

## SMS – Sales Motion Select

März 06

**Guten Tag,**

frisch und in neuer Form haben Sie Ihren Newsletter von Sales Motion auf dem Monitor. Wir haben die Gestaltungsmittel, die uns das Internet bietet, behutsam eingesetzt, um die Übersichtlichkeit zu erhöhen und das Lesen und Arbeiten damit leichter zu machen. Sales Motion Select eben – und nur manchmal vom Text her etwas länger als die 160 Zeichen einer klassischen SMS.

„Schreiben heißt die Welt enthüllen und sie gleichzeitig der Großherzigkeit des Lesers als Aufgabe anheim stellen.“ Ziemlich sicher hat Jean-Paul Sartre nicht an Sales Motion gedacht, als er diesen Gedanken formulierte. Aber uns gefällt er: Mit diesem Newsletter enthüllen wir für Sie unsere Welt: Woran wir arbeiten, worüber wir nachdenken, was wir vorhaben. Dazu gibt es noch das eine oder andere kurze Stück über Dinge, die uns aufgefallen sind als wissenswert, empfehlenswert, lesenswert.

Für die Großherzigkeit, die Sie uns mit der Lektüre unserer Information im Sinne Sartres gewähren – herzlichen Dank (als Dankeschön haben wir eine Geschichte eingebaut, bei der Sie richtig etwas gewinnen können)! Für die nächsten Tage und Wochen – einen guten Start in den Frühling! Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu lesen, zu hören – und Sie bald einmal wiederzusehen.

Ihr

**Themen dieser Ausgabe**

-  Warum Verkäufer keine Zeit haben
-  Abenteuer in der Waschstraße
-  Über Fallen im Arbeitsrecht
-  Was zwei Prozent ausmachen
-  Eine kurzweilige Gräfin
-  "Non-Stop to Brazil"
-  Wer von eBay lebt
-  Ente oder Adler?
-  Ein Satz von: Shaw

## Fundstücke

### Haben Verkäufer keine Zeit mehr zum Verkaufen?



Verkäufer verbringen nur rund 21% ihrer Arbeitszeit mit aktivem Verkaufen und Neukundenakquise. Die restliche Zeit verbringen sie mit Verwaltungsaufgaben, Reisen und dem Lösen von Problemen. Dies ist das Ergebnis einer internationalen Vertriebsstudie von Proudfoot Consulting. Eine Erfahrung, die Thomas Burzler, Geschäftsführer von Sales Motion, nur bestätigen kann: „Es ist genau das, was ich seit Jahren beobachte: Immer mehr Verwaltungsaufgaben werden auf den Vertrieb verlagert nach dem Motto: Gib ihnen ein Notebook, dann können sie alles selbst machen!“

Die Untersuchung zeigt zudem, dass viele Vertriebler wenig effizient verkaufen. Die Produktivitätsverluste, die Unternehmen in ihrem Vertrieb erleiden, sind daher oft enorm. Für die Studie haben Berater von Proudfoot Consulting mehr als 10.000 Stunden in rund 100 mittleren und großen Unternehmen verbracht und die Abläufe analysiert. Das Ergebnis: Der Vertrieb arbeitet oft besonders unproduktiv. Im Durchschnitt verbringen Vertriebler nur rund 11 % ihrer Zeit mit aktivem Verkaufen und 10 % mit Akquisekontakten. Dr. Jochen Vogel, Head of Germany bei Proudfoot Consulting: "Das bedeutet, dass Verkäufer mehr als drei Viertel ihrer Arbeitszeit nicht mit Verkaufen verbringen. Der Vertrieb ist damit oft die größte Produktivitätsbremse in einem Unternehmen."

Weitere Informationen zum Thema senden wir Ihnen auf Anfrage gern zu. E-Mail an [h.kuerzeder@sales-motion.de](mailto:h.kuerzeder@sales-motion.de) genügt.

 nach oben

## Live dabei

### Neulich an der Autowaschanlage



In unserem Ort haben wir eine Autowaschanlage, bei der der Wagen noch von Hand mit einem Dampfstrahler vorgewaschen wird. Ich fahre gerne dorthin, weil das Personal sehr freundlich ist und vor allem, weil man schnell bedient wird. Bei meinem letzten Besuch habe ich eine „Rundum-Wäsche“ zum Preis von 9 Euro bestellt. Nach einer leicht ablenkenden Diskussion über das Thema „Antenne einschieben oder nicht?“ – außerdem herrschte

an dem Tag viel Betrieb und es hatte sich schon eine Warteschlange vor der Waschanlage gebildet – drückte der Betreiber der Waschstraße aus Versehen auf die falsche Taste. Statt „Rundum“ hätte das „Standard“ bedeutet. Schnell kurbelte ich das Fenster herunter und rief: „Hallo, was soll das? Ich habe eine Rundum-Wäsche bestellt.“ Sofort eilte der Betreiber herbei und ...

