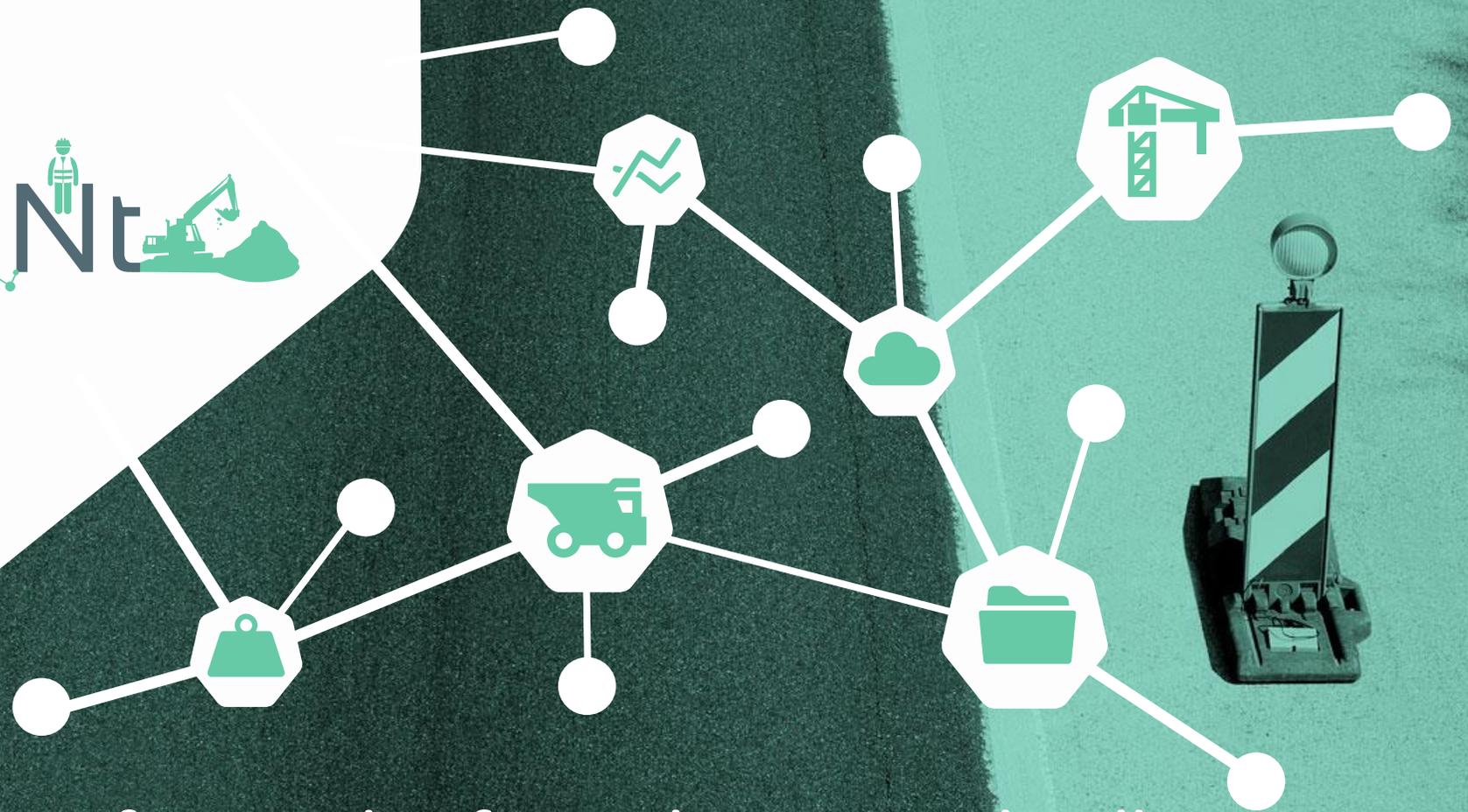




Arbeit an geeichten Waagen
für hybride Wiegeleistungen
an Nutzfahrzeugen



Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Beispielformulierungen aus den Unternehmensprojekten

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Der Vertrieb ist Ansprechpartner für alle Themen, die anfallen.

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Wettbewerbs- und Kundenstrukturanalyse: Wo sind Neukunden, mit wem möchten man tendenziell Geschäfte machen / wem etwas anbieten?
- Kundencluster: Kundengruppen mit ähnlichen Bedarfen identifizieren und bilden.
- Aufbau eines Webshops für Standardprodukte.
- Identifikation und Benennung von Standardprodukten.
- Zuordnung der Produkte und relevanten Papiere.
- Aufbau eines Netzwerkes „Beratung“ intern und extern mit digitaler Austauschplattform.
- Beschäftigtenschulung zum Thema Beratung.

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Außendienstmitarbeiter betreuen persönlichen Kundenstamm und / oder regionale Bezirke.

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Analyse der bisherigen Kundenzuschnitte und Kundenstrukturen.
- Bewertung im Hinblick auf Betreuungsnotwendigkeiten.
- Priorisierung von Kunden, Potenzialen und möglichen Zuständigkeiten.
- Ggf. Neustrukturierung von inhaltlichen oder regionalen Zuschnitten.

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Geplante Rundtouren und Standardbesuche bei Kunden sind normal, ob immer Kaufinteresse besteht oder der Besuch nötig ist, bleibt weitestgehend unklar.

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Reduzierung der Anzahl der bisherigen Besuche.
- Beschreibung der Kunden im Hinblick auf „Besuchsnotwendigkeiten“.
- Entwurf Kommunikationskonzept für alle Beschäftigten im Vertrieb.

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Zeiteinteilung einer „Klassischen Woche“: Mo-Do unterwegs, Fr Bürotag zu Hause (Papiere, Abrechnungen, Nachweise, Bestellungen etc.)

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Ermittlung von Zeitkorridoren statt festgelegter Zeiten / Tage.
- Konzept zur möglichst breiten Möglichkeit der Ansprache der Beschäftigten im Vertrieb.
- Prüfung Ausdehnung der Verfügbarkeitsnotwendigkeit.
- Herausfiltern von Zeiten ohne große „Nachfrage“.
- Matching mit den Arbeitszeitpräferenzen der Beschäftigten.

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Entlohnung häufig Kombination aus Fixum und Provision

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Überprüfung vorhandener Anreiz- und Vergütungssysteme auf a) Anwendbarkeit für den Vertrieb und b) Nachfrage und Konkurrenzsituation.
- Bei positiver Überprüfung neue Ausgestaltung der Vergütungsbestandteile.

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Anreize zur Neukundenwerbung unterschiedlich; i. d. R. wird kein Tätigkeitsnachweis gefordert (ändert sich ggf., wenn sich die Umsatzzahlen verändern).

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Zusammenstellung aktiver und möglicher Anreize zur Neukundenwerbung (Theorie und Praxis), monetär – nicht monetär.
- Präferenzen der Beschäftigten sammeln.
- Auswahl geeigneter Anreizsysteme.
- Implementation und ggf. Abgleich mit dem Bereich der Entlohnung.
- Austausch mit den Betroffenen und Kommunikationskonzept.
- Aufzeigen von Vorteilen digitaler Möglichkeiten (Zeit, Zugriff, Abrechnungen etc.).
- Definition von relevanten Parametern – es geht nicht um den gläsernen Beschäftigten im Vertrieb.
- Grad der Fremdsteuerung durch bspw. Back-Office muss thematisiert und geklärt werden (Termine, Zusagen etc.).

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Vorherrschend ist nach wie vor ein reiner Produktverkauf, eine zusätzliche „Problemlösung“ für den Kunden ist meist nicht im Fokus; Verknüpfungen mit anderen Produktbereichen des Anbieters sind sehr personenabhängig.

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Darstellung der Digitalisierungsstrategie / der Geschäftsmodelle.
- Darstellung der Änderungsnotwendigkeiten in den betrieblichen Bereichen (nicht nur Vertrieb).
- Umgang mit Sorge um den Arbeitsplatz.
- Qualifizierungskonzepte und Beschäftigtenschulung.
- Ggf. Hospitation und Workshops.
- Evaluation der Maßnahmen und ggf. persönliches Coaching .

Beispiel: Lösungswege auf Basis der formulierten Zielstellungen

Ergebnis der Ist-Analyse:

Es existieren große Unterschiede zwischen „technischen Vertrieblern“ und „vertriebsorientierten Technikern“ in der Art und Qualität der Beratung.

Lösungsweg, Aspekte zur Vorbereitung der Umsetzung:

- Definition des Beratungsstandards (was muss wer wie können?)
- Einschätzung (selbst und fremd) der Betroffenen
- Individuelle Qualifizierungs- und Einarbeitungspläne