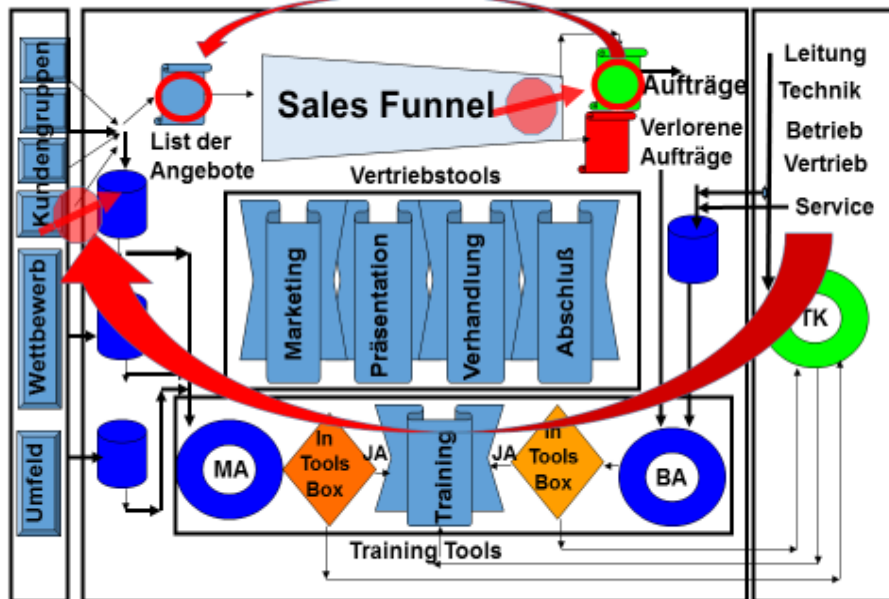


VertriebsOpex steigert Unternehmenswert

Unternehmen stehen verstärkt unter der Maßgabe einer objektiven Bewertung oder eines auditierten Ratings, das oftmals die Bemessungsgrundlage für Business-Analysten, Kreditvergaben oder Unternehmenswerte darstellt. Dabei stehen bewährte Methoden, Vorgehen und Checklisten für fast alle betrieblichen Bereiche bereit, mit Ausnahme der vertrieblichen Leistungserstellung.

Kybernetischer Vertriebsprozess – messen, steuern, regeln



30. Mai 2014

VertriebsOpex cfe

1

(Pressebox) (Argenbühl, 3.6.2014) [VertriebsOpex](#) bietet hierzu eine Lösung an, wie der Vertrieb einerseits präzise als Produktionsmaschine für Aufträge, andererseits durch die systemisch kybernetische Prozessweise bei hohem Durchsatzvolumen mit viel höherer Qualität gefahren werden kann. VertriebsOpex sorgt dafür, dass der Vertrieb eine verlässliche Größe neben der Entwicklung und der Produktion darstellt und „bewertbar“ ist, so wie dies für die Produktion schon seit langem gilt. VertriebsOpex richtet sich an alle vertrieblich orientierten Unternehmen und an solche, die Fremdkapital zur Unternehmensfinanzierung nutzen.

Dr. Ferling erläutert hierzu: „In diesem Bereich dominieren auch heute noch punktuelle Verbesserungsansätze (Cold call improvement) mit teils sehr guten Teilprozessabbildungen über Automated Workflows (CRM) ohne allerdings die notwendige in sich geschlossene End-to-End Prozesslösung anbieten zu können. Dabei sind neben dem Hauptprozess, der Generierung von Leads und Gewinnung von Aufträgen aus Angeboten, vor allem die Support- und Regelprozesse von entscheidender Bedeutung für die Güte und Stabilität der Vertriebsprozesse. Erst durch die integrierte Erfassung von Effektivität und Effizienz der Prozesse und Hinterlegung von Maßnahmen bei substantieller Regelabweichung wird eine Prozeßgüte erreicht, die in der Produktion und in der Verwaltung elementar bereitgestellt ist“.

VertriebsOpex nutzt also die wirksame Methodik der in der Praxis bewährten Operational Exzellenz Instrumente. VertriebsOpex scheint geeignet, dass aus den Abweichungen durch

konsequente Analysemaßnahmen wirksame Vertriebstools entstehen, die strukturell die Effektivität und die Effizienz der Prozesse steigern. „Gleichzeitig wird auf diese Weise wertvolles Vertriebswissen gesammelt, im Unternehmen akkumuliert und zur Marktbearbeitung strukturiert bereitgehalten. Diese Vertriebstools stehen jedem Vertriebler zur Anwendung, zum Training und den neu rekrutierten Mitarbeitern in einem konsistenten Prozeßumfeld zur Verfügung“ verweist Jürgen Göhl auf die Wissenspotenziale, die Vorsprung gegen andere Unternehmen schaffen.

Mit den von Ferling und Göhl beschriebenen und aus der Praxis entwickelten Schritten wird erkennbar, wie eine auditierbare Umgebung geschaffen werden kann, die objektiven Kriterien standhält und mit anerkannten Modellen der CMMI, IPMA Delta oder EDEN verglichen und geratet werden kann.

„Gerade in Umbruchphasen, bei Übergaben oder Verkäufen technischer Unternehmen stellt sich die Frage nach dem Unternehmenswert und damit substantiell die Frage nach der Verlässlichkeit des Vertriebsmodells. In der Praxis sind schon Unternehmensverkäufe und M&A-Aktivitäten an der fehlenden Transparenz und Kontinuität des Vertriebsmodells gescheitert. Teilweise müssen hohe Abschläge beim Unternehmensverkauf wegen der Instabilität der Vertriebsprozesse akzeptiert werden“, wissen Dr. Ferling und Jürgen Göhl aus der Praxis zu berichten.

VertriebsOpex soll eine umfassende Antwort und Grundlage für die Entwicklung des Vertriebs auch zu einem unternehmenswertsteigernden Beitrag sein, neben der eigentlichen Aufgabe als Umsatzbringer.

Nach dem Ablauf befragt antwortet Dr. Ferling: „In einem 4-wöchigen Workshop wird das Vertriebsaudit erarbeitet und die Roadmap als Projekt mit konkreten Maßnahmen für eine Steigerung des Unternehmenswertes auf dem Weg zur Vertriebsexzellenz festgeschrieben. Danach erfolgt die Auditierung“.

Website Promotion

=====

Über DENKHAUS®

[DENKHAUS®](#), gegründet 1999, ist ein Entwickler von wissensbasierten Modellen und Konzepten für produzierende Unternehmen und Dienstleister und bildet Wissensprozesse in WissensDatenbanken operativ (Anwender-Software) und in Training-Software ab. Die Unternehmensstruktur ist wissensbasiert (Teilung, Verteilung, Strukturierung, Anreicherung, Sicherung, Aktualisierung) und nicht hierarchisch. [DENKHAUS®](#) hat an Projekten in der Luftfahrt (A 380, DO 727), dem Maschinenbau, der Elektronik, der IT, der Intralogistik (Maschinenbau, Automatisierung, Automotive, Werkzeugbau, etc.), der Automatisierungstechnik (SPS) mitgewirkt, neue Produkte mitentwickelt, gemanaged und Prozessabläufe in der IT simuliert und fest gehalten.