



Hans Bachinger, Vertrieb: „Beim Schlagzahlmanagement steigt die Lust auf Leistung“

## Schlagzahlmanagement

Der Zusammenhang zwischen eigener Aktivität und Erfolg ist nirgends eindeutiger und hat in keinem anderen Unternehmensbereich eine größere Auswirkung als im Vertrieb und Verkauf.

Aktivitäten bei Ihren Kunden bzw. Interessenten sind für Unternehmen, gerade in schwierigen Zeiten, der Weg in die Zukunft.

Schlagzahlmanagement beschäftigt sich mit der Schlagzahl und der Schlagkraft von Verkäuferinnen und Verkäufern.

Der Begriff Schlagzahl ist aus dem Rudern entlehnt und besagt, dass durch eine numerische Erhöhung der Ruderschläge ein Boot schneller wird. Aber nicht nur die Schlagzahl ist entscheidend beim Rudern, auch die Schlagkraft, mit welcher Qualität also gerudert wird. Schlagzahlmanagement ist ein Ansatz zur Vertriebsgesamtsteuerung und wirkt auf den Marktdruck und die Leistungskultur eines Unternehmens.

Was heißt das jetzt umgelegt auf ein Autohaus oder ein vertriebslich orientiertes Handelsunternehmen im KFZ Bereich?

Zuerst wird die Schlagzahl (Kontaktzahl) der jeweiligen Verkäufer erhoben. Wobei unter Kontaktzahl nur die echten Gespräche mit Kunden oder Interessenten zu verstehen sind.

Der Verkaufsleiter legt danach, in Abstimmung mit den Verkäufern, eine Kontaktzahl pro Tag, pro Woche und pro Monat fest. Die Höhe der Schlagzahl muss eine eindeutige Aktivität – kein Warten im Schauraum bis ein Kunde kommt – des Verkäufers erfordern. Auch das optimale Verhältnis zwischen Bestandskunden- und Neukundenaktivität spielt dabei eine große Rolle. Gerade das Thema Neukundenakquisition wird im Autohandel noch immer am Rande behandelt. Dabei ist gerade in Zeiten von schrumpfenden Märkten das die einzige Möglichkeit seine Marktanteile auszubauen oder zumindest zu halten.

Diese abschließend vereinbarte Schlagzahl wird von den Verkäufern nachgewiesen und kann auch unmittelbar mit Konsequenzen verbunden sein.

Letztendlich ist aber jeder Verkäufer für seine Trefferquoten selbst verantwortlich. Das Wissen um

die eigene Trefferquote ist eine wichtige Voraussetzung zum Erreichen der Ziele. Schlagzahlmanagement ist die Chance, von sich aus Dinge zu erkennen und das eigene Verhalten im Verkauf zu verbessern.

Diverse Auswertungen im Vergleich mit den Kollegen oder das Verhältnis zwischen Input (Schlagzahl) und Output (Stück/Umsatz) des jeweiligen Mitarbeiters, geben Auskunft über die Schlagkraft des Verkäufers.

Ein geplanter Erfahrungsaustausch in den Verkäuferbesprechungen hilft dabei voneinander zu lernen. Erfolgreiche Verkaufsstrategien und ihre Umsetzung werden schneller erkannt und allen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.

### Die Aktivität von heute ist der Erfolg von morgen!

Der große Vorteil bei diesem System ist, dass auch die Lust auf Leistung steigt, wenn aufgezeigt wird, dass mit geringstem Einsatz eine hohe Wirkung am Markt zu erzielen ist. Natürlich spielt hier ein klarer und eindeutiger Zielgruppenfokus eine ganz besondere Rolle.

Je mehr sich der Verkaufsleiter und die Verkaufsmannschaft auf Faktoren konzentrieren, die sie erfolgreich machen, desto leichter werden die einzelnen Verkäufer eine hohe Produktivität bzw. Schlagkraft erreichen und desto eher ist es möglich, bei gleichem oder geringerem Aufwand den Erfolg zu erhöhen.

Natürlich soll nicht unerwähnt bleiben, dass bessere Trefferquoten und effizienterer Arbeitseinsatz auch wesentlich höhere Stückzahlen und damit verbunden höhere Provisionen mit sich bringen. Eines ist immer häufiger festzustellen: Richtig gute VerkäuferInnen erkennen die Bedeutung von hoher Schlagzahl bzw. großem Fleiß.

Und nicht zu vergessen, der Wert des gesamten Vertriebes ist ganz besonders der Marktdruck (durch hohe Kontaktzahl) – den die einzelnen Verkäufer imstande sind bei den Kunden auszuüben!

### Kontakt

Menschen im Vertrieb, Beratungsgesellschaft mbH & Co KG  
Hartiggasse 2, A-8010 Graz  
T 0316 / 22 50 79  
F 0316 / 22 50 79-15  
M 0664 / 53 62 212  
h.b@menschen-im-vertrieb.at  
[www.menschen-im-vertrieb.at](http://www.menschen-im-vertrieb.at)