

Pressemitteilung

Waldbrunn, 29. August 2022

"Vertrieb ist Chefsache": Neuer Führungskräfte-Ratgeber lässt Interim Manager zu Wort kommen

Herausgeber Peter Buchenau kündigt die Erscheinung seines neuesten "Chefsache"-Bandes an. Thema ist der Vertrieb von morgen.

Waldbrunn. Lange Zeit lief alles bestens. Obwohl das Team nach wie vor mit großer Motivation arbeitet und die neue Produktlinie wirklich gut durchdacht ist, hakt es seit geraumer Zeit im Vertrieb. Woran liegt es? Weder die Chefetage noch die Vertriebsleitung können sich die Stagnation erklären. Dabei müssten die bewährten Strukturen und Methoden doch funktionieren. Tun sie aber nicht!

Dieses Beispiel verdeutlicht, was passiert, wenn Unternehmen zu lange auf eingefahrenen Gleisen unterwegs sind, während die Zukunft längst das Transportmittel gewechselt hat. Oftmals viel zu spät erkennen Unternehmer, dass mit der industriellen Revolution auch der Vertrieb einem radikalen Wandel unterliegt.

Dieser Erkenntnis folgt der Druck, die Vertriebsstrategie zu hinterfragen und neu aufzustellen. Oftmals benötigen die Firmenchefs dazu externes Know-how, beispielsweise durch erfahrene Interim Manager. Manchmal genügt bereits die Lektüre eines zielgenauen Fachbuchs, um auf die richtige Spur zu finden.

Neuer "Chefsache"-Band thematisiert "Vertrieb 5.0"

"Ohne Vertrieb ist alles nichts." Diese viel zitierte ökonomische Binsenweisheit wird dem "Schraubenkönig" Reinhold Würth zugeschrieben, doch dient sie auch dem managementerfahrenen "Buchmacher" Peter Buchenau, unter anderem Herausgeber der Ratgeberreihe "Chefsache", als Motivation für Band 45.

"Chefsache Strategisches Vertriebsmanagement" lautet der Titel des neuen Buches, das in Kürze im Springer Gabler Verlag erscheint und unter der ISBN-Nummer 978-3-658-37379-5 im Handel erhältlich sein wird. Auf 170 Seiten geben zwölf Interim Manager Handlungsempfehlungen aus ihrer Sicht, um im Zeitalter der digitalen Austauschbarkeit noch erfolgreich bestehen zu können.

"Vertrieb ist Chefsache oder sollte es zumindest sein", heißt es im Leitfaden des Ratgebers, der sich nicht nur an die oberste Führungsebene richtet, sondern auch an alle Gewerbetreibenden und Vertriebsprofis. Die Konzeptidee für den Band stammt aus einer Untergruppe Vertrieb der Dachgesellschaft deutscher Interim Manager (DDIM), ebenso die Auswahl der Co-Autoren.

„Die Zeiten ändern sich“

Warum gerade Interim Manager für das Thema prädestiniert sind, liegt auf der Hand: "Weil sie über den Tellerrand des Unternehmens blicken", erklärt Peter

Buchenau. Interim Manager besitzen als Führungs- oder Projektmanager auf Zeit keine Betriebs- und Branchenblindheit. Sie haben nicht nur mehr Branchenerfahrung aus diversen anderen Industrien, sondern müssen sich im Gegensatz zu festgefahrenen Strukturen immer kurzfristig auf neue Situationen und Gegebenheiten anpassen. Meist werden sie von Unternehmen gebucht, um wesentliche Veränderungsprozesse zu organisieren.

Die Kernaussage des Buches kreist um den "Vertrieb 5.0". "Viele Firmenchefs denken noch immer, Vertrieb macht sich von alleine", so der Herausgeber. "Doch die Zeiten ändern sich. Wenn früher das 'aktive Verkaufen' gefragt war, heißt es heute 'gekauft werden'! Deshalb: Verkaufen ist out – gekauft werden ist in! Oder anders ausgedrückt: Wer verkaufen muss, hat seine Hausaufgaben nicht gemacht! "

Peter Buchenau prognostiziert, dass im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ein Großteil der Vertriebsmitarbeiter den Job verlieren wird. "Chefsache Strategisches Vertriebsmanagement" enthält wertvolle Informationen, wie Unternehmen den Vertrieb zukünftig organisieren können, um trotzdem weiterhin erfolgreich zu sein.

