

Warum wir 2026 weniger KPIs und mehr Führungsentscheidungen brauchen!

Ein interaktives Whitepaper für Geschäftsführer und Vertriebsverantwortliche im B2B
Vohatec | Vertriebsleiter-Akademie (VLA)

Wie Sie dieses Whitepaper nutzen sollten:

Dieses Whitepaper ist wertlos, wenn Sie beim Lesen nur nicken.

- *Es ist ein Arbeitsdokument. Nehmen Sie sich Zeit für die Reflexionsfragen.*
- *Notieren Sie spontan Ihre Antworten.*

Der Wert entsteht durch Ehrlichkeit.

1. Zielklarheit ist nicht gleich Marktklarheit

In nahezu allen Gesprächen mit Vertriebsleitern und Geschäftsführern sind Ziele bzw. KPI's klar definiert: Umsatz, Wachstum, Marge usw.

Reflexion:

Wann haben Sie zuletzt überprüft, wie diese Ziele im aktuellen Markt tatsächlich erreicht werden sollen?

.....

2. Das eigentliche Problem

In unsicheren Märkten reagieren viele Unternehmen mit mehr KPI's, mehr Meetings und engerem Reporting.

Reflexion:

Welche Ihrer aktuellen Steuerungsinstrumente helfen wirklich bei Entscheidungen?

Welche erzeugen vor allem Reporting?

.....

3. KPI's schaffen Sicherheit, aber keine Wirkung

Zahlen werden oft genutzt, um Sicherheit zu erzeugen. Führung wird dadurch zunehmend ersetzt.

Reflexion:

Welche Entscheidungen werden in Ihrem Vertrieb regelmäßig vertagt, weil man „erst die Zahlen abwarten“ will?

.....

4. Vertriebsleitung wirkt nicht durch Mitverkaufen

Sichtbarkeit im Markt ist wichtig. Wirkung entsteht jedoch dort, wo Strukturen, Prioritäten und Menschen entwickelt werden.

Reflexion

Wofür wird Ihre Vertriebsleitung aktuell am meisten gebraucht? Operativ oder strategisch?

.....

5. Die versteckten Kosten falscher Steuerungslogik

Diese Kosten tauchen selten direkt in der GuV auf, wirken aber nachhaltig:

- hohe Aktivität bei sinkender Abschlussqualität
- steigender Abstimmungsaufwand
- operative Erfolge ohne Skalierbarkeit
- zunehmende Erschöpfung leistungsstarker Mitarbeiter

Reflexion:

Welche dieser Effekte beobachten Sie bereits? (auch wenn sie noch nicht offen adressiert werden)

.....

6. Die eigentliche Frage

Es geht hier nicht um eine schnelle Entscheidung.

Reflexion:

Welche Führungsentscheidung im Vertrieb schieben Sie aktuell vor sich her?

.....

Wie Sie weiterarbeiten können

Wenn Ihnen mehrere Reflexionsfragen schwergefallen sind oder unangenehm wurden, ist das ein Hinweis, dass Führung und Steuerung neu justiert werden sollten.

Einige Geschäftsführer und Vertriebsleiter nutzen einen kompakten **Leadership Impact Day**, um diese Punkte gezielt zu reflektieren und nächste Schritte zu planen.

Als Grundlage für die zukünftige Ausrichtung (kein Training).

Vohatec begleitet Unternehmen dabei, Vertriebsführung mit
Ergebnisfokus wirksam zu gestalten.