

Geschäftsberichte aktiv im Verkauf nutzen

Umfrage vom Januar 2009

SIECK consulting
Hartmut Sieck
Anemonenweg 9
D-71672 Marbach am Neckar
Telefon: 07144 8985 27
Telefax: 07144 8985 26
Email: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de

Ziel der Befragung



- **Hintergrund:**
 - In Seminaren und Vertriebscoachings sind sich alle Teilnehmer einig, dass sie den Kunden kennen und verstehen müssen, um ihm einen echten Mehrwert (Value Added) bieten zu können. Um möglichst viel über den Kunden in Erfahrung zu bekommen, gibt es die unterschiedlichsten Informationsquellen, die uns zur Verfügung stehen. Eine Quelle: Der Geschäftsbericht des Kunden.

- **Fragestellung:**
 - Inwieweit wird der Geschäftsbericht des Kunden heute als Informationsquelle im Unternehmen wirklich eingesetzt. Und wenn dieser als Informationsquelle verstanden wird, welche Bereiche aus dem Geschäftsberichte werden heute vorrangig genutzt?

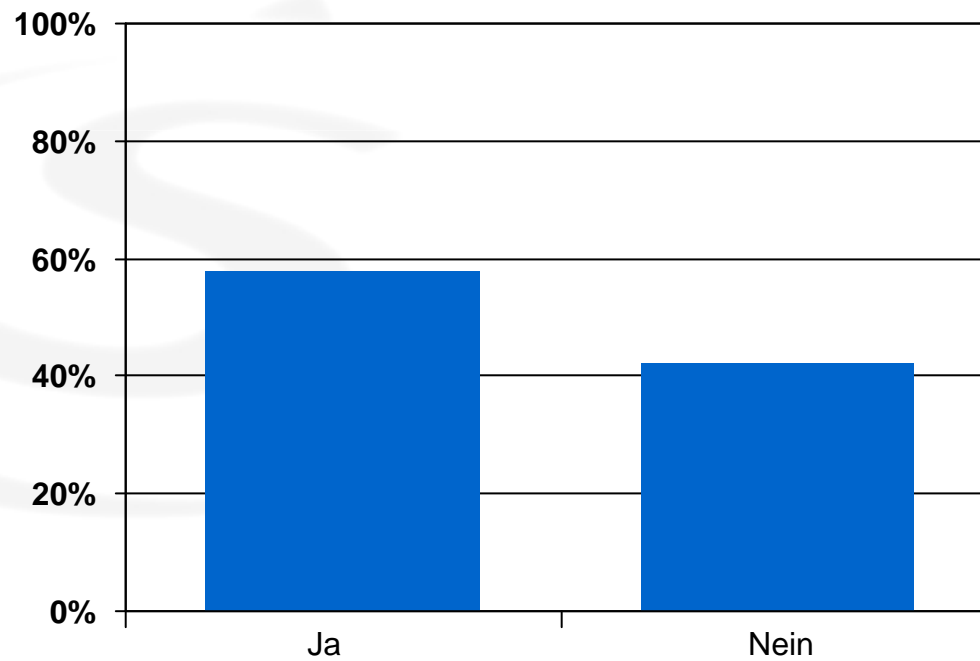
- **Wer wurde befragt?**
 - Befragt wurden vorrangig Personen, die direkten Kundenkontakt haben. In ersten Linie zählen dazu Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Key Account Management.

- **Wie viele Antworten wurden ausgewertet?**
 - 22 Rückmeldungen wurden im Folgenden ausgewertet.

