

# 9. STUDIE VERTRIEBSKOMPASS

Culture eats strategy for breakfast

Herausforderungen | Erfolgsfaktoren | Lösungen

Durchgeführt von der FH Aachen und der Siers & Collegen GmbH



Auf welchen

## Daten basiert die Studie?

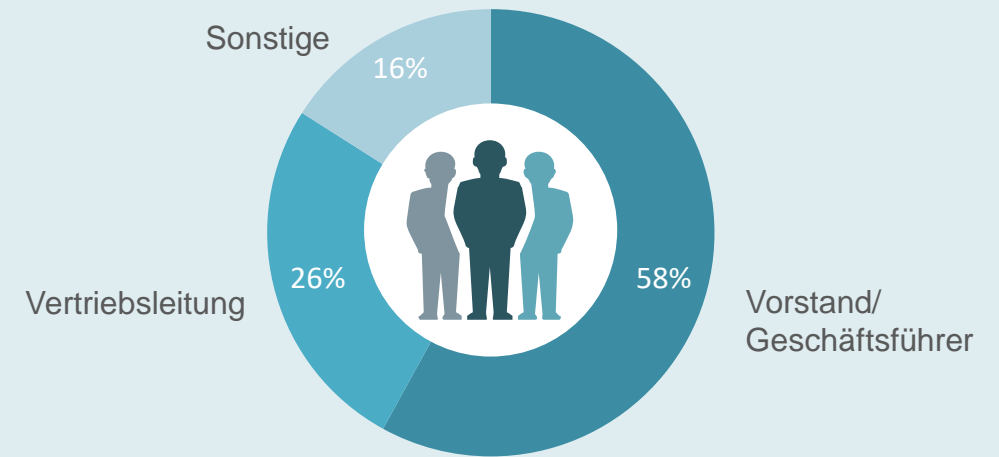
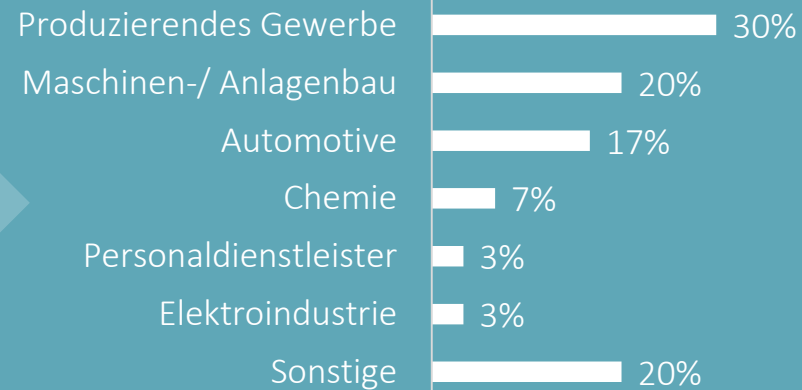
Knapp **40 Befragungen**  
von Top Managern (Geschäftsführer/Vorstand/Inhaber)

Über **10 Jahre fundierte Erfahrung**  
im Change Management bzw. Weiterentwicklung von  
(Vertriebs-)Organisationen

## Steckbrief Vertriebskompass

Wer hat **teilge-  
nommen?**

Hauptbranche der Teilnehmer



Wer hat **teilgenommen?**

Positionen der Teilnehmer

Unternehmen mit dem Schwerpunkt  
**Business-to-Business** mit einem  
Jahresumsatz  
von mindestens **60 Mio. Euro**





**Wer** sollte die Ergebnisse dieser Studie unbedingt lesen?

### Top Management

(Geschäftsführer/Vorstand/Inhaber/  
Vertriebsleitung/Leiter Strategie/Leiter  
Organisationsentwicklung/Leiter  
„Change“/...)



