

© Roman – stock.adobe.com

Vertrieb ist eine Fähigkeit, mit der man nicht geboren wird, sondern die man erlernen muss.

ALS TECHNIKERIN AUF AKQUISETOUR?!

Angenommen, ein Dentallabor hat soeben neue Flyer seines Portfolios erstellt und sendet seine engagierte Technikerin damit zu den Kunden. Wie lange dauert es wohl, bis der erste Neukunde klingelt? Diese Frage zu beantworten, würde von mir zauberhafte Kräfte erfordern. Denn die ehrliche Antwort lautet: „von … bis …!“ Von sehr schnell, sollte sie zufällig auf eine Praxis treffen, die gerade ein echtes Problem mit dem aktuellen Labor hat, bis niemals kann alles passieren.
Grundsätzlich ist die Vorgehensweise suboptimal. Sie ist ungefähr so, als würde einer meiner Kunden mich mit einem Tutorial zum Thema „Verblendtechnik“ auf dem Handy in die Keramikabteilung setzen und sagen: „Mach mal.“ Fraglich, ob und wenn ja, wann überhaupt eine einsetzbare Verblendung von mir zu sehen wäre.
Eine Mitarbeiterin aus der Technik auf Kundenakquise zu schicken ist nicht grundlegend falsch. Sie kennt das Unternehmen, weiß, was Sie tun, und sollte sie Spaß am Außendienst haben, sind diese beiden Faktoren gute Voraussetzungen, auf die man aufbauen kann. Falsch ist es aber, sie ins kalte Wasser zu werfen und darauf zu hoffen, dass alleine die Aktivität in Kombination mit der Motivation für den gewünschten oder benötigten Erfolg ausreicht. Diese Vorgehensweise vernachlässigt ganz wesentliche Faktoren, die für die erfolgreiche Gewinnung von Kunden wichtig sind:

1. Erfolgreicher Vertrieb braucht mehr als nur die Fähigkeit, mit Menschen in Kontakt zu kommen. Vertrieb ist eine Fähigkeit, mit der man nicht geboren wird, sondern die man erlernen muss.
2. Erfolgreicher Vertrieb braucht Ziele (was, bis wann und wie), heruntergebrochen auf an den Prozess angepasste Mikroziele.
3. Erfolgreicher Vertrieb braucht einen Prozess, der in der kürzestmöglichen Zeit auf einen Abschluss hinarbeitet.
4. Erfolgreicher Vertrieb braucht eine entsprechende Dokumentation, damit die vor Ort gewonnenen, wertvollen Informationen nicht verloren gehen.
5. Erfolgreicher Vertrieb braucht einen Übergabeprozess – von der Person, die den Kunden akquiriert, hin zur Technik, die den Kunden nach der Gewinnung betreuen wird.
6. Nicht zuletzt braucht erfolgreicher Vertrieb auch entsprechende Marketingmittel, die auf die Vertriebsziele und den Prozess abgestimmt sind.

Diese Liste könnte ich noch um viele Punkte ergänzen. Vertrieb braucht viel mehr als nur eine Mitarbeiterin, die bereit ist, die Aufgabe zu erledigen. Erfolg, Effektivität und Effizienz im Vertrieb setzen entsprechendes Können und Wollen bei allen Beteiligten voraus, wobei Können hier als Kompetenz zu verstehen ist.

Letztlich zahlt der Vertrieb bzw. die Art des Vertriebs auf die Positionierung des eigenen Unternehmens ein. Hier kann der Vertrieb vieles gewinnen und noch mehr verlieren. Deshalb sollte die Entscheidung zum Thema Vertrieb immer wie folgt lauten:

- Ein absolutes **Ja** zu professionellem, dauerhaftem Vertrieb mit Personen, die über die entsprechenden Fähigkeiten, die nötige Motivation und die entsprechenden Mittel verfügen.
- Ein definitives **Nein** zu hemdsärmeligen Lösungen, die nicht der eigenen Positionierung entsprechen. Einfach mal machen ist keine wirklich gute Vorgehensweise, verbrennt doch zu häufig den Menschen, der ins kalte Wasser geworfen wurde, und bleibt noch dazu zu häufig ergebnislos.

