

Die Hopium Falle

Das Erreichen einer hohen Abschlussquote ist definitiv einer der wichtigsten KPIs (Key Performance Indicators) einer Verkaufsorganisation. Innerhalb unserer Kunden gibt es da große Unterschiede. Einige gewinnen 50%, andere nur 10% Ihrer Angebote. Im komplexen, technischen Umfeld (Maschinenbau, IT, etc.), liegt diese häufig bei 20-35%. Dies bedeutet, dass diese Firmen 2/3 aller Projekte verlieren.



Das fühlt sich für viele auch richtig gut an. Und diese Firmen sind ja auch erfolgreich. Aber im Schatten, dort wo viele Vertriebsleiter nicht hinschauen, da gibt es noch eine andere Wahrheit: Von den 2/3 der verlorenen Projekte waren 50% nicht gewinnbar, egal was die Vertriebsmitarbeitenden gemacht hätten. Der Wettbewerb ist zu stark, man hat keine performante Lösung oder ist zu teuer.

Doch warum werden diese Projekte dann bis zum bitteren Ende bearbeitet?

Mein Lieblingssatz dazu ist: Weil wir im Vertrieb zu oft auf **Hopium** (Mischung aus Hope und Opium) sind!

Dazu kommen unter anderem:

- Fehlende Informationen
- Falsche Einschätzungen
- Fehlendes Sales Management
- Keine Bewertungskriterien, wie eine No-Go Entscheidung gefällt werden kann
- Keine Reviews mit Kollegen
- Mangelnde vertriebliche Kompetenzen
- Keine Verkaufsmethodik, um mehr Projekte zu gewinnen.



Das zu beseitigen kostet pro Mitarbeitenden ca. 1.500 Euro. Ganz schön viel Geld, oder? Bei 100 Vertrieblern sind das 150.000 Euro!

Rechnen Sie einmal folgenden Business Case dagegen:



1. Verbesserung Ihrer Abschlussquote um 10% relativ (von 30 auf 33%)
2. No-Go Entscheidung nach 50% des Prozesses bei 25% der verlorenen Projekte
3. Bearbeitung neuer Projekte durch freigewordene Ressourcen im Verhältnis 2:1 (zwei abgesagte Projekte, ein neues Projekt).

Lassen Sie uns folgende Beispielrechnung durchführen:

Ein Unternehmen macht 100 Mio. Euro Umsatz bei 10% EBIT-Marge und Kosten pro Projekt von 20.000 Euro. Die durchschnittliche Auftragsgröße liegt bei 500.000 Euro bei 200 Projekten.

Auf unseren Business Case angewandt, bedeutet dies:

1. Eine Umsatzsteigerung aus besserer Abschlussquote: 3 Mio. Euro
2. 400 Projekte werden verloren. Bei 100 dieser Projekte treffen wir eine No-Go Entscheidung nach 50% der Laufzeit. Daraus entstehen Einsparungen in Höhe von $100 \times 10.000 \text{ Euro} = 1 \text{ Mio. Euro!}$
3. 100 abgebrochene Projekte geben Ressourcen für 50 neue Projekte. Bei einer Abschlussquote von 1/3 gewinnen wir 17 Projekte. Dies entspricht einem Mehrumsatz von 16,5 Mio. Euro.



Eine konsequente Einführung einer Verkaufsmethodik mit allen notwendigen Maßnahmen bringt also ungefähr eine Umsatzsteigerung von 20 (!) Mio. Euro!

Oder 2 Mio. Euro EBIT!

Umgerechnet auf die Vertriebler sind das 20 Mio. Euro/ 100 Mitarbeitende, also 200.000 Euro Umsatz oder 20.000 Euro EBIT. Und das bei einem Invest von 1.500 Euro.



Jetzt erzählt hier der Metzger, wie toll die Wurst ist.

Sagen wir also, ich vertue mich um den Faktor 5, dann haben Sie wahrscheinlich immer noch den besten Business Case aller Ihrer aktuellen Projekte.

Oder anders gesagt: Hören Sie auf, Hopium einzunehmen! Führen Sie stattdessen eine Vertriebsmethodik ein!

Und jetzt setzen Sie bitte **Ihre Unternehmenszahlen** in die oben aufgeführten Rechnungen ein. **Lassen Sie die Zahlen auf sich wirken!**

Wenn Sie zum Schluss kommen, dass es **Zeit ist, die Verbesserung Ihrer Verkaufsproduktivität aktiv anzugehen**, melden Sie sich doch bei uns und lassen Sie uns gemeinsam reflektieren, wie Sie diesen Prozess am besten angehen.

Wir freuen uns!



Contact Us



+49 177 4955146



www.bluefrog-consulting.com



p.martin@bluefrog-consulting.com