Was sind die  
**wichtigsten  
Themen?**

- 1 Erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien und -konzepten
- 2 Gezielte Weiterentwicklung der Unternehmens-/Vertriebskultur
- 3 Change Management im Vertrieb (z.B. Wandel vom Produkt- zum Lösungsvertrieb, Digitalisierung, notwendige Anpassungen an Veränderungen auf Kundenseite, etc.)



Mit welchem **Fokus** wurden die Daten ausgewertet?

**Abgleich von Benchmarks der Top-Umsetzer**

(Unternehmen, die ihre Strategie besonders erfolgreich umsetzen)

**Top-Themen/-Herausforderungen der Vertriebsorganisationen**



# Executive Summary

01



**Culture eats strategy for breakfast**

02



**Die Erfolgsgene der Top Umsetzer in der Unternehmenskultur**

03



**Agilität als wichtiger Aspekt der Zukunft**

04



**Führung & Qualifizierung als Schlüssel zum Erfolg**

05



**Zukünftige Herausforderungen im Vertrieb**

06



**Lösungsvertrieb erfolgreich umsetzen**

07



**Vertriebsprozessmanagement als Leitplanke zur operativen Umsetzung**



# Ansprechpartner und Kontakt

## Zu Inhalten der Studie:

### **Siers & Collegen GmbH**

Rheinhöfe  
Reisholzer Werftstraße 31  
40589 Düsseldorf

Tel. +49 211 / 82 80 57 20

Fax. +49 211 / 82 80 57 29

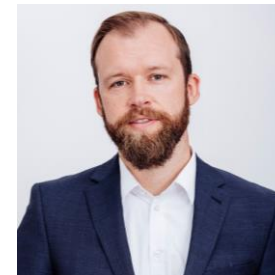
[www.siers-collegen.com](http://www.siers-collegen.com)



### **Carsten Siers**

Geschäftsführer  
Siers & Collegen GmbH

[carsten.siers@siers-collegen.com](mailto:carsten.siers@siers-collegen.com)



### **Dhani Bendig**

Senior Berater  
Siers & Collegen GmbH

[dhani.bendig@siers-collegen.com](mailto:dhani.bendig@siers-collegen.com)

## Zur Durchführung und Auswertung der Studie:

### **FH Aachen**

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften  
Professor Dr. Gert Hoepner  
Eupener Straße 70  
52066 Aachen



### **Prof. Dr. Gert Hoepner**

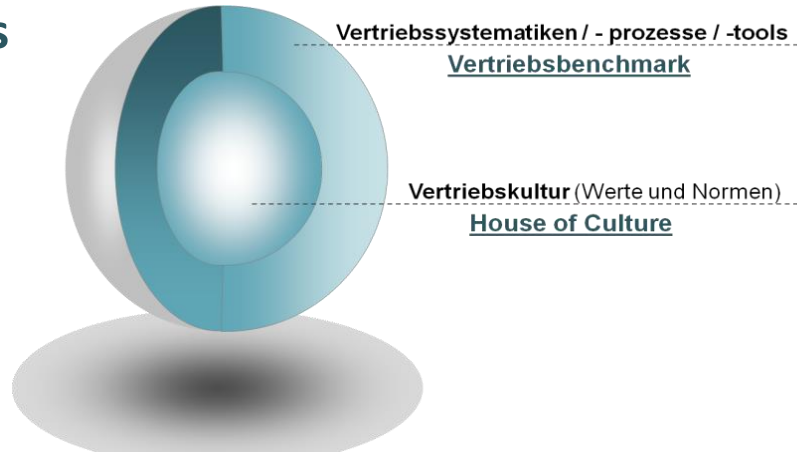
Professor für Marketing  
FH Aachen, University of Applied Sciences

[hoepner@fh-aachen.de](mailto:hoepner@fh-aachen.de)



# Siers & Kollegen: Mit systematischer Vernetzung von Struktur & Kultur zu mehr Erfolg im Vertrieb

## Praxiserprobtes Konzept



## Top Consultant Zertifizierung



## Starke Referenzen



## Hochschulkooperation mit der FH Aachen

FH AACHEN  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