- Kernaussage 1: Der Geschäftsbericht wird heute noch nicht wirklich als Informationsquelle verstanden:
 - Über 40% nutzen den Geschäftsbericht heute nicht als Informationsquelle!
 - Von diesen 40%
 - sehen 20% keinen Mehrwert im Nutzen des Geschäftsberichtes,
 - haben 30% noch nie über die Verwendung nachgedacht und
 - haben 20% eher Schwierigkeit den Geschäftsbericht interpretieren zu können sowie
 - sind 20% der „Meinung“, dass Ihre Kunden keinen Geschäftsbericht herausgeben (was in vielen Fällen auch stimmen wird. Aber Achtung: Auch viele nicht AGs sind zur Veröffentlichung verpflichtet oder tun dies aus Imagegründen!)
- Kernaussage 2: Viele nutzen den Geschäftsbericht eher sporadisch
 - Über 40% geben an, den Geschäftsbericht nur unregelmäßig zu nutzen
- Kernaussage 3: Der Anhang im Geschäftsbericht wird nicht wirklich genutzt
 - Lediglich 5% nutzen den Anhang des Geschäftsberichtes als Informationsquelle, wobei gerade hier wichtige Informationen für den Vertrieb verborgen sind!
- Kernaussagen 4: Cashflow Analysen wird noch nicht verwendet
 - Keiner der Befragten gab an, eine Cash Flow Analyse durchzuführen. Wobei gerade in dieser Zeit viele Unternehmen zwar volle Auftragsbücher haben, jedoch aufgrund der fehlenden Liquidität in Bedrängnis geraten sind oder entsprechende Investitionen nach hinten verschieben mussten.

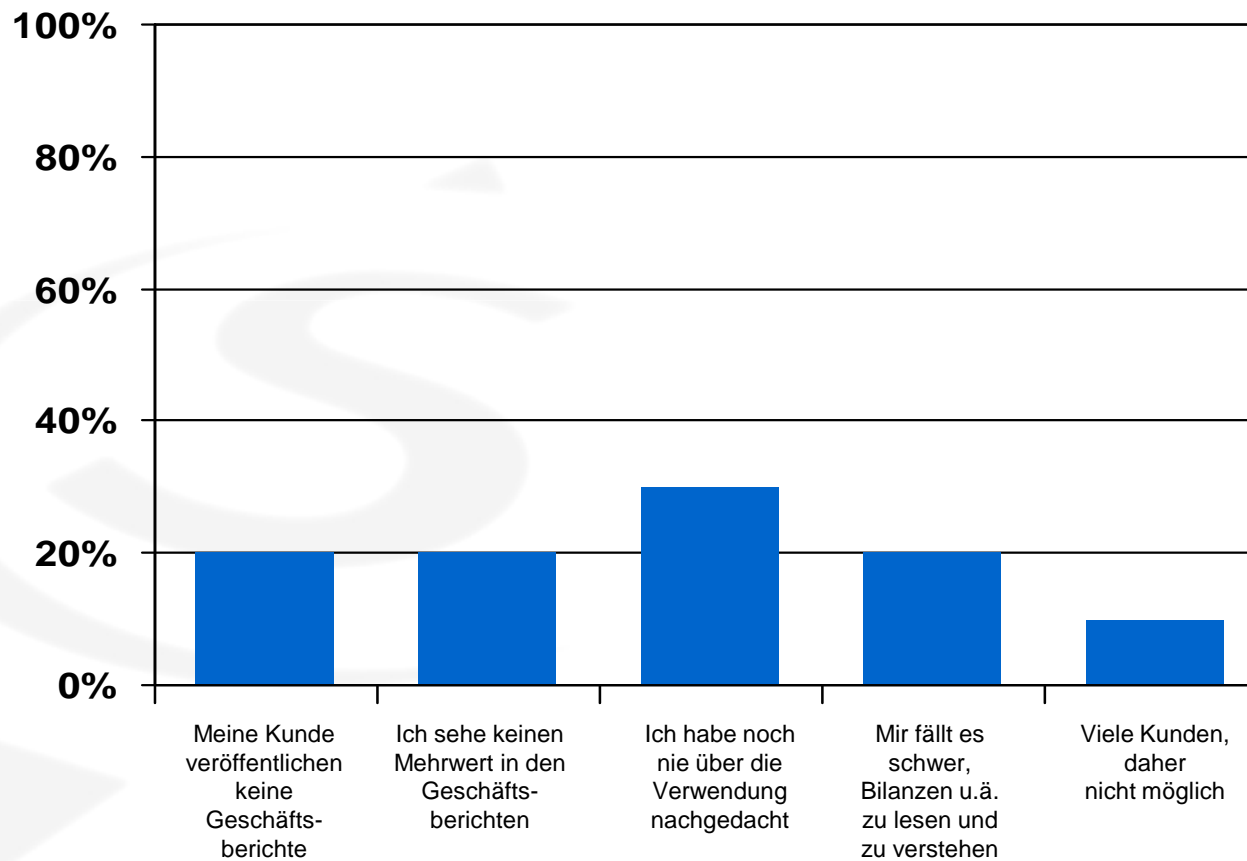
Frage 1:

