



















Vertriebsleistung fördern und Abwicklung vereinfachen

Kurzbeurteilung		Act	Watch	Relax
Produkt- und Leistungsangebot	<p>Spezifische Kundenwünsche, diversifizierte Produkte und umfangreiche Dienstleistungen führen zu komplexen Abläufen. Eine Angebotsstraffung reduziert die Komplexität und setzt Leistungspotenziale frei:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nebenprodukte und Zusatzleistungen aufgeben bzw. Preise erhöhen ■ Aufwändige, wenig rentable Kundensegmente überprüfen ■ Deckungsbeiträge zu effektiven Grenzkosten kalkulieren ■ Konzentration auf das Wesentliche in Verkauf und Marketing 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Kundenorientierung, Vertriebsführung und Targeting	<p>Haben Sie alle Absatzpotenziale aus Ihren Markt- und Kundenbeziehungen ausgeschöpft? Prüfen Sie folgende Massnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Account Management stärken ■ Neugeschäft-Akquisitionen und Targeting intensivieren ■ Pricing optimieren bzw. nachverhandeln ■ Leistungen im Kundendienst / Servicegeschäft ausbauen 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Durchlauf- und Responsezeiten	<p>Angebotserstellung und Auftragsabwicklung werden zeitkritischer, weil Kunden den Bestellzeitpunkt hinauszögern. Mit einer schnellen Reaktion können Absatzchancen erhöht werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Lieferbereitschaftsgrad anpassen ■ Elektronische Kommunikation mit den Kunden ausbauen ■ Datenbasis für die Angebotserstellung aktualisieren ■ Offert-Durchlaufzeit reduzieren ■ Zeitgerechte Auftragsabwicklung kontrollieren 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Aufgaben, Kompetenzen und Schnittstellen	<p>Die Aufteilung von Zuständigkeiten über verschiedene Bereiche, Funktionen und Standorte verlangsamt und erschwert die Abwicklung im Tagesgeschäft. Vereinfachungen sind möglich:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Flache Strukturen anstreben ■ Operative Stellen mit mehr Kompetenzen ausstatten ■ Schlüsselfunktionen entlasten, Nebenaufgaben konzentrieren oder eliminieren ■ Nicht technisch begründete Schnittstellen eliminieren ■ Notwendige Schnittstellen durch IT unterstützen ■ Verfügbarkeit von aktuellen Daten im System verbessern 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Standortstrukturen und logistische Abläufe	<p>Überdimensionierte oder unzweckmässige Lokalitäten verursachen Zeitverzögerungen und Zusatzkosten. Räumliche Verbesserungen können Potenziale freisetzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktivitäten räumlich konzentrieren (Zusammenrücken) ■ Notwendigkeit von Aussenstandorten überprüfen ■ Logistische Aufgaben zusammenfassen ■ Engpässe mit einfachen technischen Mitteln beseitigen ■ Ordnung im Betrieb verbessern 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Outsourcing	<p>Betriebe mit grosser Fertigungstiefe sind anfällig auf Absatzschwankungen und haben Mühe, eine ausreichende Auslastung sicherzustellen. Zulieferer haben diesbezüglich bessere Voraussetzungen und könnten sich als Partner eignen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkte standardisieren und modularisieren ■ Aktivitäten ohne eigene Kernkompetenz auslagern ■ Zulieferbeziehungen zu Partnerschaften ausbauen 	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>