

„Verkauf ist immer auch eine Chefsache“

Seit Anfang des Jahres berät Robert Mack Firmen in Vertrieb und Markt. Eine erste Zwischenbilanz.

MOOSBURG (gel). 16 Jahre war Robert Mack im Management der Kärntner WOCHE, 13 davon als Geschäftsführer. Seit Anfang dieses Jahres berät er nun Unternehmen, wenn es um den Verkauf, Vertrieb und Fragen des Marktes geht.

„Der Markt zieht jetzt wieder an“, sagt Mack zur wirtschaftlichen „Großwetterlage“, die auch Kärnten betrifft. Die Herausforderung: „Es ist nun wichtig, die Vertriebsseite in Unternehmen gut aufzustellen.“

Aufmerksamkeit auf Verkauf

Geht es um Erfolge in Unternehmen nimmt der Berater die Unternehmensleitung in die Pflicht. „Verkauf ist immer eine Chefsache“, ist er überzeugt. „Der Chef entscheidet, welche Bedeutung der Vertrieb in seinem Unternehmen hat.“ Nachsatz: „Bekommt der Verkauf mehr Aufmerksamkeit, sind wir in Kärnten die Weltmeister.“

„Man darf nicht oberflächlich werden: Die Daseinsberechtigung eines Produkts muss klar formuliert sein.“

ROBERT MACK

Als Beispiel nimmt Mack amerikanische Unternehmen. „Dort setzen Unternehmer viel Kraft in das Marketing und den Verkauf.“ Schließlich seien Umsätze die Voraussetzung für ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen.

Einfluss der Digitalisierung

Die Digitalisierung der Wirtschaft hat derzeit starken Einfluss auf die Entwicklung von Unternehmen. „Sie macht alles



Robert Mack: „Verkauf braucht Aufmerksamkeit.“

Poscharnig

transparenter“, so Mack. Und: „Digitalisierung nimmt jetzt richtig Fahrt auf; die Geschwindigkeit wird höher.“

Mack warnt: „Man muss den Existenzgrund des Unternehmens im Fokus haben; keinesfalls darf man oberflächlich werden.“ Da beginnt die Differenzierung zwischen Unternehmen bei den potenziellen Kunden. „Die Daseinsberechtigung einer Firma und eines Produktes muss klar definiert sein“, rät Mack. „Schließlich geht es um die Erfüllung eines Bedürfnisses beim Kunden.“ Gelingt es, dies klar zu kommunizieren, wirke sich das auch positiv auf Preisverhandlungen aus.

Vertrieb weckt Innovationen

Mack geht dabei noch einen Schritt weiter. Auch auf Innovationen in Unternehmen wirkt sich die Konzentration auf den Vertrieb aus. „Hat der Chef den Vertrieb – und damit auch die Bedürfnisse der Kunden – im Fokus, wird er für Innovationen sorgen, die eben

diese Bedürfnisse befriedigen“, erklärt er.

Sichere Entscheidungen

In seiner Tätigkeit als Berater erfüllt Mack „das Bedürfnis nach Sicherheit in Fragen des Vertriebs und des Marktes die richtige Entscheidung zu treffen“. Das macht der selbstständige Unternehmer, indem er Firmen-Teams begleitet. „Ich stelle gemeinsam mit meinen Klienten Strukturen auf und unterstütze beim Schärfen von Produkten und auch den Kanälen, damit die Unternehmen auch in Zukunft hoch erfolgreich sein können.“ Mack berät derzeit internationale Industriebetriebe und auch solche, die in Kärnten tätig sind. Handelsunternehmen und regionale und nationale Dienstleister zählt er ebenfalls zu seinen Kunden.

„Bei der Ausbildung für Verkäufer gibt es Luft nach oben – das fängt schon beim Berufsbild an.“

ROBERT MACK

Bildung als Verkauf

Freilich, die Herausforderungen in den unterschiedlichen Unternehmen seien kaum vergleichbar, die „Steuerung von Verkaufsteams aber kann man adaptieren“, meint Mack. Ein Thema zieht sich durch verkaufsorientierte Unternehmen: „Die Herausforderung, gute Mitarbeiter für den Vertrieb zu finden.“

Deshalb plädiert Mack für eine fundierte Ausbildung für Verkäufer. „Da gibt es viel Luft nach oben“, sagt er klar. Bereits beim Berufsbild fange die Problematik an. Mack kann sich – angesichts der Wichtigkeit des Vertriebs für die Wirtschaft – auch eine universitäre Ausbildung von Fachhochschulen oder Universitäten vorstellen.