Lesen und / oder nutzen Sie Geschäftsberichte Ihrer Kunde?



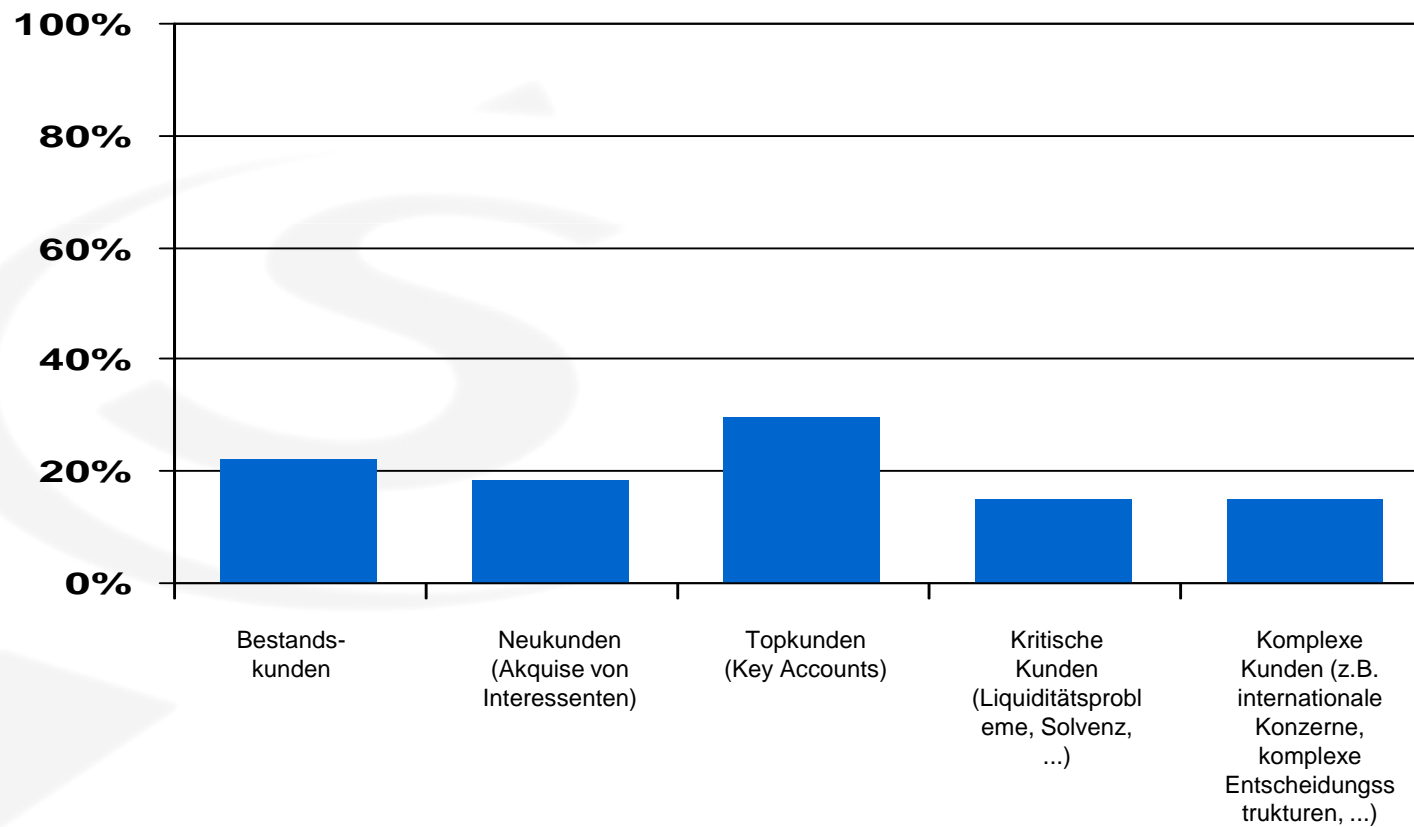
Frage 2:

