

Inhaltsverzeichnis

1 Aufruhr in der Logistik- und Vertriebswelt: Fünf Trends, die Sie kennen müssen!	1
1.1 Trend 1: Disruption sorgt für Spannungen	1
1.2 Trend 2: Exponentiell beschleunigter Wandel erfordert Strategieanpassungen	6
1.3 Trend 3: Der Vertrieb kämpft mit bürokratischen Fesseln	9
1.4 Trend 4: Vertrieb wird digitaler	10
1.5 Trend 5: Abschlussquoten und „Hit-Rates“ gewinnen an Bedeutung	12
Literatur	18
2 Die wichtigsten Akteure und Geschäftsmodelle im Überblick	19
2.1 Warum ein gutes Geschäftsmodell spieltentscheidend und überlebenswichtig ist	19
2.2 Die Geschäftsmodelle in der Logistikwelt	27
2.2.1 Kategorie 1: Kapitalintensive Reeder und Airlines	27
2.2.2 Kategorie 2: Weniger kapitalintensiv – Spediteure	35
2.2.3 Kategorie 3: Rising stars – Start-ups	49
2.3 Wie die Anpassung eines Geschäftsmodells gelingt	50
2.4 So überprüfen Sie Ihr Geschäftsmodell auf seine Wettbewerbsfähigkeit	51
2.5 Verteidigung des Geschäftsmodells gegen verwandte Branchen ..	56
2.6 Ableitungen aus der Geschäftsmodellanpassung für den Vertrieb ..	57
2.7 Interview zum Thema Frachtpreise und Lieferketten	60
Literatur	63

3 Vertriebsführung: Ein Leitfaden zur Schaffung einer langfristigen Performancekultur	65
3.1 Vom autokratischen zum meritokratischen Führungsstil	67
3.1.1 Das ungerechte Macht- und Kräfteverhältnis.	69
3.1.2 Charakteristika eines meritokratischen Führungsstils	71
3.2 Die Grundlagen einer Performancekultur.	73
3.2.1 Glättung disproportionale Performanceverteilung	73
3.2.2 Die richtige Vertriebsteamgröße.	75
3.2.3 Wer darf im Team verbleiben?	75
3.2.4 Steigerung des Return on Sales	77
3.2.5 Der Bruttogewinn.	77
3.2.6 Die SEAL-Elitetruppe	78
3.2.7 Virtuelles Sales-Team.	78
3.2.8 Die unternehmerischen Mehrwerte	79
3.3 Machen Sie das Recruiting der besten Talente zur Chefaufgabe!	80
3.4 Stakeholder-Management: Effiziente Verkettung mit operativen und produktbezogenen Abteilungen	82
3.5 Gewichtung des Anreizsystems.	83
3.5.1 Progressives Anreizsystem und Wertschätzung	84
3.5.2 Bonus Neugeschäftsgewinn – extrinsisch	84
3.5.3 Bonus Neugeschäftsgewinn – intrinsisch.	86
3.6 Räumen Sie typische Performancehindernisse aus dem Weg	86
3.6.1 Beispiel Bürokratie.	88
3.6.2 Beispiel Pipeline-Reporte.	89
Literatur	91
4 Wie Sie Talente gewinnen und im Unternehmen halten	93
4.1 Drei Gründe, warum Neueinstellungen kritisch überprüft werden sollten	95
4.2 Worauf es bei Neueinstellungen wirklich ankommt	100
4.3 Das Bewerbungsgespräch strukturiert führen	101
4.4 Den Fachkräftemangel überwinden	105
4.4.1 Das Fachkräfteproblem lösen	105
4.4.2 Das Prinzip der Weisheit der Vielen nutzen	111
4.5 Die besten Vertriebler im Unternehmen halten	113
4.5.1 Das Ressourcenproblem auf der operativen Ebene lösen	115
4.5.2 Weitere Konfliktherde in der Praxis	117
4.6 Welche Fähigkeiten im hybriden Vertrieb der Zukunft gefragt sein werden	120
Literatur	121

5 Cross-Selling und versteckte Kundenbedürfnisse – der Vertriebs-turbo	123
5.1 Wie aus einem Traum Realität wird	123
5.1.1 Eine Kultur des Miteinanders schaffen	124
5.1.2 Mitarbeiter zu einem Teil der Lösung machen	125
5.1.3 Den Cross-Selling-Prozess regelmäßig überprüfen und updaten	125
5.2 Die Bedeutung verdeckter Kundenbedürfnisse	126
5.3 Bestimmung des Cross-Selling-Potenzials	130
5.4 Praxisanleitung: eine systemische Cross-Selling-Organisation schaffen	135
5.4.1 Die fünf größten Cross-Selling-Killer und wie Sie diese vermeiden	135
5.4.2 So führen Sie das Cross-Selling anhand sechs zentraler Erfolgskriterien ein	140
5.5 Die Implementierungsphase des Cross-Sellings	160
Literatur	165