Unsere Frage an Sie: Wie hat sich der Mann wohl verhalten? Und welche Maßnahme hätten Sie empfohlen? Senden Sie uns Ihren Vorschlag per E-Mail an [live.dabei@sales-motion.de](mailto:live.dabei@sales-motion.de). Die Auflösung und die besten Antworten lesen Sie im nächsten Newsletter.

Unter allen Einsendern verlosen wir für den „Tag der Gelassenheit“ in Ulm 2x2 Eintrittskarten im Wert von 99 Euro. Am 8. April findet wieder „Das jährliche Treffen für alle, die sich für Ziele und Lebensbalance interessieren“ statt. Es geht in hochwertigen Vorträgen und Sessions um Zeit, Work-Life-Balance, Stärke und das Jung-Bleiben. Details unter

[www.tag-der-gelassenheit.de](http://www.tag-der-gelassenheit.de)

[nach oben](#)

## Veranstaltungs-Tipps

### Arbeitsrecht



Sales Motion, HRnetworkx und die Anwaltskanzlei Willi, Janocha & Halank laden Sie recht herzlich zum nächsten spannenden Human Resources Netzwerk-Treffen in Augsburg ein. Dieses Netzwerk richtet sich in erster Linie an die Personalverantwortlichen der Unternehmen und ist kostenfrei. HR-Dienstleister benötigen eine

HRnetworkx-MemberCard.

Das Thema des Treffens am Donnerstag, 30. März 2006 ab 17.30 Uhr im Dorint Novotel Augsburg (Hotelturm) lautet: „Vorsicht Falle: Arbeitsrecht 2006“. Wie jedes Jahr gab es im Arbeitsrecht auch heuer wieder eine Reihe von Änderungen, die zum Jahresbeginn wirksam wurden. Die Anforderungen an Führungskräfte und Personalverantwortliche in diesem Bereich sind enorm. Ein kleiner Fehler aus Unwissenheit, z. B. bei Freistellungen oder Kündigungen, kann das Unternehmen schnell große Summen kosten und die „Falle Arbeitsrecht“ schnappt zu. Der Vortrag von Werner Halank, einem der renommiertesten Arbeitrechtler Augsburgs, richtet sich an Firmeninhaber und Personalverantwortliche.

Informationen und Anmeldung [hier](#).

[nach oben](#)

### Mit 2 Prozent mehr Erlös auf der Erfolgsstraße



Einen Vortrag zum Thema „Preisgespräche – der Gewinn liegt im Verhandeln! Zielgenaue Strategien, die Ihnen helfen Ihre Nachlässe zu verringern“ bieten wir Ihnen am 29. März in München an. Referent ist Thomas Burzler, Verkaufstrainer und Geschäftsführer der Sales Motion GmbH. Seine These: Bei einem Umsatz von z.B. 5.000.000 Euro können Sie durch eine Verbesserung Ihrer durchschnittlichen Erlöse um 2% einen Gewinn von 100.000 Euro erzielen! Interessenten senden bitte ein Mail an [h.kuerzeder@sales-motion.de](mailto:h.kuerzeder@sales-motion.de). Sie erhalten dann weitere Infos.

[nach oben](#)

## Im Profil

### Donata Gräfin Fugger von Glött



**Alter:** Gleiches Geburtsdatum wie Sophie Helen Mountbatten-Windsor, die Ehefrau von Prince Edward, Earl of Wessex, dem jüngsten Sohn von Königin Elisabeth II. von Großbritannien und Nordirland. Ihr vollständiger Titel lautet: Her Royal Highness, The Princess Edward of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Countess of Wessex and Viscountess Severn.  
Damen verraten übrigens ihr Alter selten.....

**Website:** Donata Gräfin Fugger von Glött auf [www.sales-motion.de](http://www.sales-motion.de)

**E-Mail:** [d.fugger@sales-motion.de](mailto:d.fugger@sales-motion.de)

**Das Thema, um das sich Unternehmen gerade jetzt am intensivsten kümmern sollten**, heißt das Wissen der Zukunft lernen und lehren, denn das heutige Wissen ist immer veraltet. Etikette befasst sich immer mit dem Wissen und Verhalten von gestern und hat 100%igen Einfluss auf morgen.

**Vergessen Sie** den Anspruch, viel zu wissen oder zu können. Es geht um die Ordnung von Systemen, die Sie erkennen und in denen Sie agieren dürfen.

**Meine Bewunderung** gilt immer noch Jesus Christus. Bisher ist mir kein fähigerer „Coach“ begegnet.

**Voll daneben gelangt** hat keiner, denn in jedem Menschen steckt ein guter Kern, den es zu entwickeln gilt.

**Die größte Herausforderung für einen Referenten** ist Kurzweiligkeit zu 100%.

**Meine größte persönliche Motivation heißt** leben, um das Leben stufenweise begreifen und natürlich auch genießen zu können.

**Mein Motto:** „Res severa est verum gaudium – Eine ernste Sache ist eine wahre Freude.“ Dieser Satz steht im Gewandhaus in Leipzig und hat bei mir irgendwie Spuren hinterlassen.

