



## **Auf zum „Digitalen Vertrieb“ mit Planungen und Reportings auf einer konsolidierten Plattform**

*Qvantum unterstützt Vertriebsabteilungen mit einer zentralen und Cloud-basierten Plattform, um die administrativen Aufgaben zu vereinfachen und die Agilität von Vertriebs-Teams zu verbessern.*

**Aachen, 10. März 2022** – Als Anbieter von Lösungen für die digitale und agile Unternehmensplanung hat QVANTUM eine neue Initiative gestartet, bei der neben allen anderen Unternehmensplanungen insbesondere der Digitale Vertrieb im Fokus steht. In diesem Zusammenhang hat QVANTUM fünf Punkte zusammengestellt, die dem Vertrieb helfen, die Planung und das Reporting digital, agil und zeitsparend zu gestalten. Die Vorteile eines Digitalen Vertriebs bestehen aus integrierten Prozessen zur Planung und zum Reporting. Diese reduzieren den Aufwand im Vergleich zu manuellen oder dezentralen Vorgehensweisen und befähigen den Vertrieb gleichzeitig, seine Aktivitäten sehr genau an die schnell veränderlichen Situationen in den Märkten anzupassen. Das Resultat ist eine höhere Konkurrenzfähigkeit und mehr Zeit für den Vertriebsprozess durch eine geringere administrative Belastung.

### **Von traditionellem hin zum digitalen Vertrieb**

Die Situation im Vertrieb ändert sich ebenso schnell wie die Märkte, die es zu betreuen gilt. Hinzu kommen die digitale Transformation in Unternehmen sowie der kontinuierlich ansteigende Bedarf an Reports, damit das Management auf Basis von Ergebnissen und Einschätzungen Entscheidungen treffen kann. Insbesondere der Vertrieb, der in vielen Unternehmen das wichtigste Instrument für die Umsatzgenerierung ist, leidet unter der teils erdrückenden Last an Planungs- und Reporting-Aufgaben.

Mit einer digitalen und agilen Unternehmensplanung, die sowohl im Vertrieb als auch im Controlling fest verankert ist, lassen sich Planungen und Reportings maßgeblich verschlanken. Durch einheitliche und leicht bedienbare Templates kann der Vertrieb seine Daten kontinuierlich und schnell in die Planung eintragen, so dass zu jederzeit gewährleistet ist, dass mit validen Ergebnissen und Plandaten gearbeitet wird. Gleichzeitig werden die Daten aus dem Vertrieb ohne jeglichen Medienbruch direkt in weitere Abteilungen gespiegelt, etwa das Controlling. Durch die individuelle Anpassbarkeit der Berechnungen



und der Templates ist dafür gesorgt, dass beispielsweise bei der Vertriebsleitung oder im Controlling alle Plandaten und Ergebnisse in Echtzeit zur Verfügung stehen. In Folge entfallen für die Vertriebsmitarbeiter zusätzliche Reporting-Anforderungen anderer Abteilungen.

### **5 wichtige Aspekte zur Realisation eines digitalen Vertriebs**

Mit nur wenigen Überlegungen und der Beurteilung der existierenden Situation, können Unternehmen schnell dazu übergehen, die Planung und das Reporting im Vertrieb agil zu digitalisieren:

1. **Administrativen Zeitaufwand im Vertrieb eruieren** – Es ist wichtig zu wissen, wie viel Sales-Kraft dem Unternehmen verloren geht, indem es den Vertrieb mit umständlichen, manuellen Planungen, Reportings und Zwischenberichten zusätzlich zur eigentlichen Kernaufgabe belastet. Eine Aufstellung von Planungs- und Reporting-Prozessen brachte in nahezu allen Projekten, die QVANTUM mit seiner agilen Unternehmensplanung betreut, zum Vorschein, dass sich im Laufe der Jahre ein hohes Maß (bis zu 30 Prozent) an Administration eingeschlichen hat.
2. **Welche Planungen und Reportings für wen** – Plandaten und Reportings werden von unterschiedlichen Personen und Abteilungen beim Vertrieb eingefordert, beispielsweise vom Vertriebsleiter, dem Controlling oder der Geschäftsleitung. Sehr oft werden dieselben Informationen, jedoch in unterschiedlichen Vorlagen und Templates abgefragt. Ein einheitlicher, zentraler Datenbestand, der entsprechend des Informationsbedarfs unterschiedlicher Beteiligter aufbereitet und dargestellt werden kann, senkt die Belastung im Vertrieb deutlich, reduziert das Fehlerrisiko und erhöht die Datenaktualität abteilungsübergreifend.
3. **Handlungsfähigkeit beurteilen** – Unternehmen sollten sich die Frage stellen, ob sie mit einer manuellen und uneinheitlichen Planung die nötige Handlungsfähigkeit besitzen, um auf schleichende oder auch plötzliche Marktveränderungen zu reagieren. Brechen beispielsweise Lieferketten zusammen muss ein Unternehmen reaktionsfähig sein. Viele Unternehmen können durch monats- oder quartalsgetriebene Planungen und Reportings auf keine validen Zwischenergebnisse in Echtzeit bauen.
4. **Einsatz der richtigen Tools** – Im Laufe der Zeit entwickelt sich in Unternehmen oft ein Sammelsurium an Tools, mit denen versucht wird, die Organisation im Unternehmen aufrecht zu halten. Gerade beim Reporting und der Planung setzen sehr viele Unternehmen auf eigens entworfene Excel-Sheets, die mehr oder minder gut funktionieren. Eine Aufstellung der im Einsatz befindlichen Excel-Tabellen zeigt, dass



