



Q1/2025

Sales Supermind Bulletin

Inhalt:

Vorwort | Aktuelles aus der B2B Sales Community zu den Top Themen | Reflexion und Fazit | White Paper | Ankündigungen | Wer sind Prof. Grohmann & Uhl

Vorwort

Herzlich willkommen zum allerersten **Sales Supermind Bulletin!**

Mit diesem Bulletin möchten wir Sie zukünftig **quartalsweise** mit Aktuellem und Praxisnahem aus der Welt des B2B Vertriebs informieren. Unsere Sichtweise ist dabei geprägt von wissenschaftlicher Objektivität, aktuellen Forschungsthemen, praxisnahen Erfahrungen aus der deutschen Industrielandschaft und professoraler Reflexion für wirklich Wichtiges. Viel Freude und Einsicht dabei.

Zum Start in das erste Quartal 2025 zeigt die deutsche Wirtschaft gemischte Signale: Die Automobil- und Zulieferindustrie durchläuft nach wie vor einen Strukturwandel und kämpft mit starkem Wettbewerb und zurückgehender Nachfrage, der Maschinenbau sieht sich mit Lieferkettenproblemen und Fachkräftemangel konfrontiert und die chemische Industrie sieht sich steigenden Energie- und Rohstoffkosten gegenüber. Zwar zeichnen einige Prognosen leichtes Wachstum, doch geopolitische Spannungen und verschärfter Wettbewerbsdruck bergen Risiken.

Für den B2B-Vertrieb bedeutet das:

Der Druck auf die Organisation ist immens, Ansprüche an Auftragseingänge und Umsatzwachstum stehen im Konflikt zur Kostenoptimierung wie kaum zuvor, das führt zu einer wachsenden Nachfrage nach digitalen Lösungen zur Erzielung von Effizienzgewinnen, zur Unterstützung des sogenannten Sales Enablements und zur Automation von Prozessen (Stichwort Vertriebsproduktivität). Weiters ist mehr Flexibilität bei Preissetzungen gefragt und ein noch größerer Bedarf an verlässlichen Partnerschaften auf Einkaufs- und Kundenseite.

Seien Sie gespannt auf praxisnahe Insights, die Sie dabei unterstützen, erfolgreich zu navigieren!

Ihr

Prof. Dr. Alexander Grohmann und Prof. Dr. Christian Uhl

PS. Über Ihr Feedback und Ihre Themenwünsche an info@grohmann-uhl.de für das nächste Bulletin im 2. Quartal diesen Jahres freuen wir uns.

Aktuelles aus der B2B Sales Community

Vertriebs- produktivität



Die Vertriebsproduktivität beschreibt das Verhältnis zwischen Aufwand und erzielten Ergebnissen im Vertrieb. Gemessen wird sie üblicherweise über Kennzahlen wie Umsatz pro Vertriebsmitarbeiter, Abschlussrate (Conversion über Zeit, Volumen und Kundensegment), der Customer Lifetime Value, der durchschnittlichen Deal-Größe oder der Lead Response Time. Digitale Tools wie CRM-Systeme erleichtern das Monitoring, indem sie datenbasierte Einblicke in Verkaufsprozesse geben. Hebel zur Steigerung der Produktivität sind zum Beispiel Automatisierung repetitiver Aufgaben, gezieltes Sales-Training, die Einrichtung eines Sales Enablements und effektives Lead Scoring. So gewinnen Vertriebsteams mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt, was die Abschlussquoten erhöht. Zugleich kann eine klare Ausrichtung auf Wertschöpfung und Kundenbedürfnisse die Effektivität steigern. Eine dafür zu Grunde liegende Strategie ist mandatorisch.

Faktoren, die die Produktivität belasten, sind übermäßiger Verwaltungsaufwand, unklare Prozesse, fehlende Kooperation zwischen Abteilungen oder zwischen Marketing und Vertrieb per se sowie eine unzureichende Datentransparenz und damit fehlende Data Centricity Strategie. Darüber hinaus behindern unzureichende technische Infrastruktur und fehlende Fortbildungen und Trainings die nachhaltige Verbesserung der Vertriebsproduktivität.

Hier ein Auszug an verlässlichen, aktuellen Quellen zu diesem Thema:

- „Gartner diskutiert als einen der Top 3 Trends des Vertriebs 2025 das Thema „Vertriebsproduktivität“
(<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-12-09-three-trends-chief-sales-officers-must-consider-in-2025>, 13.01.2025)
- Vertriebskosten im Griff: So optimieren Sie die Kosten-Umsatz-Relation im B2B-Bereich“
(<https://vertriebszeitung.de/vertriebskosten-in-den-griff-bekommen/>, 8.1.2025)
- Die HarvardBusinessReview berichtet im November 2024 über das Thema der Vertriebsperformance, mit dem Hinweis auf das unternehmerische Silodenken und damit der Abschlussquotenproblematik
(<https://hbr.org/sponsored/2024/11/breaking-down-silos-to-boost-sales-performance-and-drive-growth>, 10.1.2025)

Digitale Lösungen, Automation und KI



Wir leben in einer spannenden Zeit, die besonders von einem Paradigma geprägt wird. Der Asynchronität von Technologieentwicklungsgeschwindigkeit und Technologieadaptionfähigkeit von uns Menschen. Dies ist wichtig zu verstehen. In Vertriebsorganisationen bedeutet dies, dass zwar viel Technologie zur Verfügung steht, die Adaptionfähigkeit von uns Menschen jedoch nicht in gleicher Geschwindigkeit von statten geht. Dies führt zum bekannten „Sales Innovation Paradox“ also der Begründung, warum Abschlussquoten zurückgehen, während Investitionen in Technologie steigen.