Fazit
Vertriebsmaßnahmen, basierend auf einer sauberen Planung mit den entsprechenden Fähigkeiten und Materialien, sollten in jedem nachhaltig aufgestellten Unternehmen unbedingt integriert sein. Wenn Ihnen Professionalität, Effizienz, Effektivität und letztlich auch schnellstmögliche Vertriebsergebnisse wichtig sind, dann sprechen Sie uns an. Das ist es, was wir können.

Infos zur Autorin

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
www.claudiahuhn.de



© privat



© Whitecatz – stock.adobe.com

Vakanzzeit offenbart Besetzungsprobleme im Handwerk

Daten der Bundesagentur für Arbeit (BA) belegen, dass es für Betriebe immer herausfordernder wird, eine offene Stelle für einen Handwerksberuf zu besetzen. Die Dauer vom frühestmöglichen Besetzungszeitpunkt bis zur Abmeldung einer offenen Stelle bei Arbeitsagenturen und Jobcentern (durchschnittliche abgeschlossene Vakanzzeit) zeigt dies deutlich. Sie stieg für Stellen im Handwerk von 104 Tagen im Jahr 2015 auf 224 Tage im Jahr 2024. Zum Vergleich: Die Vakanzzeit aller gemeldetem Stellen stieg im selben Zeitraum von 84 auf 160 Tage. Sie ist damit in zehn Jahren um 120 Tage gestiegen, während der Anstieg bei allen Stellen nur 86 Tage beträgt. Die Betriebe mit Handwerksberufen brauchen also nicht nur länger bei der Stellenbesetzung, der Anstieg der Vakanzzeit ist außerdem größer als bei allen Berufen insgesamt. Dabei sind die Fachkräfteengpässe in Handwerksberufen groß. Allein 40 Berufe auf Fachkräfteniveau, die typischerweise im Handwerk ausgeübt werden, sind aktuell von einem Fachkräfteengpass betroffen. Die Besetzungsprobleme stehen also auch im Zusammenhang mit dem Fachkräftemangel.
Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in einem Handwerksberuf untermauert diesen Befund. Während die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung in Deutschland insgesamt seit Jahren stetig anwächst (von 30,7 Millionen im Juni 2015 auf rund 34,8 Millionen im Juni 2024), sank im gleichen Zeitraum die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung im Handwerk um 110.000 Beschäftigte von 3,5 Millionen auf 3,4 Millionen. Das entspricht einem Minus von rund drei Prozent.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit



Für alle gängigen Fräsmaschinen

Profitieren Sie bei allen **PREMIO Fräswerkzeugen** von einem optimalen Workflow mit extrem hohen Standzeiten, sehr hoher Schnitteffizienz, besonders glatten Fräsoberflächen (ohne Ausbrüche) sowie dem schonenden Umgang der Fräser mit den verschiedenen Dentalwerkstoffen. Sehr gut geeignet auch bei besonders dünnen Schichtstärken, sehr dünnen Rändern u.v.m.

EINFACH BESSER FRÄSEN

direkt bestellen







Für jeden Werkstoff das perfekte Fräswerkzeug -

PREMIO TOOLS

100% Made in Germany



PREMIO Fräswerkzeuge

CAD / CAM Tools der Premiumklasse

- High-End Fräser für Zirkonoxid mit Long-Life Diamantbeschichtung
- besonders langlebige Fräser für CoCr mit Durasil Coating
- galvanisch gebundene PREMIO HC Diamant Schleifer mit Spezial-Diamant-körnung für bis zu fünfmal längere Standzeiten
- PREMIO Spezialwerkzeuge für das Inhouse-Fräsen von Titan-Abutments mit angepasster Beschichtung und Geometrie

primotec® DIGITAL

Tel. +49(0)6172-99 770-0

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de