Was sind für Sie die Hauptgründe, die Geschäftsberichte nicht zu nutzen? (Mehrfachnennung möglich)



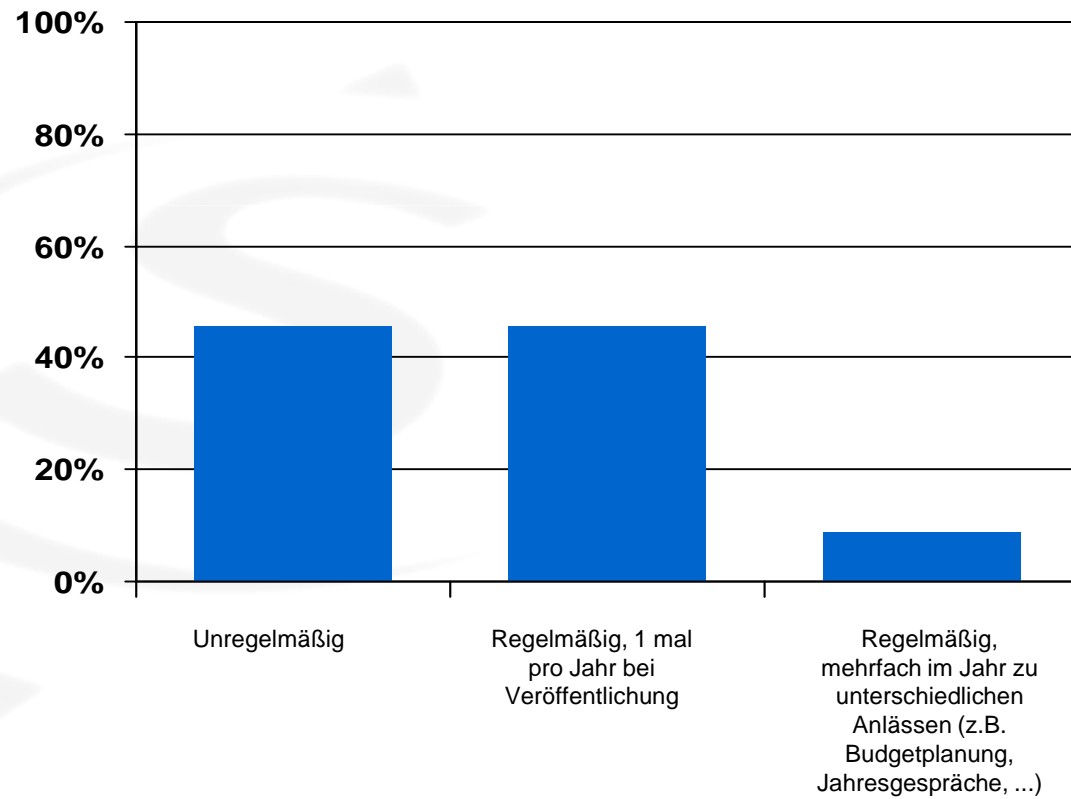
Frage 3:

Für welche Kundengruppen bzw. zu welchem Zweck verwenden Sie die Geschäftsberichte? (Mehrfachauswahl möglich)



