch die Leistungen herein, die man auch abrechnen kann, also durch das, was verkauft wird. Geringer Erfolg im Verkauf bedeutet geringe Umsätze, bedeutet geringe Einnahmen, bedeutet ungenügende Kostendeckung, bedeutet...?

Bereits 1983 postulierte Prof. Hauschild von der Uni Kiel zum Thema Insolvenzursachen: "Unterschieden werden zwölf Ursachenbereiche, von denen der Bereich „Mängel im Absatz“ als wesentliche Ursache der meisten Krisen ermittelt wird." Dreißig Jahre später schreibt Kienbaum in der Studie „Exzellenz im Vertrieb“: „Erfolgreiche Unternehmen sind im Vertrieb besser aufgestellt als weniger erfolgreiche.“ Das ist bis heute so!

Vertriebsstärke ist lebenswichtig für ein Unternehmen. Bei der Kernkompetenzanalyse ist ein erstes Indiz für starke Kompetenzen, dass in diese Fähigkeiten laufend investiert wird. Wann haben Sie zuletzt in Ihren Vertrieb investiert? Nicht in Ausrüstung, EDV oder Dienstwagen, sondern in Methodenkompetenz. Auch Ihr Unternehmen lebt nur von dem was es verkauft. Befähigen Sie Ihren Vertrieb durch praxisnahe Trainings zu besseren Leistungen. Am Ende macht das Geschäft nämlich immer der mit dem besseren Verkäufer!

Ich bin Gustav Naujoks, Umsetzungsexperte für Vertriebssysteme und Mitglied der Task Force Vertrieb Nordbayern im Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft. Sie finden mich unter [www.gustav-naujoks.de](http://www.gustav-naujoks.de) oder auf Xing Coaches. Sie haben eine Anmerkung oder eine Frage? Dann lassen Sie uns reden. Sie erreichen mich unter [info@gustav-naujoks.de](mailto:info@gustav-naujoks.de) .