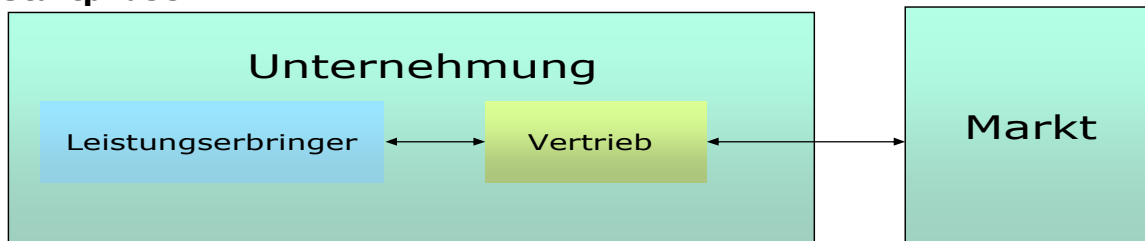


Revolution im Verkaufsprozess

Die **S4R** bietet Unternehmen einen Paradigmawechsel im Vertriebsprozess. Dieses neue Konzept ermöglicht es, in- und ausländischen Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen effizienter, schneller und kostenbewusster auf dem Schweizer Markt zu positionieren.

Konventioneller Marktaufbau

1. Startphase



In der Startphase muss sich eine Unternehmung entscheiden, ob sie einen Vertriebsmitarbeiter für den Marktaufbau anstellt (Variante 1) oder ob sie den Vertrieb einem bereits angestellten Mitarbeiter überträgt (Variante 2).

Die **Variante 1** hat den Vorteil, dass sich ein Vertriebsmitarbeiter zu 100% auf die Vertriebsaufgaben konzentrieren kann. Da jedoch häufig die zu diesem Zeitpunkt bei der Unternehmung beschäftigten Mitarbeiter aus dem Entwicklungsbereich (Leistungserbringung) stammen und selbst über keine oder nur geringe Vertriebserfahrung verfügen, herrschen oftmals Zweifel vor, ob die richtige Person für die durchaus unternehmensexistentielle Aufgabe des Marktaufbaus ausgewählt wurde. Der neue Mitarbeiter ist mit dem vertriebsseitigen Marktaufbau überwiegend auf sich alleine gestellt, da keine weiteren Vertriebsmitarbeiter, sei es zur Besprechung von Marktbehandlungsstrategien, Austausch von Know how oder Lösung von potentiellen Problemen mit Kunden oder Partnern, zur Verfügung stehen. Schnell wird sich ein „lonely hunter“ Syndrom bei dem Vertriebsmitarbeiter, zu Lasten der Motivation und des Verkaufserfolges, einstellen. Die fixen Kosten für den ersten Vertriebsmitarbeiter belaufen sich auf CHF 200'000.- bis 300'000.- (Gehalt, Sozialleistungen, Spesen, Infrastruktur etc.), unabhängig vom Auslastungsgrad und Vertriebs Erfolg des Vertriebsmitarbeiters.

Die **Variante 2** ist zwar kostengünstiger als die Festanstellung eines Vertriebsmitarbeiters, erzielt jedoch wegen der mangelnden Vertriebserfahrung meist nicht die gewünschten Erfolge. Ferner stellt sich die berechtigte Frage, ob ein „nebenberuflicher Vertriebsmitarbeiter“ mit der selben Motivation und Elan an seine nebenberufliche Tätigkeit im Vertrieb herangeht, wie ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter, der sich vollzeitig auf den Marktaufbau fokussiert? Des Weiteren besteht die Gefahr, dass der „nebenberufliche Vertriebsmitarbeiter“

sich bei Fehlschlägen (die bei Vertriebsaktivitäten nicht zu vermeiden sind) wieder seinen nicht vertriebsorientierten Tätigkeiten widmet und den notwendigen Marktaufbau vernachlässigt.

Unternehmen ohne Niederlassung in der Schweiz

Um auf dem Schweizer Markt erfolgreich zu sein, sollten dem Vertriebsmitarbeiter die kulturellen- sowie sprachlichen Gepflogenheiten der schweizer Kunden und des Schweizer Marktes bestens vertraut sein.