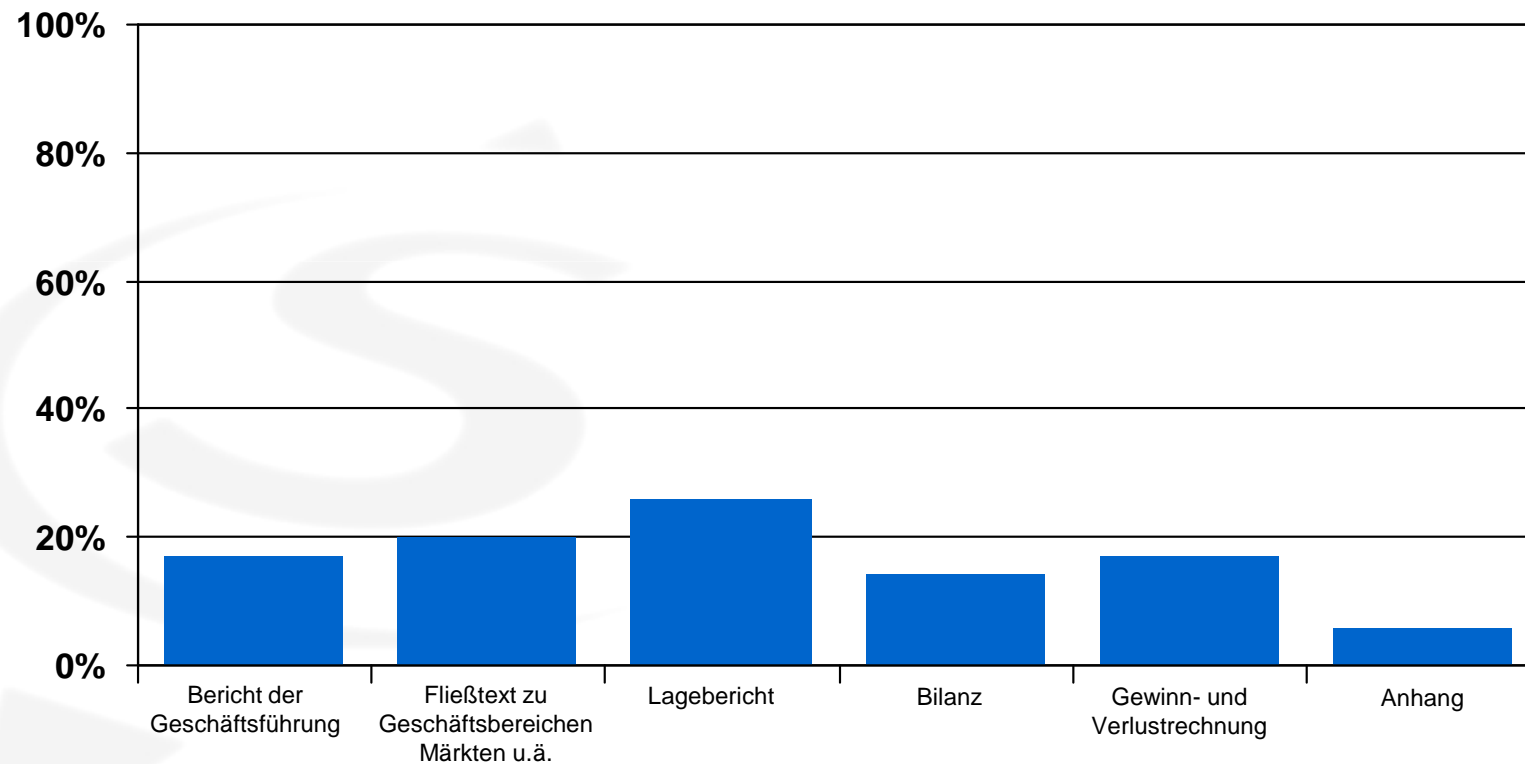
Frage 4:

Wie häufig verwenden Sie die Geschäftsberichte?