diese meist wenig bedienerfreundlich sind, selten gut untereinander vernetzt und sehr oft einfach nur mit Eingabefeldern ohne jegliche Verknüpfung aufgebaut sind. Daraus resultiert zwangsläufig eine manuelle, fehlerrisikobehaftete Konsolidierung der Daten. Geeignete Tools eliminieren diese Situation und führen sowohl die Eingabe als auch die Auswertung individuell für das Unternehmen angepasst auf einer Plattform zusammen.

5. **Wer kümmert sich** – Es ist erstaunlich, dass in Zeiten der digitalen Transformation nach wie vor zirka 70 Prozent der Planungen und Reportings manuell via Excel stattfinden. Unternehmen und insbesondere Vertriebsabteilungen, die ihre eigenen Prozesse dahingehend erforschen und beurteilen, kommen schnell zum Schluss, dass der Aufwand, diese Reportings und Planungen bereitzustellen, viel zu hoch ist. Vielmehr eignet sich ein Cloud-basiertes System, das alle Templates individuell angepasst und an jedem Arbeitsplatz zur Verfügung stellt und sich niemand um die Bereitstellung kümmern muss – selbstverständlich Datenschutzkonform und compliant in einer deutschen Cloud.

Um Unternehmen und Vertriebsorganisationen detaillierte Einblicke in die Möglichkeiten einer agilen Unternehmensplanung zu geben, stellt QVANTUM ein Whitepaper mit dem Titel „Mit agiler Unternehmensplanung zum digitalen Vertrieb“ zur Verfügung:

<https://www.qvantum-plan.de/digitaler-vertrieb>



## **Über QVANTUM**

QVANTUM ist eine Marke der Thinking Networks AG, die ihren Hauptsitz in Aachen hat. Seit dem Jahr 2018 steht QVANTUM mit ihrer Software-as-a-Service für innovative, digitale und agile Unternehmensplanung. Auf Basis der Cloud-basierten Lösung ersetzt QVANTUM manuelle sowie ineffektive Planungsprozesse. Mit QVANTUM heben Unternehmen ihre operative Planung und die damit verbundenen Prozesse auf das nächste Level und sorgen für eine hohe und kontinuierliche Wertschöpfung. Durch die unternehmensübergreifende Echtzeit-Planung und Plananpassung können sie ihr Business-Potenzial voll entfalten und Wettbewerbsvorteile und Chancen aktiv nutzen. Die QVANTUM Unternehmensplanung ist bei deutschen und internationalen Organisationen, darunter SALOMON FoodWorld, ONSKINERY und Babor, im Einsatz. QVANTUM ist die ideale Unternehmensplanung für Organisationen jeder Branche und Größe. Erfahren Sie mehr unter [QVANTUM-plan.de](http://QVANTUM-plan.de)

## **Pressekontakt**

### **QVANTUM**

Axel Pomper  
0241 / 47072-134  
[pomper@QVANTUM-plan.de](mailto:pomper@QVANTUM-plan.de)  
[www.quantum-plan.de](http://www.quantum-plan.de)

## **TC Communications**

Thilo Christ  
08081 / 954617  
Alexandra Schmidt  
0170 / 3871064  
[QVANTUM@tc-communications.de](mailto:QVANTUM@tc-communications.de)  
[www.tc-communications.de](http://www.tc-communications.de)