Ausländische Unternehmen haben zusätzliche die Hürde zu nehmen, dass eine Schweizer Niederlassung vorausgesetzt wird, um in der Schweiz einen Mitarbeiter anstellen zu können. Dies wiederum bedeutet hohe Infrastrukturkosten, sowie Buchhaltungspflichten, Revisionsstelle etc. in der Schweiz. Aufgrund der guten Anstellungsbedingungen (Personalvorsorge und niedrige Einkommenssteuer) in der Schweiz, wird sich nur schwerlich ein guter schweizer Vertriebsmitarbeiter finden lassen, der bereit ist den Schweizer Markt mit z.B. deutschem Arbeitsvertrag zu betreuen.

Die Dienstleistungen der *S4R* ermöglichen es, bereits in dieser Startphase das Risiko und die Verbindlichkeiten in einem für alle Beteiligten erträglichem Rahmen zu halten.

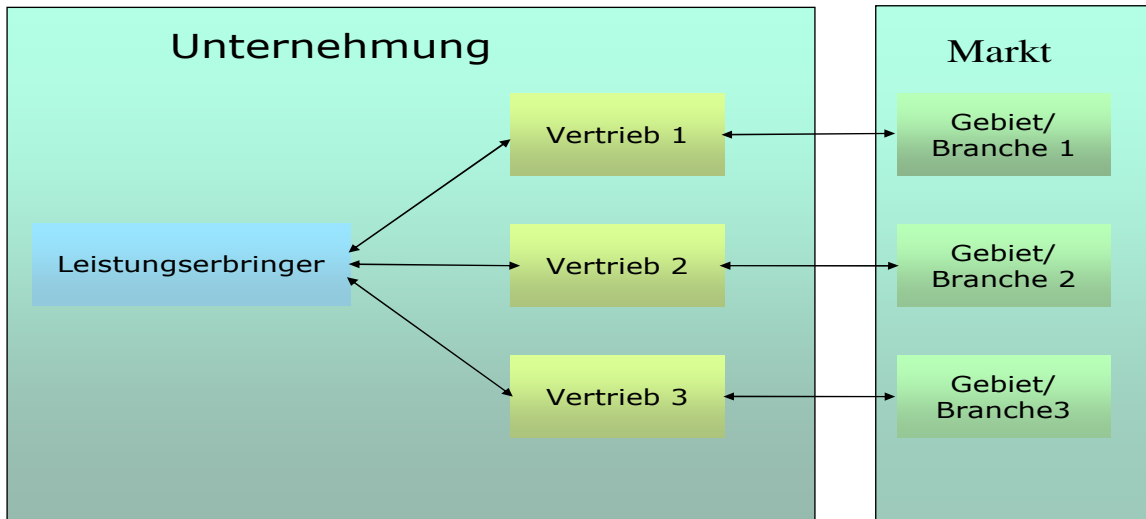
Aus dem Pool der *S4R* wird gemeinsam der passende Poolmitarbeiter evaluiert.

Falls im Pool nicht das gewünschte Profil zur Verfügung steht, kann *S4R* mit dem Mandatsgeber gemeinsam oder auch selbstständig den passenden Mitarbeiter evaluieren. Die Mandate können sowohl teilzeitlich wie auch 100% Stellen betreffen. Hat man den passenden Mitarbeiter gefunden, wird er in den Sales Pool der *S4R* eintreten. Nun kann er (nennen wir ihn der Einfachheit halber, Projektleiter) mit der Unterstützung seiner Poolkollegen und dem *S4R* Vertriebsmanager das Vertriebsmandat für den Mandatsgeber ausführen. Der, Projektleiter hat die gesamte Unterstützung sowie das Netzwerk der *S4R* Vertriebsorganisation zur Verfügung. Je nach Bedarf können die erarbeiteten Informationen direkt in das System des Mandatsgebers eingepflegt werden. Der Mandatsgeber erhält monatlich eine Abrechnung von der *S4R*.