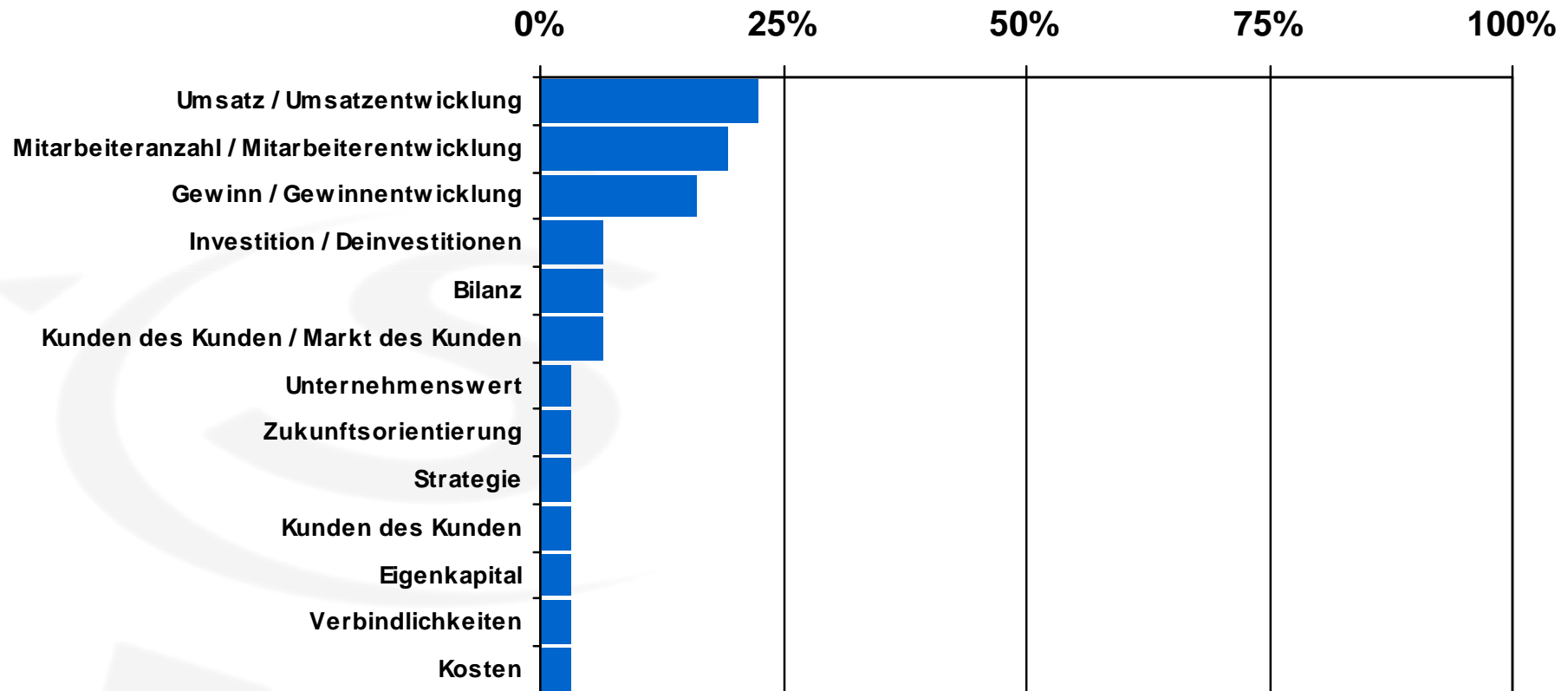
Frage 5:

Welche Bereiche des Geschäftsberichtes erachten Sie für Ihren Anwendungszweck als besonders wichtig?
(Mehrfachnennung möglich)