Einen knackigen Einstieg in den Inhalt bieten bereits die beiden Geleitwörter der beiden Koryphäen Prof. Dr. Dirk Zupancic – Unternehmensberater, Privatdozent und Autor mehrerer Fachbücher – sowie Dr. Marei Strack, Vorstandsvorsitzende der DDIM.

Mehr als 100 Stunden Arbeit investiert

Damit jeder der zwölf Autoren (Ulvi Aydin, Uwe Brüggemann, Michael Eckardt, Ulrich Girrbach, Elmar Gorich, Ralf Komor, Peter Kuhle, Siegfried Lettmann, Thomas Mertens, Stephan Rohe, Rainer Simmoleit, Stefan Zeiss) nicht das Gleiche erzählt, wurden die einzelnen Inhalte im Vorfeld aufeinander abgestimmt. Jeder der ausgewählten Experten hat sein Fachgebiet, sei es industrie- oder methodenbezogen. So wurde darauf geachtet, dass es keine inhaltlichen Überschneidungen gab und es sich daher lohnt, alle Kapitel des Ratgebers durchzulesen.

Mehr als 100 Stunden Arbeit hat allein der in Waldbrunn im Landkreis Würzburg lebende Peter Buchenau als Herausgeber in das Werk investiert. Seine Hauptaufgabe bestand in der Autoren-Themenauswahl, dazu die Zusammenfassung der einzelnen Beiträge sowie die komplette Korrespondenz zwischen Autoren und dem Springer Verlag. Der erfahrene Wirtschaftsfachmann blickt selbst auf zwölf Jahre als Interim Manager zurück, davon fünf Jahre als strategischer Vertriebsleiter in mehreren mittelständischen Unternehmen.

Der Ratgeber wird sowohl als Hardcover-Buch (gebundener Ladenpreis 39,99 €) als auch als E-Book erscheinen. Zusätzlich arbeiten die "Buch-Macher" an einer Übersetzung für den amerikanischen Markt.

Aus dem Bewusstsein, dass sich Wissen vermehrt, wenn man es teilt, hat Peter Buchenau noch reichlich Motivation für die nächsten Chefsache-Bände.

5.093 Zeichen (mit Leerzeichen)

Bildunterschrift:

Ansprechpartner für die Medien:

Peter Buchenau
Röntgenstraße 20
97295 Waldbrunn
Telefon: 0174 3003188
E-Mail: anfrage@peterbuchenau.de
Internet: www.peterbuchenau.de

Zur Person von Peter Buchenau:

Peter Buchenau, "Mr. Chefsache" und Experte für den privaten und beruflichen Neuanfang im deutschsprachigen Raum, ist ein Mann von der Praxis für die Praxis. Er gibt Tipps vom Profi für den Profi - unabhängig ob Selbständiger, Freiberufler oder Angestellter.

Früher war Peter Buchenau, 1962 geboren, selbst Manager und Geschäftsführer in namhaften Unternehmen wie Ciba-Geigy, MANOR, Unisys oder eibe. Heute ist er Fach- und Führungskräftekünstler (Trainer, Berater, Coach, Redner), mehrfacher Autor und Herausgeber von Fachbüchern zu den Themen Mitarbeiter- und Unternehmensführung, Kabarettist/Comedian und Dozent an zwei Hochschulen.

Anfang 2021 wurde Peter Buchenau zum "Speaker des Jahres" 2021 in der Kategorie Vertrieb und Marketing gewählt und deshalb mit einem RED FOX Award ausgezeichnet.

Mit verschiedenen selbstgeschriebenen Kabarett- und Comedy-Programmen wie „Männerschnupfen“ sorgt Peter Buchenau im gesamten deutschsprachigen Raum für Furore und gute Laune.

1.358 Zeichen (mit Leerzeichen)