[nach oben](#)

## Wir empfehlen

### Charito – Konzert der japanischen Jazzsängerin am 7. April in Augsburg



Die japanische Jazzsängerin Charito, ausgezeichnet vom Swing Journal mit dem Best Vocal Award 2004 für ihr Album „Non-Stop to Brazil“, gibt am 7. April 2006 in Augsburg ihr erstes und einziges Konzert in Deutschland während ihres diesjährigen Europa-Aufenthalts. Von der japanischen Jazz-Szene längst als die Entdeckung der letzten Jahre gefeiert, begeistert

die begnadete Vokalistin philippinischer Herkunft gleichermaßen Kritiker, Musiker und Publikum.

Charito gastiert am 7. April 2006 um 20.00 Uhr mit ihren besten Songs im Augustanasaal in Augsburg, begleitet von Tim Allhoff (piano), Harry Alt (drums), Kay Fischer (saxophone) und Martin Schmid (bass).

Karten zu 18,00 Euro gibt es im annaCafé, Im Annahof 4, 86150 Augsburg, Fon: +49 (0)821 4550780. Info zu Charito: [www.charito.com](http://www.charito.com)

[nach oben](#)

## Nachgezählt



170.000 Bürger der Europäischen Union haben eBay, den weltweiten Online-Marktplatz, mittlerweile zu einer zusätzlichen oder gar ihrer wichtigsten Einkommensquelle gemacht. Das ist das Ergebnis einer ACNielsen-Studie, die in den elf EU-Ländern, in denen eBay präsent ist, durchgeführt wurde. "Die Studie zeigt, dass die kleinen Unternehmen innerhalb der eBay-Gemeinschaft wachsen. Sie sind ein Beispiel dafür, wie eBay als treibende Kraft das Unternehmertum in Europa fördert und

ermöglicht", sagte Meg Whitman, Präsidentin und CEO von eBay. In den letzten zwölf Monaten hat sich die Zahl der eBay-Nutzer in Europa um 25 Prozent auf jetzt rund 50 Millionen erhöht. Die europäischen KMU sehen

laut ACNielsen optimistisch in die Zukunft: In den nächsten zwei Jahren wollen 29 Prozent von ihnen weitere Mitarbeiter für ihr eBay-Geschäft einstellen, in Deutschland sagen das sogar 42 Prozent. Ob der sagenhafte Erfolg auch damit zusammenhängt, dass eBay-Nutzer in der Regel sowohl als Käufer wie auch als Verkäufer aktiv sind?

[nach oben](#)

## Das sollten Sie lesen

### Ente oder Adler?



Der Unterschied zwischen einer Ente und einem Adler ist die Perspektive, aus der heraus sie die Welt, die Probleme und die Chancen betrachten. Die Ente hockt schnatternd auf dem Wasser und blickt selten über ihren Teichrand hinaus, der Adler zieht majestätische Kreise und genießt seine Freiheit. Wie die bekannten „zwei Seelen in unserer Brust“ haben wir beides, Ente und Adler, in uns. In 52 Geschichten und Bildern – dekoriert mit passenden Adlertipps, Zitaten und anregenden Fragen, jeweils übersichtlich auf einer Doppelseite präsentiert – zeigt Ardeschyr Hagmaier unter der Überschrift „**Ente oder Adler. Vom Problemsucher zum Lösungsfinder**“ auf charmante Art, wie es gelingen kann, für den Adler in uns die richtige

Thermik zu finden, um uns weit über alles empor zu heben und vom Problemsucher zum Lösungsfinder zu werden. (GABAL Verlag Offenbach, ISBN 3-89749-591-0)

[nach oben](#)

## Zitiert

Ich glaube nicht an Zufall. Die Menschen, die in der Welt vorwärts kommen, sind die Menschen, die aufstehen und nach dem von ihnen benötigten Zufall Ausschau halten. (George Bernard Shaw)

[nach oben](#)

## Kontakt

Ihre Meinung ist uns wichtig – wir freuen uns auf Lob, Kritik und Anregungen. Schreiben Sie an [Heinrich Kürzeder](#). Wir beantworten auch gerne Ihre Fragen zu unseren Leistungen, die Ihr Unternehmen und Ihren Vertrieb „in Bewegung bringen“.

## Abmeldung/Anmeldung

Wenn Sie diesen Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie bitte an [Heinrich Kürzeder](#). Vielen Dank, dass Sie die Zeit investiert haben, unseren Newsletter zu lesen.

## Impressum

Sales Motion GmbH • Beuthener Straße 2 • D-89407 Dillingen/Donau  
fon +49 (0)9071 70360-70 • fax +49 (0)9071 70360-74  
[www.sales-motion.de](http://www.sales-motion.de) • E-Mail: [info@sales-motion.de](mailto:info@sales-motion.de)

## Herausgeber

Thomas Burzler, Heinrich Kürzeder  
Copyright 2006

## Redaktion, Layout und Technik

vmm wirtschaftsverlag gmbh & co. kg

## Haftungshinweis

Sales Motion übernimmt keine Haftung für die Inhalte der Websites, auf die verlinkt ist. Für die Inhalte dieser Websites sind ausschließlich die jeweiligen Betreiber verantwortlich.

