

CONSULTING

Stadtwerke

KUNDEN GEWINNEN

Aktives Vertriebsmanagementsystem
Teamtime



GESTALTEN STATT VERWALTEN

Begegnen Sie der steigenden Anzahl aggressiver Wettbewerber auf dem Energiemarkt mit einer starken Ausrichtung auf den eigenen Vertrieb.

Seit der Liberalisierung hat sich die Energiebranche erheblich gewandelt. In vielen Stadtwerken hat jedoch der Paradigmenwechsel „vom Verwalten zum Gestalten“ oft noch nicht stattgefunden. Das wird besonders auch im Vertrieb sichtbar. Statt proaktiv auf neue Kunden zuzugehen, werden die Aufgaben noch wie in alten Zeiten verwaltet und erledigt. Dabei ist heute umso mehr Agieren gefordert.

SE Scherbeck Energy bietet Ihnen das aktive Vertriebsmanagementsystem **Teamtime**, mit dem Ihr Vertrieb Kundenverluste durch Kundenrückgewinnung in eigenen und neuen Gebieten ausgleichen und ausbauen kann. Nach Einführung konnten bei einem Stadtwerk bereits im ersten Quartal die Kundengewinne im SLP- und RLM-Bereich signifikant gesteigert werden. Zusätzlich zu den absoluten Zahlen wurden deutliche qualitative Verbesserungen innerhalb des Vertriebs erkennbar. Aus Einzelkämpfern bildete sich immer mehr ein ergebnisorientiertes Vertriebsteam heraus.

Nutzen Sie die Chance, Ihren Vertrieb fit für die Zukunft zu machen und profitieren Sie von den Vorteilen einer starken Vertriebsmannschaft.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

Das aktive Vertriebsmanagementsystem von SE Scherbeck Energy bietet Ihnen eine Reihe an Vorzügen, die Ihre Vertriebsergebnisse signifikant verbessern:

- Innerhalb kurzer Zeit Steigerung der Kundengewinne
- Fokussierung auf die wichtigsten Ziele
- Gestalten statt verwalten
- Aus Einzelkämpfern werden Teamplayer
- Alle ziehen an einem Strang
- Motivation durch gemeinsame Vertriebsfolge
- Jeder leistet seinen Vertriebsbeitrag

1. FOKUSSIERUNG AUF DIE WICHTIGSTEN ZIELE

Aufbau einer neuen, ergebnisorientierten Ausrichtung des gesamten Vertriebs auf die wichtigsten und zugleich messbaren Vertriebsziele inklusive fortwährender kritischer Evaluation.

- Konzentration auf wenige quantitativ und qualitativ nachvollziehbare Ziele auf Quartalsebene (unter Einbindung der unternehmensweiten Strategie)
- Einführung von Erfolgskenngrößen, die den Fortschritt der Zielerreichung wöchentlich messen und darstellen
- Planung der Vertriebsmaßnahmen nach ihrem möglichen Vertriebserfolg
- Unmittelbare Bewertung und konsequentes Hinterfragen der Einzelmaßnahmen

2. ALLE ZIEHEN AN EINEM STRANG

Konstruktives offenes Miteinander, teaminterne Unterstützung und klare Kommunikation dienen der Förderung des Teamgeistes sowie eines ergebnisbezogenen Erfahrungsaustauschs.

- Regelmäßige klare Kommunikation von Zielen, Fortschritten und Ergebnissen sowohl auf persönlicher Ebene als auch auf Teamebene und Mitnahme jedes Einzelnen
- Identifikation mit den Zielen und Erkennen des Sinns des täglichen Arbeitens
- Permanente gegenseitige Unterstützung als Grundlage des Erfolgs
- Aktive Kommunikation von benötigten Hilfestellungen und erzielten Learnings („lessons learned“)

3. MOTIVATION DURCH GEMEINSAME VERTRIEBSERFOLGE

Positive Vertriebsergebnisse spornen die Mitarbeiter zur mehr Eigeninitiative an, steigern die intrinsische (innere) Motivation sowie das Selbstvertrauen und fördern indirekt die persönliche Mitarbeiterweiterentwicklung.

- Einbeziehung der Mitarbeiter in die Planung zur Steigerung von Motivation und Einsatz
- Förderung des Engagements und der Leistungsbereitschaft durch gezielte Einführung von Mitarbeitereigenverantwortung
- Steigerung des Selbstvertrauens durch neue herausfordernde Vertriebsaufgabenstellungen (raus aus der „Komfortzone“)
- Lernerfolge aus positiven Vertriebsergebnissen zur Weiterentwicklung

4. JEDER LEISTET SEINEN BEITRAG

Förderung der teaminternen Wertschätzung durch aktive Kommunikation positiver Vertriebsergebnisse. Ein gemeinsames Miteinander ermöglicht die Erfüllung der übergeordneten Ziele.

- Jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft trägt zum gemeinsamen Erfolg bei
- Führungskraft und Mitarbeiter arbeiten als ein Team
- Sichtbarkeit der persönlichen Erfolge und Anerkennung dieser im Team
- Klarheit über den eigenen sowie den gemeinschaftlichen Beitrag zum Unternehmenswert

STABILE KONSTANTE IN DYNAMISCHEN MÄRKTEN

Seit 1998 bietet SE Scherbeck Energy für Energieversorger und energieintensive Unternehmen vielfältige Leistungen entlang der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen und in unterschiedlichen Beratungsbereichen an.

Neben der Beratung werden professionelle und quantitative Analysen sowohl für direkte Kunden als auch für die Tochtergesellschaft FSE Portfolio Management erstellt. Darüber hinaus bietet SE Scherbeck Energy spezielle Trainings in Form von Intensivkursen, Ausbildungsprogrammen oder Inhouse-Workshops an.

Die Kombination von langjähriger Erfahrung, hoher Kompetenz unserer Mitarbeiter und ihrer Fähigkeit, immer wieder neu auf die dynamischen Anforderungen der Märkte Antworten zu finden und Lösungen zu entwickeln zeichnen uns aus.

- **Consulting**
Strategie, Organisation, Beschaffung, Vertrieb, Netz und Services
- **Analytics**
Fundierte Analysen und Marktstudien
- **Training**
Coaching und interaktive Workshops



SE Scherbeck Energy GmbH
Ulrich Scherbeck
Kalscheurener Straße 55
50354 Hürth

Fon +49 / 22 33 / 39 56 - 0
Fax +49 / 22 33 / 39 56 - 60

Folgen Sie uns: