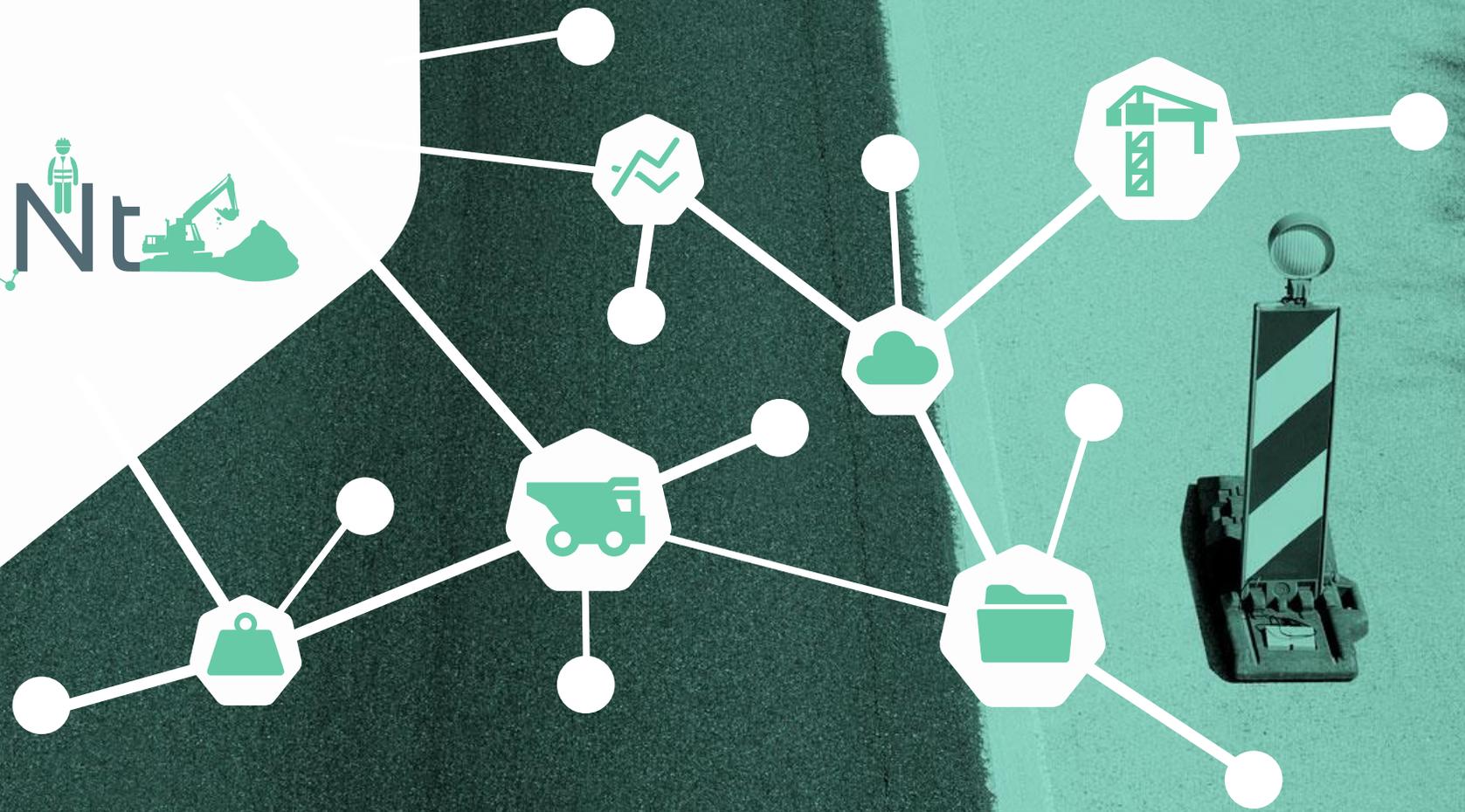




Arbeit an geeichten Waagen  
für hybride Wiegeleistungen  
an Nutzfahrzeugen



# Zielstellungen (Soll-Zustand) nach der Bestandsaufnahme

Beispielformulierungen aus den Unternehmensprojekten

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Der Vertrieb ist Ansprechpartner für alle Themen, die anfallen.

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Der Vertrieb kümmert sich absehbar primär um:

- Neukundenansprache,
- Beratungsintensive Aufträge,
- Problemlösungen beim Kunden in Kooperation mit Partnern oder Experten aus dem Haus,
- ... und nicht mehr um Standardprodukte ohne Beratungsanteil.

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Außendienstmitarbeiter betreuen persönlichen Kundenstamm und / oder regionale Bezirke.

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Beschäftigte im Außendienst kümmern sich absehbar primär um wertschöpfende Aktivitäten beim Kunden; der Betreuungszuschnitt kann einen inhaltlichen oder regionalen Fokus haben, er kann auch wechseln, es gibt zunächst keine festgelegte Vorgabe.

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Geplante Rundtouren und Standardbesuche bei Kunden sind normal, ob immer Kaufinteresse besteht oder der Besuch nötig ist, bleibt weitestgehend unklar.

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Aufwand und Zeit im Vertrieb werden von den Beschäftigten tendenziell nur noch in notwendige und mit potenziellem Umsatz verbundene Aktivitäten gesteckt.

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Klassische Woche: Mo-Do unterwegs, Fr Bürotag zu Hause (Papiere, Abrechnungen, Nachweise, Bestellungen etc.)

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

bedarfs- und kundenorientierte Zeiteinteilung, Berücksichtigung der Spezifika der Beschäftigten im Vertrieb, Erfüllung des betrieblichen Ablaufes hat jedoch immer **Priorität**

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Entlohnung häufig Kombination aus Fixum und Provision

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

breitere Streuung der Entlohnungsmöglichkeiten, Steigerung der Attraktivität für potenzielle Bewerber – auch in Abgrenzung zu Großunternehmen

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Anreize zur Neukundenwerbung unterschiedlich; i. d. R. wird kein Tätigkeitsnachweis gefordert (ändert sich ggf., wenn sich die Umsatzzahlen verändern).

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Vereinheitlichung der Anreize und Herstellung größerer Transparenz der Tätigkeiten im Vertrieb.

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Vorherrschend ist nach wie vor ein reiner Produktverkauf, eine zusätzliche „Problemlösung“ für den Kunden ist meist nicht im Fokus; Verknüpfungen mit anderen Produktbereichen des Anbieters sind sehr personenabhängig.

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Verstärkte Orientierung hin zu Problemlösungen und „Kundenbegleitung“ sowie Aufbau von Cross Selling (Querverkauf) Strukturen

# Beispiel: Zielstellungen (Soll-Zustand) nach Bestandsaufnahme

## Ergebnis der Ist-Analyse:

Es existieren große Unterschiede zwischen „technischen Vertrieblern“ und „vertriebsorientierten Technikern“ in der Art und Qualität der Beratung.

## Formulierung der Zielstellung (Soll-Zustand):

Die Qualität der Beratung muss bei allen Unterschieden und gewünschtem „Spezialistentum“ einen zu beschreibenden Standard aufweisen.