PERFORMANCE-CHECK FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Wie viel Ergebnis lässt Ihr Vertrieb liegen?

Sieben Fragen zeigen, wie transparent und steuerbar Ihr Vertrieb ist – und an welchen Stellen ungenutzte Ergebnispotenziale liegen können.

So gehen Sie vor

1. Bewerten Sie jede Aussage ehrlich auf einer Skala von 1 bis 5.
2. Übertragen Sie Ihre Werte in den Auswertungsbogen.
3. Lesen Sie Ihr Profil und Ihre größten Hebel ab.

Dauer: ca. 5 Minuten

Jörg Bothe
Vertrieb. Führung. Ergebnis. · www.joergbothe.de

JB **Jörg Bothe**

Die sieben Fragen

Kreuzen Sie pro Aussage den Wert an, der Ihre heutige Situation am besten beschreibt.

1 ERGEBNISTRANSPARENZ

Wir wissen belastbar, mit welchen Kunden, Produkten, Regionen und Verkäufern wir tatsächlich unser Ergebnis verdienen – und wo wir Ergebnis verlieren.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

2 MARKT VS. EIGENE PERFORMANCE

Wir können klar unterscheiden, welcher Teil unserer Vertriebsperformance durch den Markt begrenzt wird – und welcher durch die Qualität unserer eigenen Marktbearbeitung.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

3 QUALITÄT DER VERTRIEBSARBEIT

Wir wissen, ob unsere Verkäufer die richtigen Kunden und Entscheider wirksam bearbeiten – und warum sich ihre Ergebnisse unterscheiden.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

4 PREIS UND PROFITABILITÄT

Wir steuern Preise und Margen systematisch und wissen, warum vergleichbare Kunden, Produkte oder Verkäufer unterschiedliche Margen erzielen.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

5 ERGEBNIS NACH AUFTRAGSEINGANG

Wir wissen, wie sich die Marge eines Auftrags zwischen Auftragseingang und Nachkalkulation verändert – und zusätzliche Leistungen werden konsequent erfasst und berechnet.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

6 FÜHRUNG UND KONSEQUENZ

Geschäftsführung und Vertriebsleitung führen den Vertrieb konsequent über ambitionierte Ziele, relevante Performance-Daten und verbindliche Maßnahmen.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

7 KLARHEIT ÜBER DIE ERGEBNISHEBEL

Wir können heute die drei größten Hebel zur Verbesserung unserer Vertriebsperformance benennen, ihr wirtschaftliches Potenzial quantifizieren und haben klare Maßnahmen zu ihrer Realisierung definiert.

☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5
trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teilweise	trifft überwiegend zu	trifft vollständig zu

JB **Jörg Bothe**

Auswertungsbogen

BEREICH	BERECHNUNG	IHR WERT
Ergebnistransparenz	(Frage 1 + Frage 7) ÷ 2	
Marktbearbeitung & Vertrieb	(Frage 2 + Frage 3) ÷ 2	
Profitabilität	(Frage 4 + Frage 5) ÷ 2	
Führung & Steuerung	Frage 6	
Gesamtdurchschnitt	Summe aller 7 Antworten ÷ 7	

Ihr Profil (nach Gesamtdurchschnitt)

ab 4,0

Gute Voraussetzungen für eine hohe Vertriebsperformance

Wesentliche Voraussetzungen für eine systematische, ergebnisorientierte Vertriebsführung sind vorhanden. Hinter guten Gesamtwerten können sich dennoch einzelne Ergebnisreserven verbergen – besonders in Bereichen unter Ihrem persönlichen Durchschnitt.

2,8 – 3,9

Relevante Performance-Lücke möglich

Ihr Vertrieb realisiert vorhandenes Ergebnispotenzial möglicherweise nicht vollständig. Entscheidend ist nicht, viele Maßnahmen zu starten, sondern die wenigen Hebel mit dem größten wirtschaftlichen Effekt zu finden.

unter 2,8

Deutliches Ergebnispotenzial erkennbar

In mehreren Bereichen wird wirtschaftliches Potenzial möglicherweise nicht realisiert. Bevor Verkäufer eingestellt, Preise verändert oder Strukturen reorganisiert werden, sollte geklärt werden, wo die größten Ergebnishebel liegen.

Ihr größter Hebel

Die zwei Bereiche mit den niedrigsten Werten markieren Ihre größten Ergebnishebel. Bei Gleichstand an der Grenze werden bis zu drei Bereiche berücksichtigt.

NÄCHSTER SCHRITT

Ihr Ergebnis besprechen.

Im kostenfreien KickStart Call (15 Minuten) prüfen wir gemeinsam, welche Ihrer Hebel den größten wirtschaftlichen Effekt versprechen – und was der sinnvollste nächste Schritt ist.

KickStart Call buchen →

tidycal.com/bothe564/15-minuten-klarheit

Online-Version mit sofortiger Auswertung: joergbothe.de/selbst-check

Jörg Bothe
Rheinstraße 12, 69469 Weinheim
mail@joerg-bothe.de · www.joergbothe.de