

DDIM.

fachgruppe

Vertrieb & Marketing



Interim Management im Vertrieb - Erfahrene Spezialisten für neue Vertriebsstrategien

„Global, agil, digital“ ist nicht nur das Motto des diesjährigen DDIM Kongresses, es trifft besonders auch auf die Interim Manager aus dem Bereich Vertrieb zu.

Über die DDIM.fachgruppen

In den *DDIM.fachgruppen* haben sich Mitglieder zusammengeschlossen, die in gleichen Branchen und Funktionen oder an vergleichbaren Aufgabenstellungen und Sonderthemen arbeiten. Die Mitglieder sind auf ihren Gebieten Experten, sie tauschen ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus. Eines ihrer Ziele ist es, das Interim Management in den einzelnen Disziplinen bekannter zu machen und eine Nähe zur Industrie, zu Verbänden und zu Fachmedien herzustellen.

INTERVIEW

Ralf H. Komor ist Leiter der *DDIM.fachgruppe Vertrieb und Marketing*. Eine von zehn *DDIM.fachgruppen*. In Zeiten des digitalen Wandels und sich verändernden Marktstrukturen kommen ihm und seinen Berufskollegen besonders wichtige Aufgaben zu.

Inés Carrasco: Herr Komor, wann wurde die Fachgruppe Vertrieb und Marketing gegründet?

Ralf H. Komor: Unsere Fachgruppe wurde 2015 auf dem *DDIM.kongress* gegründet. Auf diesem Kongress bildeten sich auch die meisten anderen Fachgruppen. Wir gehören mit 10 Interim Managern zu den größeren Fachgruppen. Drei bis vier mal im Jahr treffen wir uns und laden dazu auch externe Gäste zu Fachreferaten ein. Wir halten aber auch regelmäßig untereinander Vorträge, die unseren Wissensbasis verstärken. Zusätzlich begrüßen wir oft auch DDIM-Mitglieder, die sich für unsere Arbeit interessieren, sich das Ganze aber erst einmal anschauen wollen. Gäste sind immer willkommen.

Inés Carrasco: Welche Themen stehen bei diesen Treffen auf dem Programm?

Ralf H. Komor: Aktuell hatten wir externe Vortragende zu den Themen Sinus Milieus im B2B und Business Information Intelligence als Ergänzung zum CRM zu Gast. Innerhalb der Fachgruppenkollegen informieren wir regelmäßig zu aktuellen Themen aus unseren Mandaten. Das waren z.B. die aufgabenorientierte Analyse – Outcome-Driven Innovation, die Auswirkungen der Digitalisierung B2B im Vertrieb, der Vertrieb 2020 im B2B und Methoden zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen.

Inés Carrasco: Welches Thema steht bei Ihnen künftig ganz oben auf der Agenda?

Ralf H. Komor: Dieses Jahr arbeiten wir an unserer Positionierung als „Digital Interim Sales Manager 2020“. Wir wollen und müssen eben dem Markt einen Schritt voraus sein.

Inés Carrasco: Unsere aktuelle *DDIM-Marktprognose* zeigt, daß der Digitale Wandel bei Kundenprojekten weiter an Bedeutung gewinnt. Was bedeutet das für die Interim Manager in Vertrieb?

Ralf H. Komor: *Der Digitale Wandel ist im Vertrieb so gut wie nicht mehr aufzuhalten. Digitalisierung ist in Allermunde und Social-Media Selling ist Trend. Es findet am Markt und bei unseren Kunden ein Umbruch statt.*

Inés Carrasco: *Die Zahlen unserer Erhebung ergeben, daß der Interim Manager Markt in Deutschland ein Erfolgsmodell ist. Der Markt wächst in 2018 um fast 10 Prozent. Wie ist die Entwicklung in Bereich Vertrieb?*

Ralf H. Komor: *Die Nachfrage an Interim Managern im Vertrieb wächst ebenso stark, wie der Markt, wobei wir Vertriebler im Interim Management vielleicht 10 Prozent ausmachen.*

Inés Carrasco: *Das Motto unseres diesjährigen DDIM.kongress - 2018 ist: Führung. Werte. Regeln.– global. agil digital. Welche Rolle spielen bei Ihnen und Ihren Kollegen internationale Mandate?*

Ralf H. Komor: *Wir bemerken eine steigende Nachfrage aus dem Ausland, vorallem aus dem DACH-Raum. Auch von kleineren Firmen. Solche, die möglichst schnell neue Produkte oder neue Geschäftsbereiche aufbauen wollen.*

Inés Carrasco: *Wie sieht der Vertrieb von morgen aus?*

Ralf H. Komor: *Im Lauf der Jahrzehnte hat sich der Vertrieb vollkommen geändert. Es gibt Studien, die belegen, dass digitale Technologien heute für den Vertrieb eine sehr hohe Bedeutung haben. Beispiel der Onlinehandel. Danach kommen der Einkauf und dann das Rechnungswesen. Eine Erhebung zeigt, dass die Kaufentscheidung oder der Einkaufsprozess eigentlich schon zu 70% getroffen ist, bevor eine Firma überhaupt angefragt wird. Das Verkaufen im B2B Bereich wird immer mehr auch zum hochwertigen Beraten. Auf diesen Wandel müssen wir uns als Interim Manager einstellen.*

Die neue Generation von Einkäufern informiert sich per Smartphone im Internet, über White Paper und vielen anderen digitalen Möglichkeiten. Was die Unternehmen heute brauchen sind Problemlöser. Den "sprechenden Produktkatalog" braucht heute niemand mehr.

Unsere Fachgruppen stellen auf unserem diesjährigen DDIM.kongress 2018 im Rahmen des Managertreffens ihre Arbeit vor und stehen vor Ort für Rückfragen zur Verfügung.



Porträt Ralf H. Komor

Ralf H. Komor ist Interim Manager mit 30-jähriger Erfahrung aus nationalen und internationalen Projekten. Er leitet die DDIM.fachgruppe Vertrieb & Marketing, in der sich ausgewiesene Fachleute aus dem Interim Management regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und kontinuierlich weiterbilden. Er ist in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Projektgeschäft tätig. [Zum Managerprofil](#)

Über die DDIM

Die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM) ist die führende Branchenvertretung für professionelles Interim Management in Deutschland. Die Hauptaufgaben des Berufs- und Wirtschaftsverbandes sind die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder und die nachhaltige Förderung des Interim Managements in Deutschland.

Die DDIM definiert die Berufsstandards, fördert die Qualitätssicherung und unterstützt den Wissenstransfer ihrer Mitglieder. Die Mitgliedschaft in der Dachgesellschaft gilt als Ausweis für hohe Qualität und Kompetenz im Interim Management. Die Dachgesellschaft widmet sich der öffentlichen Anerkennung und dem beständigen Wachstum der Branche. Als ihre international vernetzte Stimme versorgt sie Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit mit relevanten Informationen und ist Ansprechpartner für alle Fragen zum Interim Management. Die legitimen Interessen ihrer Mitglieder vertritt sie unabhängig und überparteilich.

Autorin: Inés Carrasco