Selbstverständlich können zu jedem Zeitpunkt, unter Absprache mit dem Mandatsgeber, weitere Dienstleistungen der *S4R* oder eines Partners der *S4R* als Unterstützung hinzugezogen werden. Damit kann in der Startphase die Investition in eine eigene Niederlassung mit noch ungewisser Zukunft vermieden werden.

2. Ausbauphase

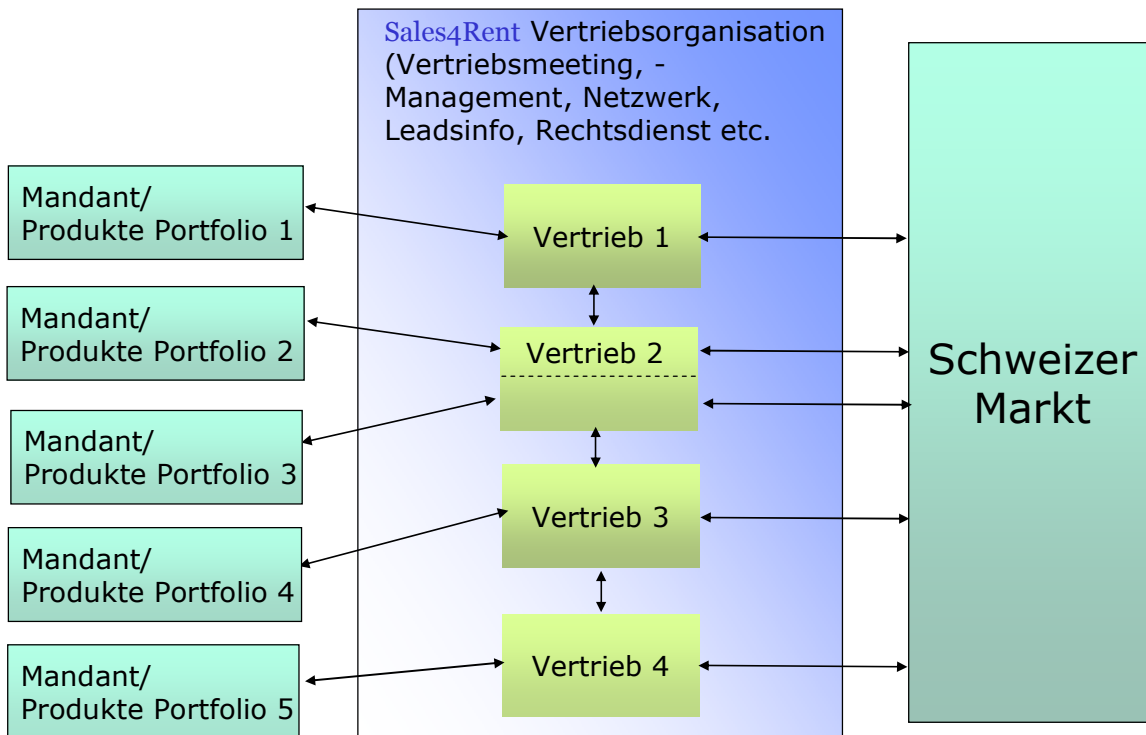
Nach einer gelungenen Startphase kann ein weiterer Ausbau von Vertriebsmitarbeitern in Betracht gezogen werden. Damit könnte das Syndrom des „Lonely hunter“ behoben werden. Weiter stellt sich die Frage, ab welchem Zeitpunkt ein Vertriebsmanagement mit der entsprechenden Organisation (Vertriebsmeeting etc.) etabliert werden soll.



Den einzelnen Vertriebsmitarbeitern werden nun Gebiete oder Branchen zugeteilt. Leider geht mit dieser Organisation die Synergie zwischen den Vertriebsmitarbeitern verloren. Ein Austausch von Interessenten zwischen den Vertriebsmitarbeitern kann nicht stattfinden, da sie die Kontakte nur in ihrem zugeteilten Gebiet/Branchen pflegen. Wird die Zuteilung unterlassen, kommt es zu einem destruktiven Konkurrenzkampf zwischen den Vertriebsmitarbeitern. Beim Ausbau des Vertriebes sind wiederum fixe Kosten von CHF 200'000.- bis 300'000.- zu kalkulieren.

