



Presseservice

25.03.2006

Verkäufer kommen nicht zum Verkaufen

Sie verbringen nur 21 Prozent ihrer Arbeitszeit mit aktivem Verkaufen und Neukunden-Akquise. Die restliche Zeit fällt allem möglichen zum Opfer, zum Beispiel verwaltenden und organisatorischen Aufgaben.

Die Verwaltung frisst 27 Prozent der Arbeitszeit. Jede fünfte Arbeitsstunde entfällt aufs Reisen. Dies ist das Ergebnis einer internationalen Vertriebsstudie des Beratungsunternehmens Proudfoot Consulting. Die Untersuchung zeigt zudem, dass viele Vertriebler wenig effizient verkaufen. Die Folge sind oft erschreckende Produktivitätsverluste.

Für die Studie haben Proudfoot-Berater die Abläufe in rund 100 Unternehmen analysiert. Das Ergebnis: Der Vertrieb arbeitet oft besonders unproduktiv. Im Durchschnitt verbringen Vertriebler nur elf Prozent ihrer Zeit mit aktivem Verkaufen und zehn Prozent mit Akquisekontakten. "Der Vertrieb ist damit oft die größte Produktivitätsbremse in einem Unternehmen", sagt Proudfoots Deutschlandchef Jochen Vogel.

Zeichen der (Arbeits-)zeit: Prozesse optimieren

Vielen Unternehmen ist nicht klar, wie ineffizient ihre Vertriebsabteilung eigentlich arbeitet. Im Rahmen der Studie wurden Verkäufer und ihre Vorgesetzten befragt, wie viel Zeit sie für welche Aufgaben aufbringen. "Der Vertrieb hält sich für effektiver, als er ist", resümiert Vogel das Ergebnis. Chefs wüssten nicht, wie viel Zeit ihre Mitarbeiter mit aktivem Verkaufen verbringen, "und die Verkäufer verzetteln sich in Verwaltungsarbeit und mit dem Lösen von meist internen Problemen". Insbesondere die Sparrunden vergangener Jahre haben dazu geführt, dass Vertriebler immer mehr administrative Aufgaben mit übernehmen. Vogels Erkenntnis aus der Studie: "Wenn die Umsätze nicht stimmen, sollten nicht gleich mehr Verkäufer eingestellt, sondern die Prozesse optimiert werden".

ftd.de, 25. März 2006

© 2006 Financial Times Deutschland