

Programm 2007 PG Benchmarking

Auf Käufermärkten von heute werden von Seiten des Kunden immer höhere Anforderungen an den Vertriebsmitarbeiter und die ihn unterstützende Organisation gestellt. Um den steigenden Herausforderungen zu begegnen und Chancen mit zu gestalten, ist eine ergebnisorientierte Steuerung und Führung der Vertriebsprozesse für den Unternehmenserfolg essentiell. Für eine erfolgreiche Vertriebssteuerung ist es wichtig, ein relevantes Measurement auszuwählen und als Basis für ein Controllinginstrument ständig zu pflegen und sich ändernden, externen Umständen anzupassen. Die Projektgruppe entwickelt ein Benchmarkingsystem mit wesentlichen, qualitativen Größeneinheiten und liefert mit der Auswertung der Datensätze und konkreten Steuerungsbeispielen eine Hilfestellung für die Vertriebsführung, insbesondere in mittelständischen Unternehmen.

Ein vertriebsorientiertes Erfolgsmanagement folgt optimaler Weise der Zielsetzung, Unternehmen am Markt so zu entwickeln, dass eine überdurchschnittliche Ertragsfähigkeit sichergestellt wird. Die Projektgruppe entwickelt für das qualitative Vertriebsmanagement Erfolgsfaktoren zu Grundlagen, Kompetenzen, Organisation, Prozessen und Vertriebstools. Sie trägt wesentliche Softfacts zum vertrieblichen Erfolgsmanagement in einem Kriterienkatalog zusammen und gewichtet ihre Wirkungsweise. Die Teilnehmer erhalten einen stichhaltigen Vergleich der unternehmenseigenen Situation zu Branchendurchschnitt, Best Practice, adäquater Umsatzklasse und zugehörigen Branchensegment. Konkrete Verbesserungspotentiale werden sichtbar, worauf ursachen- und perspektivenorientierte Maßnahmen folgen.

Themen

- Qualitatives Measurement
- Benchmarking

Ziele und Aktivitäten

- Gegenseitige Information und Erfahrungsaustausch.
- Bereitstellung von Hilfen und Handlungsanweisungen für Vertriebsmitarbeiter und -organisationen.
- Erstellung von Publikationen, Information der Öffentlichkeit.

Internet: www.bitkom.org/gremien/benchmarking

Eckdaten

	2006	2007
Projektlaufzeit	September	Dezember
Federführendes Gremium	AK Vertrieb	AK Vertrieb
Veranstaltungen (Teilnehmer)	2 (20)	2 (20)
Telefonkonferenzen	3	4
Presseinformationen, Autorenbeiträge, Interviews	-	1
Stellungnahmen, Publikationen	1	1

Vorsitzender: Wolfgang Wintermeyer, Lufthansa Systems.

Stellvertretende Vorsitzende: N.N.

Weitere aktive Mitglieder: Bardenheuer, BETA Systems, Darome, Intellisync, Novell, ORACLE, TechniData, TietoEnator, T-Mobile, Wietler&Partner,

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10
10117 Berlin
+49. 30. 27576-0
Fax +49. 30. 27576-400
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner

Oliver Hickfang
Bereichsleiter
Marketing 6 Vertrieb
+49. 30. 27576-123
Fax +49. 30. 27576-400
o.hickfang@bitkom.org

Präsident

Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
August-Wilhelm Scheer

Hauptgeschäftsführer

Dr. Bernhard Rohleder