Paradigmawechsel im Vertriebsprozess

Das Dienstleistungsangebot der *S4R* kann durch den Paradigmawechsel die Nachteile der oben beschriebenen Vertriebsmodelle beheben.



Die Vertriebsmitarbeiter der [S4R](#) sind für ihren Mandatsgeber auf dem gesamten Schweizer Markt tätig. (Eventuell sprachliche Restriktionen). Sie verfügen somit auch über Informationen, welche für ihre Vertriebskollegen von der [S4R](#) von Interesse sein können. Auf der Basis von Gegenseitigkeit werden solche Informationen (Leads) ausgetauscht. Konkurrenzkampf besteht unter den Vertriebsmitarbeitern in dieser Situation nicht. Ein Mandatsgeber hat somit den Vorteil, dass nicht nur der von ihm engagierte Vertriebsbeauftragte die „Augen und Ohren“ auf dem Schweizer Markt offen hält, sondern das gesamte Verkaufsteam. Die Leads werden danach vom dedizierten Vertriebsmitarbeiter bearbeitet. Es wird in der Organisation stark darauf geachtet, dass zwischen den Mandatsgebern keine Konkurrenzsituationen herrschen. Durch die Vertriebsmeetings (welche nicht als produktive Zeit gelten und somit dem Mandatsgeber auch nicht in Rechnung gestellt werden) informieren sich die Vertriebsmitarbeiter regelmässig über Ihre Produkteportfolios sowie über die Ereignisse auf dem Markt.

Grundsätzlich kann die [S4R](#) eine bedeutende Steigerung der Effizienz erreichen durch:

- den Austausch von Leads, Netzwerken, Erfahrungen im Team
- den bedarfsgerechten Einsatz der Vertriebsmitarbeiter (ab dem Minimum von 30 Stunden/Monat ist jeder beliebige Einsatz möglich)
- das Vermeiden von langfristigen Verbindlichkeiten. Ein Mandat kann jederzeit mit sofortiger Wirkung „heruntergefahren“ werden. Es werden keine Arbeitsverträge, Mietverträge, Leasingverträge, Versicherungen oder sonstige langfristigen Verträge abgeschlossen. (Ausnahme bei der Anstellung von Mitarbeitern für einen bestimmten Mandatsgeber. Hier gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen als minimale Vertragsdauer)
- das aufwandbezogene Verteilen der Infrastrukturkosten auf mehrere Mandatsgeber. Miete, Auto (Km werden nach Aufwand verrechnet), PC, Laptop Telefon, Versicherungen etc. sowie das verkaufsorientierte Training und Coaching in Form der Vertriebsmeetings sind im Stundenhonorar beinhaltet
- den Einsatz von auf dem Schweizer Markt erfahrenen Vertriebsmitarbeitern mit dem entsprechenden Beziehungsnetz
- das Rapportieren der Arbeitszeiten jedes Vertriebsmitarbeiters an seinen Mandatsgeber hat zur Folge, dass die Arbeitszeiten bewusst eingeteilt werden. Kein Vertriebsmitarbeiter ist zu einem Stundensoll von 40 Stunden die Woche gedrängt. Vertriebsmeetings oder Beschaffung von allgemeinen Informationen wie Messebesuch, Zeitung lesen, Diskutieren etc. wird dem Mandatsgeber nicht verrechnet. Jeder Vertriebsmitarbeiter liefert seinem Mandatsgeber einen Rapport über seine Einsätze ab
- das Überbrücken von ungeplanten Engpässen im Vertrieb durch Krankheit, Unfall oder sonstige nicht planbarer Ereignisse können durch die Kollegen in der [S4R](#) Organisation rasch erfolgen

Unsere Erfahrungen zeigen, dass wir eine WIN – WIN Situation für alle Beteiligten erreichen.

Testen Sie uns in einem ersten, unverbindlichen Gespräch.