Für den operativen Vertrieb machte Salesforce bereits 2018 folgendes Statement:

„Weltweit verbringen Vertriebsteams mehr als 70% ihrer Zeit mit non-selling Aufgaben wie zum Beispiel Datenpflege oder administrative Aufgaben (Quelle: Salesforce (2018): State of Sales – Third Edition.)“ Hieraus ergeben sich trotz aller Umstände erhebliche Potentiale für einen möglichen Technologieeinsatz. Eine spannende Webinarreihe zum Einsatz von KI Bots findet sich bei Salesforce unter folgendem Link: <https://www.salesforce.com/de/events/humans-with-ai-agents/>

Hier ein Auszug an verlässlichen, aktuellen Quellen zu diesem Thema:

- Im HBR wird diskutiert, wie es Sales Teams schaffen, im Dschungel digitaler Möglichkeiten den Überblick zu behalten (<https://hbr.org/2024/09/how-your-sales-team-can-catch-up-on-digital-and-ai-tools>)
- BCG schreibt zum Thema „The Future of B2B Sales with AI“ (<https://media-publications.bcg.com/BCG-Executive-Perspectives-Future-of-Sales-with-AI-EP2-5Aug2024.pdf>)

Reflexion und Fazit

Viele Industrieunternehmen können mit dem wachsenden Kundenwunsch nach reibungslosen, transparenten Schnittstellen und Services nicht Schritt halten und verlieren an Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig wird die Vielzahl an technologischen Möglichkeiten für den Vertrieb digital überfordern. Es gilt, sich an Konstanten zu orientieren, wie einer Strategie (Was ist die Ihre?) und Kennzahlen, wie beispielsweise der „Vertriebsperformance“. Erfolgreiche B2B-Anbieter sind sich also einerseits klar über ihre Value Disciplines (Treacy/ Wiersema) und setzen andererseits auf fünf entscheidende Taktiken, um ihren Vertrieb zu stärken:

- a. Omnichannel-Vertriebsteams
- b. Fortschrittliche Vertriebstechnologie und Automatisierung
- c. Datenanalysen und Hyperpersonalisierung
- d. Maßgeschneiderte Strategien auf Drittanbieter-Marktplätzen
- e. Ein herausragendes E-Commerce-Angebot über die gesamte Marketing- und Vertriebspipeline hinweg

Unternehmen, die alle fünf Ansätze nutzen, verdoppeln ihre Chance auf ein Marktwachstum von über zehn Prozent im Vergleich zu Firmen, die nur eine Taktik verfolgen, so McKinsey (<https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/next-gen-b2b-sales-how-three-game-changers-grabbed-the-opportunity>).

Die Umsetzung erfordert jedoch klare Strategien, Commitment und geeignete Fähigkeiten.

Prof. Grohmann & Uhl bieten vor diesem Hintergrund einen **FRÜHJAHRSCHECK** an, um nach einer Statusanalyse des Vertriebs Top-Handlungsoptionen zu identifizieren und an diesen zu arbeiten. Mehr dazu finden Sie hier: <https://www.grohmann-uhl.de/frühjahrscheck>.

White Paper zum kostenlosen Download

**Customer Centricity meets
Data Centricity -
Erfolgreiche Demand
Generation in disruptiven
Zeiten**

[Hier geht's zum Download](#)

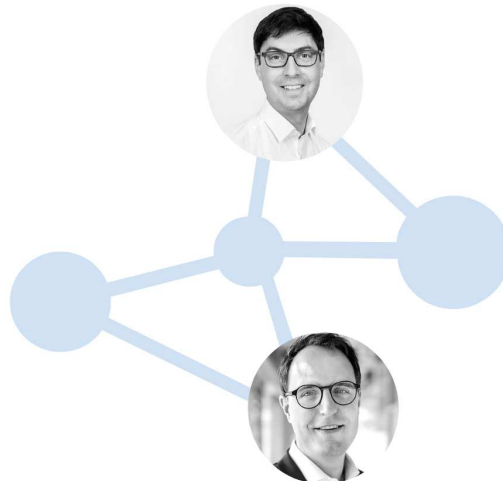
Ankündigungen

Am **24.01.2025** starten wir erstmals mit unserer exklusiven Onlinereihe **Ask the Prof!** zum Thema „Herausforderungen für den B2B Vertrieb 2025“
Mehr Infos zur Ask the Prof! Reihe und den weiteren Terminen am 14.2., 14.3., 4.4.25 usw. finden Sie gerne hier:
<https://www.grohmann-uhl.de/asktheprof>

Ein ganz neues Konzept erwartet Sie am **10./ 11. April 2025** mit unserem **Sales Supermind Workshop**.
Hier starten wir unseren allerersten Sales Supermind Workshop: 2 Professoren + Sales Führungskräfte = Superminds. Wir wollen nicht zu viel verraten, doch eines ist sicher. Sie erwartet ein einzigartiges Workshopkonzept auf höchsten, innovativstem Niveau. Schauen Sie gerne hier <https://www.grohmann-uhl.de/superminds>

Und last but not least: Immer auf gutem Niveau, zwar nicht von uns, dennoch empfehlenswert, die **Onlinesessions von Gartner**. Hier am 18. Februar 2025 zum Thema „Redefine CSO Excellence: The Power Skills Needed for Revenue Growth“, Anmeldungen hier:
<https://www.gartner.com/en/webinar/700840/1564094>

Wer sind Grohmann & Uhl?



Hier erfahren Sie mehr über uns

Prof. Grohmann & Uhl | www.grohmann-uhl.de | info@grohmann-uhl.de

Folge uns auf Social Media



Website ansehen →

Diese E-Mail wurde mit Wix erstellt. [Mehr entdecken](#)