

**An die Geschäftsleitung mit Bitte um
Weiterleitung an die Verantwortlichen Vertrieb**

Stuttgart, 08. November 2019

Thema: **Vertrieb in konjunkturell schwierigen Zeiten –
weg vom reaktiven hin zum proaktiven Vertrieb**

Termin: **Mittwoch, 4. Dezember 2019**
10:00 bis ca. 16:00 Uhr

Tagungsort: **Tagungszentrum Blaubeuren**
Hessenhöfe 33
89143 Blaubeuren

<https://www.tagungszentrum-blaubeuren.de/>

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Konjunktur im Maschinenbau hat sich in den vergangenen Monaten deutlich gewandelt. Das weltwirtschaftliche Wachstum hat weiter an Schwung verloren - gleichzeitig haben die Belastungen und Risiken für das Wirtschaften zugenommen. Dieser Wandel trifft auch den deutschen Maschinenbau.

Boomphasen und konjunkturelle Flauten haben ihre jeweils eigenen Herausforderungen für die Unternehmen insgesamt und den Vertrieb im Speziellen. In schwierigen Zeiten stehen typischerweise Maßnahmen zur kurzfristigen Verbesserung der Liquidität und der Kostenstruktur bei vielen Unternehmen im Mittelpunkt. Die Umsätze zu adressieren, gestaltet sich oft als schwierig. Dabei ist gerade jetzt der Vertrieb ein entscheidender Erfolgsfaktor. Er ist die hoch sensible Schnittstelle zum Kunden, bei der sich eine Verbesserung direkt und kurzfristig auf den Umsatz auswirken kann.

Ein passiver, reaktiver Vertriebsansatz wäre jetzt fatal, da die kundenseitige Nachfrage nicht ausreicht, sondern erst durch systematischen Vertrieb generiert werden muss. Aber was konkret bedeutet „weg vom reaktiven – hin zum proaktiven Vertrieb“? Welche Schritte und Maßnahmen bei der Neukundengewinnung und Kundenbindung sind notwendig?

Diese Punkte möchten wir mit den Vertriebsverantwortlichen beim gemeinsamen Erfahrungsaustausch der VDMA Landesverbände Baden-Württemberg und Bayern diskutieren und Ihnen Tipps für die Umsetzung geben.

Impulsbeiträge des VDMA, der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH, Stuttgart und der KraussMaffei Group GmbH, München geben Anstöße für die Diskussion

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und einen offenen, informativen Austausch!

Folgende **Tagesordnung** ist vorgesehen:

1. Einführung und Überblick zur Maschinenbau-Konjunktur

Dr. Astrid Engels
VDMA Baden-Württemberg, Stuttgart



2. Bestandsaufnahme und Erfahrungen im Teilnehmerkreis

- Wie ist der Vertrieb in Ihrem Unternehmen strukturiert?
- Wie aktiv schätzen Sie Ihren Vertrieb – bezüglich Neukundenakquise – ein?
- Was hat sich im Vertrieb technisch erklärungsbedürftiger Produkte/Anlagen in den letzten Monaten/Jahren verändert und was wird sich ändern?
- Was tun Sie, um die Motivation Ihres Vertriebsteams zu steigern?

3. Wandel im Vertrieb

Warum aktiver Vertrieb 2020 noch wichtiger wird und zwischenmenschliche Kommunikation gerade im technischen Umfeld ein zentraler Erfolgsfaktor ist

Dr. Martina M. Ostertag
ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH, Stuttgart



Gemeinsames Mittagessen

4. Praxisbericht:

Vertriebs-Orientierung von Servicemitarbeitern zur Steigerung der Absatzchancen.

**Vom reaktiven hin zum proaktiven Service-Vertrieb:
Die Kundenbeziehung und Beratung in den Vordergrund stellen –
besonders in Zeiten der konjunkturellen Zurückhaltung**

Manuel von Varchmin, Director Service EMEA
KraussMaffei Technologies GmbH, München



5. Gruppenarbeit:

- Erfolgsfaktoren zukünftiger Vertriebsstrategien
- kurzfristig/schnell wirkende Maßnahmen zur Steigerung der Absatzchancen
- Vertrauen als zentrales Kriterium für die Auftragsvergabe – wie kann Vertrauen gezielt aufgebaut werden?
- Steigerung der Vertriebserfolge anhand von Kooperationen
- zukunftsorientierte Vertriebskonzepte für den Maschinen- und Anlagenbau

Vorstellung der Ideen und Ergebnisse mit Kurzdiskussion

6. Fazit und Abschlussdiskussion

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich bis spätestens **28. November 2019** unter folgendem [Link](#) zu der Veranstaltung an.

Selbstverständlich gehen wir auch dieses Mal gerne auf Ihre speziellen Diskussionswünsche ein, die Sie ebenfalls bei der Anmeldung unter „Bemerkungen“ vermerken können.

Sollte Ihnen die Teilnahme trotz Anmeldung kurzfristig nicht möglich sein, informieren Sie bitte telefonisch Frau Patricia Assenza 0711/22801-15, patricia.assenza@vdma.org, damit wir entsprechend disponieren können.

Wir freuen uns auf einen lebhaften Erfahrungsaustausch!

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Astrid Engels
VDMA Baden-Württemberg



Carina Mazzucato
VDMA Bayern