

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 spielentscheidend 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