

PRESSEMITTEILUNG

Neues Whitepaper für Unternehmen: Zusammenspiel von Vertrieb und Service – ein kritischer Erfolgsfaktor nachhaltigen Wachstums

Bad Honnef, 05.09.2019. Die prämierten Interim Executives Peter Kuhle, Experte für zukunftsorientierten Kundenservice, und Siegfried Lettmann, Experte für Transformation im Vertrieb, beleuchten in ihrem gemeinsam erstellten Whitepaper die weitreichende Bedeutung des Zusammenspiels von Vertrieb und Service für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung. Unternehmern liefern sie damit einen aufschlussreichen Überblick der Herausforderungen und Möglichkeiten, die sie in ihrer Praxis in zahlreichen Unternehmen erlebt und gemeistert haben.

Das aktuelle Marktumfeld ist geprägt durch schnellen Wandel, kurze Produktzyklen und große Entwicklungsschritte, insbesondere auch durch die Digitalisierung. Gleichzeitig verlangen immer höhere Kundenanforderungen perfekt abgestimmte Customer Journeys. Das optimale Zusammenspiel von Vertrieb und Service gewinnt deshalb entscheidend an Bedeutung. Heute reicht es nicht mehr aus, mit „passenden“ Angeboten bei den Kunden aufzuwarten. Es überlebt das Unternehmen, das die besten Leistungspakete bietet. Das verlangt einen Gleichklang von Vertrieb und Service – gemeinsam und eng aufeinander abgestimmt stellen diese Bereiche einen wichtigen Teil des Wertversprechens dar.

Auf Basis ihrer Erfahrung geben die beiden Experten in ihrem Whitepaper Antworten auf die folgenden Fragen:

- Warum ist das Zusammenspiel von Vertrieb und Service der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg?
- Welche Kundenerwartungen muss der Service eigentlich befriedigen?
- Warum sind Digitalisierung und Vertriebstransformation die Basis für neuen Erfolg?
- Was hat das mit Leadership und Unternehmenskultur zu tun?
- Wie gestaltet man die Schnittstellen zwischen Vertrieb und Service effizient – immer mit dem optimalen Blick auf den Kunden?

Als Experte für zukunftsorientierten Kundenservice bringt [Peter Kuhle](#) für seine Kunden vielfältige Erfahrung aus Mandaten und verantwortlichen Positionen bei z.B. Unitymedia, der Liftstar-Gruppe oder dem Telekom-Konzern ein. Mit Blick auf das Whitepaper hebt er deutlich hervor, dass man „nur durch die gut abgestimmte, interne und disziplinübergreifende Zusammenarbeit nach außen hin wirklich geschlossen auftreten kann und so ein nahtloses Kundenerlebnis gewährleistet.“ Auch beim Kundenfokus sieht Kuhle bei vielen Unternehmen noch Luft nach oben.

Co-Autor [Siegfried Lettmann](#), Interim Manager für Transformationsprojekte im Vertrieb, greift auf seine Praxis- und Führungserfahrung aus einer Vielzahl erfolgreicher Mandate sowie aus Führungspositionen bei z.B. Miele und Kärcher zurück. Ein erfolgreiches Zusammenspiel von Vertrieb und Service sei eine Notwendigkeit geworden, um Kunden dauerhaft zu binden: „Das Ziel sind nicht ‚zufriedene Kunden‘, denn die wechseln still und unbemerkt zum Wettbewerb, sobald dieser ein besseres Wertangebot ins Spiel bringt. Das erklärte Ziel können heutzutage nur mehr begeisterte Kunden sein.“

Interim Management ist heute ein anerkanntes Instrument, um Veränderungen in Unternehmen aktiv anzugehen, so auch in den Bereichen Vertrieb und Service. Die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management, die führende Branchen- und Wirtschaftsvereinigung für professionelles Interim Management, fördert die Entwicklung der Manager auf Zeit und leistet damit einen wichtigen Beitrag, damit der Wirtschaft eine flexibel einsetzbare Ressource zur Verfügung steht, die die Zukunft der Unternehmen sichert.

Mitglied der **DDIM**.

pK Peter Kuhle | Im Gier 34 | 53604 Bad Honnef | Germany | +49(0)151 58580808 | info@peterkuhle.com | www.peterkuhle.com

Dr. Marei Strack, Vorstandsvorsitzende der DDIM, begrüßt die Zusammenarbeit von Kuhle und Lettmann: „Hier zeigt sich, wie Interim Manager ticken. Sie sind offen für Austausch, sie erkennen, dass ‚eins und eins größer zwei‘ sind und sie blicken immer über den Tellerrand. Man sieht, dass hier erfahrene Praktiker am Werk sind, die gelernt haben, dass moderne Erfolgsstrategien disziplinübergreifend gestaltet und am Kunden ausgerichtet sein müssen. Ich freue mich über solche Initiativen.“

Interessenten können das [Whitepaper „Zusammenarbeit von Vertrieb und Service“](#) von Peter Kuhle und Siegfried Lettmann auf den Internetseiten der Autoren sowie bei der DDIM kostenfrei als PDF-Datei abrufen.

Über Peter Kuhle

Peter Kuhle (geb. 1974) ist freiberuflicher Interim Manager und Berater aus Bad Honnef. Mit seiner Spezialisierung „[Field] Service & Sales gemeinsam besser machen“ begleitet er Unternehmen in erfolgskritischen Phasen von Wachstum und Wandel. Dabei blickt er auf +15 Jahre Erfahrung aus Service & Sales sowie +10 Jahre in Managementfunktionen bei namhaften Unternehmen aus Konzern und Mittelstand zurück. Er ist Mitglied in der DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V., dem Berufs- und Wirtschaftsverband der Interim Management-Branche. Für sein Mandat „Neuausrichtung Field Service Operations“ bei der Unitymedia GmbH wurde er mit dem „DDIM.projekt // 2018 – Interim Management Excellence“ in der Kategorie „Return on Interim Management“ ausgezeichnet.

www.peterkuhle.com

Über Siegfried Lettmann

Diplom-Kaufmann Siegfried Lettmann, SLIM Management GmbH, ist Executive Interim Manager (DDIM) mit Schwerpunkt auf der TRANSFORMATION IM VERTRIEB. Er übernimmt temporär Führungsfunktionen in Unternehmensleitung sowie Vertrieb und Marketing mit Fokus auf Veränderungssituationen, Wachstum, Renditemanagement und Organisationseffizienz. Er ist mehrfacher Preisträger des Constantinus Awards auf nationaler und internationaler Ebene, Interim Manager des Jahres (DÖIM) und Träger des Interim Management Excellence Awards der DDIM. Seit 2019 ist er auch Studienleiter des Interim Executive Programme an der European Business School (EBS).

www.lettmann-interim.com

Über DDIM

Die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V. (DDIM) ist der führende Wirtschafts- und Berufsverband für Interim Management in Deutschland. Sie agiert als Interessenvertretung für ihre Mitglieder sowie als Stimme der Branche. DDIM-Mitglieder sind erfahrene Führungskräfte auf Zeit, DDIM-Partner professionelle Dienstleister in der Interim-Management-Branche.

www.ddim.de

Foto: Kornelia Danetzki

Pressekontakt: Peter Kuhle www.peterkuhle.com
Im Gier 34 info@peterkuhle.com
D-53604 Bad Honnef +49 151 5858 0808



Peter Kuhle