

Vorbildliche Vertriebe ausgezeichnet

Vertrieb ist nicht alles - doch ohne einen guten Vertrieb läuft nichts. In der Vergangenheit haben gerade die Finanzvertriebe viel Vertrauen verloren. Das Kölner Analyse- und Beratungsinstitut ServiceValue und die Springer Fachmedien Wiesbaden haben sich in dieser Situation auf die Suche nach Vorbildern im Vertrieb in allen Branchen gemacht. Am 16. Oktober wurden in Frankfurt herausragende Vertriebsorganisationen, darunter 13 Finanzvertriebe und fünf Vertriebe anderer Branchen, ausgezeichnet.

Vertrieb ist nicht alles - doch ohne einen guten Vertrieb läuft nichts. In der Vergangenheit haben gerade die Finanzvertriebe viel Vertrauen verloren. Das Kölner Analyse- und Beratungsinstitut ServiceValue und die Springer Fachmedien Wiesbaden haben sich in dieser Situation auf die Suche nach Vorbildern im Vertrieb in allen Branchen gemacht. Am 16. Oktober wurden in Frankfurt herausragende Vertriebsorganisationen, darunter 13 Finanzvertriebe und fünf Vertriebe anderer Branchen, ausgezeichnet.

Analysiert wurden sechs verschiedene Bewertungsdimensionen: Strategische Kompetenz, Führungskompetenz, Fachkompetenz, Sozialkompetenz, Selbstkompetenz und Ethik. Wer als vorbildlich ausgezeichnet werden wollte, musste zudem alle Dimensionen ausbalancieren. Kein Kompetenzfeld durfte das Denken und Handeln dominieren. Nur Organisationen, die ihren Vertriebserfolg nachhaltig angelegt haben und Kundenerwartungen bislang nicht enttäuscht haben, wurden in die engere Auswahl einbezogen.

Auf der Preisverleihung gab zudem Professor Dr. Ove Jensen, Herausgeber der Springer Zeitschrift „Sales Management Review“ und Inhaber des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar, einen Ausblick auf den Vertrieb im Online-Zeitalter. In seinem Vortrag „Death or Rebirth of the Salesman“ benannte er die zentralen Herausforderungen im Vertrieb. Demnach müssen Verkäufer zukünftig ihren Kunden, über die reine Informationsvermittlung hinaus, innovativen Beratungsnutzen und Problemlösungen bieten können.

Vorbildliche Finanzvertriebe

Im zweistufigen Analyseverfahren, das für Finanzvertriebe erstmals durchgeführt wurde, konnten 13 Unternehmen als vorbildlich ermittelt werden:

- Badischer Gemeinde-Versicherungs-Verband (BGV Badische Versicherungen)
- Bankhaus Bauer AG
- BSC Neutrale Allfinanz-Vermittlungs-GmbH
- Dr. Klein & CO. AG
- inpunkto AG
- Künsting AG
- Laureus AG Privat Finanz
- quirin bank AG
- Raiffeisenbank Iller-Roth-Günz eG
- RWS Vermögensplanung AG
- Sparda Bank West eG
- Sparkasse Berchtesgadener Land
- Volksbank Wickede (Ruhr) eG

Vorbildliche Vertriebe

Die Analyse der Vertriebsorganisationen außerhalb der Finanzbranche fand zum zweiten Mal statt. Zwei Vertriebe haben ihre Auszeichnung aus dem vergangenen Jahr erneut auf den Prüfstand stellen lassen und überzeugen können. Daneben waren auch drei Unternehmen preiswürdig, die zum ersten Mal teilnahmen:

- Apolo MEA Befestigungssysteme GmbH
- ARD & ZDF Fernsehwerbung GmbH
- Haemato Pharm GmbH
- Jäger + Schmitter DIALOG GmbH
- Synpos Vertriebsgesellschaft GmbH & Co. KG

„Ein vorbildlicher Vertrieb macht vielleicht nichts Besonderes, aber er macht auf jeden Fall nichts Falsches“, betonte Dr. Claus Dethloff, Geschäftsführer der ServiceValue GmbH, auf der Preisverleihung. „Normatives Denken und Handeln bleiben Erfolgsrezepte im persönlichen Verkauf.“

Die Vorbildlichen Finanzvertriebe wurden in Kooperation mit dem Versicherungsmagazin und dem BANKMAGAZIN ausgezeichnet. Die Vorbildlichen Vertriebe wurden im zweiten Jahr in Folge prämiert. Kooperationspartner ist hier das Wissensportal „Springer für Professionals“. Alle drei Publikationen kommen aus dem Hause der Springer Fachmedien Wiesbaden.

Weitere Informationen zu den Vorbildlichen Vertrieben 2014 über www.servicevalue.de

Pressekontakt:

Ena Sipkar
Telefon: 0221 / 677867-51
E-Mail: E.Sipkar@ServiceValue.de

Unternehmen:

ServiceValue GmbH
Dürener Straße 341
50935 Köln

Internet: www.servicevalue.de

service value