

”

Wir sehen Umsatz als produzierbar und Vertrieb als erlernbaren Beruf – nicht als gottgegebenes Talent.

Oliver Kronawittleithner
Geschäftsführer Rentsales

“

Rentsales. Was passiert mit den Vertriebsteams nach dem Ende Auftrags? „99 Prozent unserer Aufträge sind *dauerhaft*, wir machen ganz wenige Projektaufgaben. Es geht eher darum, Unternehmen dabei zu helfen, nachhaltig zu wachsen“, führt Kronawittleithner aus.

Eine Möglichkeit, die aber bestehe und auch wahrgenommen werde, ist, dass Kunden die Teams nach einiger Zeit ins eigene Unternehmen übernehmen. Auch das ist Teil des Modells Rentsales. Die Konditionen, zu denen eine Übernahme erfolgt, werden bereits bei Vertragsbeginn festgelegt. Die Zusammenarbeit mit dem Kunden funktioniert dabei gut, so Kronawittleithner. Am Beginn stehen dabei Einschulungen am jeweiligen Produkt durch den Auftraggeber, im Tagesgeschäft sollte der Kunde dann möglichst wenig Unterschied zwischen dem Rentsales-Vertriebsteam und einer eigenen Vertriebsmannschaft merken.

Arbeiten im Verbund

Die Aufgaben im Tagesgeschäft nimmt Rentsales meist nicht allein wahr. Als Teil der Sales Performance Group, in dem als eigenständige Geschäftsbereiche auch Lead Engine und Sales Factory operieren, wird meist im Verbund gearbeitet. In der Division Lead Engine wird an der systematischen und messbaren Produktion von Kunden-Anfragen gearbeitet. Sales Factory ist das hauseigene Trainingsinstitut für Vertrieb. „Wir haben alles im Angebot, was Unternehmen im Vertriebsbereich brauchen. Dieses Angebot kann entweder in Verbindung oder individuell für

Innovator

Vor zwei Jahren hat Oliver Kronawittleithner Rentsales gemeinsam mit zwei Partnern gegründet. Als Geschäftsführer des Unternehmens glaubt er an einen notwendigen Paradigmenwechsel im Vertrieb.

Unternehmen als Dienstleistung gebucht werden“, erklärt Kronawittleithner. Der Aufbau des Unternehmens spiegelt auch die thematische Breite der drei Gründer wieder, die alle aus vertriebsnahen Bereichen kommen, aber individuelle Schwerpunkte mitbringen.

Wachstumskurs

Branchenbezogen arbeitet Rentsales unabhängig, einen Fokus gibt es aber derzeit auf den technischen Bereich, aus dem auch die meisten Kunden kommen. „Es braucht eine gewisse Komplexität im Vertrieb, damit unser Angebot Sinn macht“, erläutert Kronawittleithner.

Kunden kommen derzeit aus dem Maschinenbau-bereich, der IT, der Telekommunikation oder der Softwareentwicklung. Geografisch ist man österreichweit tätig und unterstützt Vertriebsgebiete im D-A-CH-Raum. Der Kern des Modells, so Kronawittleithner, bleibt dabei gleich: „Unsere Kunden haben alle gemeinsam, dass sie ein Marktpotenzial erkannt haben, entweder geografisch oder in einem bestimmten Segment, das sie nicht abdecken können und deshalb zu uns kommen.“ Rentsales unterstützt dann die Vertriebsaktivitäten in diesem neuen Markt, entweder durch die eingangs beschrie-

benen, eigens rekrutierten Vertriebsteams oder durch einzelne Dienstleistungen aus dem Sales Performance Group-Verbund. Als weitere Option können bestehende Vertriebsstrukturen, etwa Handelsvertreter, durch das Rentsales-Modell ersetzt werden.

Positiver Ausblick

Das Angebot wird bisher gut wahrgenommen: Zwei Jahre nach Bestehen des Unternehmens konnten bereits mehr als 50 Kunden betreut werden, mehr als 150 Menschen arbeiten in den Teams der unterschiedlichen Geschäftsbereiche. Durch den effektiven Recruiting-Prozess konnten vor allem bei Großunternehmen, die schnell Vertriebsteams benötigten, Erfolge erzielt werden.

„Wir evaluieren vor Projektbeginn sehr genau, wie die Zusammenarbeit erfolgreich sein kann, bevor wir starten. Das ist für beide ein wichtiger Erfolgsfaktor“, merkt der Rentsales-Geschäftsführer an. Er ist davon überzeugt, dass der Vertrieb sich in den nächsten zehn Jahren stark ändern werde: „Gerade einfache Vertriebsaufgaben werden *digital* abgewickelt werden. Der Unterschied zwischen B2B und B2C wird langsam verschwinden und darauf sind viele Unternehmen nicht vorbereitet.“ Die Ziele sind bei Rentsales deshalb klar gesteckt: eine Verdopplung der Umsätze für das nächste Jahr und zumindest 50% Steigerung für das Jahr darauf. (sh)

50

Wachstum

Über 50 Kunden konnten bereits für die verschiedenen Dienstleistungen der Sales Performance Group gewonnen werden.