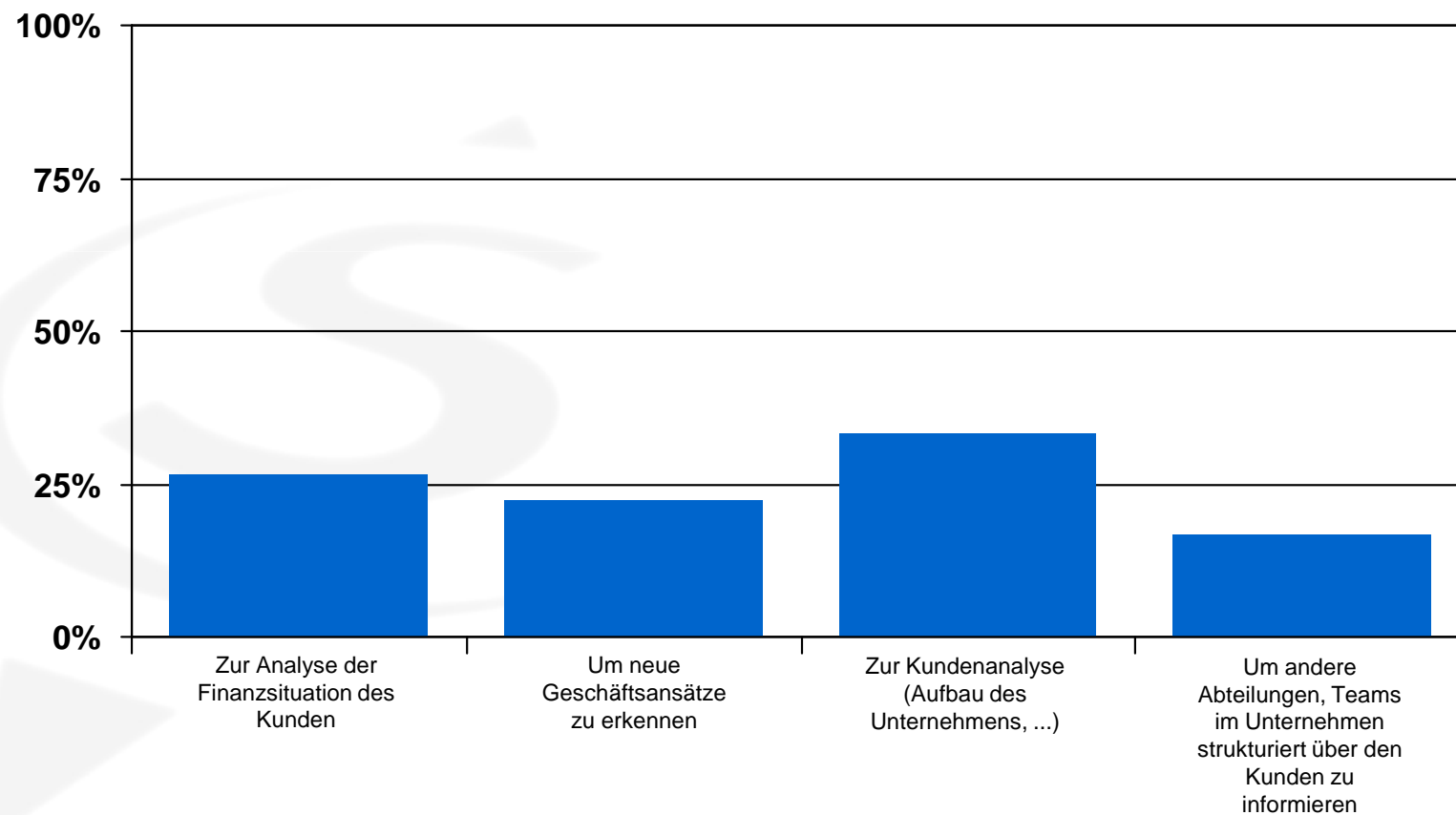
Frage 6:

Was sind für Sie die Top 5 Kennzahlen oder Informationen, die Sie aus dem Geschäftsbericht entnehmen?



