

Pressemitteilung der DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Nachbericht zum 35. Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Kongress 2012

Deutsche Unternehmen trotzen der Krise – mit nachhaltigen Erfolgsrezepten und einem starken Vertrieb

(Freiburg, 03. April 2012) – „Deutschland ist und bleibt ein Premiumprodukt“ – mit diesen aufmunternden Worten in Zeiten der andauernden europäischen Finanzkrise eröffnete der Wirtschaftsweisen Prof. Dr. Peter Bofinger den 35. Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Kongress (DVVK), der am 29. und 30. März in München stattfand. Zuvor hatte Dieter Reiter, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Gastgeber-Stadt ein Grußwort an die Teilnehmer gerichtet. Neben Best-Practice-Beispielen erfolgreicher Unternehmen wie Adolf Würth und Brita befasste sich der Kongress mit Trend-Themen, darunter Future Innovation und Corporate Social Responsibility. Mit Dirk Kreuter war außerdem einer der profiliertesten Verkaufstrainer Deutschlands dabei.

Trotz anhaltend negativer Nachrichten sei der Euroraum noch immer weitaus stabiler als andere Währungsräume, so die positiven Worte von Prof. Dr. Peter Bofinger gleich zu Beginn des ersten Kongresstages. Insbesondere Deutschland profitiere von der Stärke seiner Industrie; Wachstumstreiber und Stabilisator der Wirtschaft sei der Mittelstand, der dank nachhaltiger Erfolgsrezepte zum deutschen Wohlstand beitrage. Bofinger ist sich sicher, dass das „Premiumprodukt Deutschland“ vor allem dank inhabergeführter Weltmarktführer auch in Zukunft ein Erfolgsmodell bleiben wird.

Der Vertrieb als Königsdisziplin

Als Beispiel für ein Familienunternehmen mit nachhaltigen Erfolgsrezepten gilt der Mittelständler Adolf Würth. Vertriebsgeschäftsführer Martin Schäfer gewährte mit seinem leidenschaftlichen Vortrag Einblicke in Struktur und Arbeitsweise seiner Verkaufsorganisation. Für das schwäbische Unternehmen ist der Vertrieb die Königsdisziplin, weshalb beinahe die Hälfte der weltweit 66.000 Mitarbeiter im Verkauf tätig ist. Zwar seien Vertriebsmitarbeiter die mit Abstand teuersten Angestellten, bei Würth würden sie dennoch konsequent in den Mittelpunkt unternehmerischen Handelns gestellt. Um eine hohe Qualität zu gewährleisten, setzt der Vertriebschef auf eine qualifizierte Mitarbeiterschulung sowie internen Wettbewerb. Gleichzeitig legt Schäfer Wert auf ein persönliches Verhältnis zu seinen Mitarbeitern: „Menschenführung entscheidet zu mehr als 50 Prozent über Gewinn und Verlust. Kapital und Produkte spielen eine untergeordnete Rolle.“

Ein weiteres Best-Practice-Beispiel lieferte Jens Lemke, CRM-Manager bei Brita. Er stellte das bereits mehrfach prämierte Kundenmanagement-System des Trinkwasseraufbereiters vor. Auf Basis einer gezielten kanalübergreifenden Kundenkommunikation und durch den Ausbau des Multichannel-Vertriebs schafft es das Unternehmen, seinen Kundenstamm stetig auszubauen.

Empathie statt Benchmarking

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477

Telefax: +49 761 898-4423

info@dvvk.de

www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:

Vernetzen Sie sich mit uns auf

www.haufe-akademie.de/googleplus

www.haufe-akademie.de/facebook

Auf Empathie und Führung statt Benchmarking setzt die Zukunftsforscherin und Vice President bei Capgemini Consulting, Imke Keicher. Sie forderte dazu auf, überholte Glaubenssätze zu überdenken und schlug einen Perspektivwechsel vor. „Innovation braucht Uniquability“ lautet ihr Credo, gemeint sind neue Management-Methoden sowie der Mut zu mehr Empathie und Spieltrieb. So bestünden erfolgreiche Teams nicht immer aus den Besten eines Jahrgangs, sondern aus einem Mix aus Frauen, Migranten, Berufseinsteigern und Erfahrenen sowie kreativen Talenten.

Zwei Diskussionsrunden regten zum Nachdenken an: Prof. Dr. Andreas Suchanek von der Handelshochschule Leipzig, Dr. Gerhard Prätorius, Leiter Koordination CSR und Nachhaltigkeit bei VW und der Herausgeber des Magazins forum nachhaltig wirtschaften, Fritz Lietsch, diskutierten über „Nachhaltigkeit in der Wirtschaft“. Letzterer forderte die Teilnehmer ebenfalls auf, mutiger zu agieren, denn nachhaltiges Handeln sei keine Frage der Werte, sondern eine Investitionsstrategie, die sich auszahle. Eine weitere Expertenrunde widmete sich dem Thema Burnout. Gemeinsam mit der Moderatorin des Kongresses, Ursula Heller, diskutierten Prof. (em) Dr. Heiner Keupp von der LMU München und Dr. med Walter Kromm, Initiator einer Studie zum Thema, über die Auswirkungen des neoliberalen Menschenbildes auf die psychische Gesundheit.

Fit für die Praxis

Praktische Tipps gaben die beiden Trainer Oliver Geisselhart und Dirk Kreuter den Vertriebsführungskräften. Mit den Mental-Techniken von Oliver Geisselhart sollen Verkäufer künftig weder Namen noch Verkaufsargumente in wichtigen Verhandlungen vergessen. Beim „Trainer des Jahres 2010“, Dirk Kreuter, ging es wieder um das Thema Führung. Er zeigte, wie Vertriebsführungskräfte ihre Teams dazu bringen können, Ziele realistisch zu formulieren und zu erreichen.

Zwei Vorträge befassten sich mit dem Phänomen Web 2.0. Dr. Willms Buhse sprach über die Bedeutung von Leadership und Führung im digitalen Zeitalter. Ihm ging es insbesondere um die sogenannten Digital Natives, die durch das Mitmach-Web geprägt sind und ganz neue Ansprüche an Führungspersönlichkeiten stellen. Tim Coles Vortrag Vertrieb 3.0 verdeutlichte schließlich die Auswirkungen der totalen Vernetzung auf Kunden und Zielgruppen.

Als Top Speaker beendete John Foley den Kongress mit einem leidenschaftlichen Vortrag über seine Zeit als Lead Solo Pilot der Blue Angels, einer Elite-Einheit der US Navy. Er gab den Teilnehmern Tipps in Sachen Mut, Ansporn und dem Streben nach augenscheinlich unerreichbaren Zielen mit auf den Weg.

Weitere Informationen über den Kongress sowie Bildmaterial finden Sie unter: www.dvvk.de

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477

Telefax: +49 761 898-4423

info@dvvk.de

www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:

Vernetzen Sie sich mit uns auf

www.haufe-akademie.de/googleplus

www.haufe-akademie.de/facebook