

## Effizienz-Checkup für Vertrieb und Marketing

Pressemitteilung von: **Agentur Denkfabrik**

Datum: **15.09.2008 – 11:44 Uhr**

Rubrik: **Consulting**

(fair-NEWS) – (Karlsruhe, 15.09.2008) Die Unternehmensberatung xact4u strategy consulting AG hat eine neue Best Practice-Methode entwickelt, mit der sich die Effizienz in Vertrieb und Marketing systematisch bewerten lässt. Dieser Effizienz-Checkup führt zu einem differenzierten Stärke-/Schwächeprofil bei den erfolgskritischen Faktoren, woraus anschließend der konkrete Handlungsbedarf mit den erforderlichen Optimierungsmaßnahmen abgeleitet wird.

"In der Praxis hingegen bestehen trotz eindeutig formulierter Positionen vielfach erhebliche strukturelle Defizite im Kundenmanagement", verweist xact4u-Vorstand Jörg Gruhler auf die Ergebnisse einer vorangegangenen Studie. Danach sieht sich mehr als jedes zweite Unternehmen gezwungen, seine kundennahen Prozesse zu optimieren und die strategische Ausrichtung zu überdenken. "Nichts verändert sich schneller als die Märkte, aber damit halten die Vertriebs- und Marketingstrukturen häufig nicht ausreichend Schritt", urteilt der Consultant.

Mittels der xact4u-Methode werden die möglichen Schwächen durch eine fundierte Analyse des Vertriebsbereichs und der gesamten organisatorischen Verhältnisse, die für ein effizientes Kundenmanagement von Bedeutung sind, ermittelt. In diese umfassende Betrachtung gehören Unternehmenskultur und Führungsstrukturen samt ihrer Methoden und Hilfsmittel ebenso wie die Untersuchung der Arbeitstechniken mit den individuellen Priorisierungen, potenziellen Zeitfallen und dem Kooperationsverhalten. Auch das breite Feld der Mitarbeiterstrukturen von der Angemessenheit der Ressourcen bis zu den Motivationsbedingungen und der Personalentwicklung steht im Visier des Effizienz-Checkup.

Eine mindestens ebenso große Bedeutung bei dem xact4u-Verfahren kommt außerdem den Organisationsprozessen zu. Dort werden Informationslücken in den Abläufen als potenzielle Fehlerquellen, fachliche oder sonstige Unzulänglichkeiten und andere leistungshemmende oder wirtschaftlich ungünstige Faktoren ermittelt. Nicht zuletzt gilt es, im Rahmen der Leistungs- und Wirtschaftlichkeitsanalyse zu ermitteln, wie es im Unternehmen konkret um die Kundennähe und Anpassungsfähigkeit an die dynamischen Wettbewerbsverhältnisse bestellt ist. Ebenso werden die Vertriebs- und Marketingsysteme hinsichtlich ihres Prozessnutzens sowie die Affinität gegenüber neuen Technologien genau beleuchtet.

Anhand der systematisch identifizierten Schwächen bzw. möglichen Optimierungspotenziale wird anschließend eine Matrix mit gewichteten Handlungserfordernissen entwickelt. Aus ihr lassen sich dann die konkreten Korrekturen in der strategischen Ausrichtung oder in den wertschöpfenden Prozessen ableiten. "Im Rahmen der 360 Grad-Betrachtung aller erfolgsrelevanten Faktoren werden auch die gegenseitigen Wirkungsbedingungen im Vertriebs- und Kundenmanagement offengelegt. Dadurch lassen sich auch die heimlichen Quellen von Effizienzschwächen präzise ermitteln", so der xact4u-Vorstand Gruhler.

· Homepage: [www.xact4u.com](http://www.xact4u.com)

### · **Kontakt**

Agentur Denkfabrik  
Pastoratstrasse 6

50354 Hürth  
Deutschland  
Telefon: 02233-6117-75

• **Pressekontakt**

xact4u strategy consulting AG  
Ettlinger-Tor-Platz 3  
76137 Karlsruhe  
Tel: 0721 / 46 476 0  
Fax: 0721 / 46 476 799  
[www.xact4u.com](http://www.xact4u.com)

• **Unternehmensinfo**

Über xact4u strategy consulting AG

Die xact4u strategy consulting AG mit Sitz in Karlsruhe, Wien und Zürich konzentriert sich in ihrem Leistungsportfolio insbesondere auf Beratungsfelder mit übergeordneter Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Dazu gehören insbesondere die Strategieentwicklung, das IT- und Customer-Management sowie das Performance- und Organisationsmanagement. Zu den Kunden gehören beispielsweise Deutsche Post ITSolutions, Bosch Sicherheitssysteme, Bosch und Siemens Hausgeräte, Lilly Pharma, SGL Group und OVB. [www.xact4u.com](http://www.xact4u.com)

---

Der **Link** zu dieser Meldung: <http://24pr.de/u/s7hd>