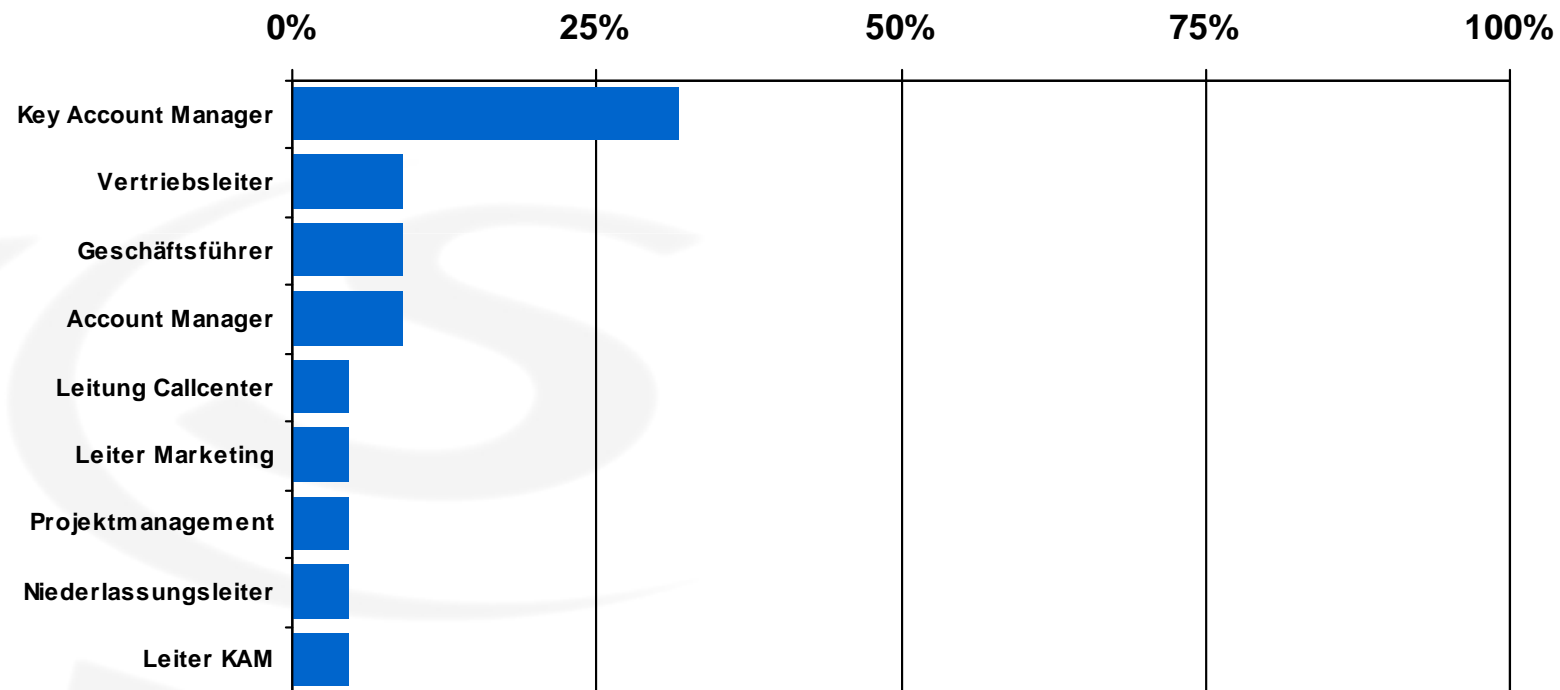
Frage 7:

Für welchen konkreten Zweck verwenden Sie die herausgezogenen Informationen? (Mehrfachnennung möglich)



Frage 8:

Welche Position bekleiden Sie in Ihrem Unternehmen?



Bis zum Sommer diesen Jahres erscheint ein neues Buch zu diesem Thema.

Titel:

Geschäftsberichte verkaufsorientiert lesen

Wenn Sie zum Erscheinungstermin von uns informiert werden möchten, reicht eine kurze Email an uns. Wir melden uns bei Ihnen.

Email: h.sieck@sieck-consulting.de