

## **Interview Dieter Specht**

### **Warum machen Sie das Geschäft? Was treibt Sie an?**

Das Geschäft macht mir grundsätzlich Spaß. Ich habe Freude daran, Themen beim Kunden zu identifizieren und sie dann gemeinsam mit dem Kunden zu einer besseren Lösung zu bringen. Jetzt kann man das über mehrere Branchen natürlich ziehen: Ich bin aufgewachsen in der IT-Branche und schlussendlich in der Telekommunikationsbranche gelandet, die mittlerweile aber so nah an IT dran ist, dass es eine Berufung ist, den Job so zu machen, wie ich ihn jetzt gerade tun kann. Mir bringt er Freude und erfüllt mich.

### **Was passiert, wenn ein Kunde zu Ihnen kommt? Was passiert als Nächstes? Wie ist der Prozess?**

Normalerweise setzen wir uns zunächst mit dem Kunden zusammen und versuchen zu verstehen, was seine Anfrage bei uns eigentlich bedeutet, was er eigentlich vorhat. Ich versuche das mal zu umreißen: Wenn ein Kunde bei uns eine einfache Leistung anfragt, wie zum Beispiel eine Telekommunikations- oder Rechenzentrumsleistung, dann macht er das typischerweise nicht, weil er Lust auf eine schnelle Leitung hat oder er unbedingt einen Server bei uns kaufen möchte, sondern ihn treibt typischerweise ein Thema innerhalb seines Geschäftes an. Entweder weil Kunden etwas von ihm fordern, weil er mehr Effizienzen erzeugen möchte, weil er seine Prozesse optimieren will, weil er besser werden will (unverständlich) oder wie auch immer. Und genau das versuche ich dann in einem Gespräch mit dem Kunden herauszuarbeiten, was die eigentlichen Treiber sind, die diese Anfrage bei uns auslösen und versuchen auf der Basis diesen Gespräches eine optimale Lösung technisch zu skizzieren. Nach der technischen Skizze gibt es wiederum (unverständlich) mit dem, was wir haben, mit dem abgleichen, was der Kunde benötigt und braucht und kommen dann schlußendlich zu (unverständlich), was er bestellen kann und dann können wir in die Realisierung gehen.

### **Zusammenfassung:**

Kunde kommt mit einer Anforderung zu Ihnen  
Sie reflektieren und prüfen, was ist genau seine Intention, sein Ziel.  
Was können Sie liefern, was können Sie bereitstellen in seinem Budget.  
Wie sind die Konstellationen auf Kundenseite  
Wie ist die Umsetzbarkeit?  
Angebot  
Entscheidung

### **Haben Sie ein konkretes Kundenprojekt, das Sie beschreiben können? Endergebnis?**

Tag Auszeit  
Zumailen, um Zusammenhang mit Herrn Krey herzustellen

Dann habe ich zwei Bereiche. Wir sind ja im Prinzip mit ihm gestartet im Bereich Fachvertrieb Mobilfunk und haben dann nicht nur die Herausforderung, dass Kunden bei uns anfragen, so wie wir das gerade besprochen haben, sondern haben die Herausforderung, dass die Verkäufer sich selbst verändern müssen.

Das liegt zum Großteil an der Digitalisierung und daran, dass sich die Kunden immer weiter emanzipieren. Was meine ich damit? Ich glaube, jeder ist heute in der Lage, Preis A gegen einen Preis B bei einem ganz bestimmten Produkt abzugleichen. Dazu brauchen Sie keinen Verkäufer. Dadurch, dass die Tarife immer einfacher, übersichtlicher und transparenter für die Kunden werden, ist es für den Kunden sehr einfach, die klassischen Produkte selber auszuwählen und dafür keinen Verkäufer mehr zu brauchen. Und dementsprechend müssen wir unsere Verkäufer weiterentwickeln zu Lösungsverkäufern, die genau das machen, was ich eben beschrieben habe, was wir aber vorher gerade im Fachvertrieb Mobilfunk nicht getan haben. Da haben sie einfach eine SIM-Karte verkauft mit Tarif drauf und da haben wir vor zwei Jahren angefangen zusammen mit dem Fachbereichleiter Mobilfunk und dem Herrn Krey dieses Team weiterzuentwickeln und die Weiterentwicklung des Teams ist deutlich erkennbar, weil aus diesem Team auch immer mehr Lösungen auch für unsere Kunden gebraucht werden.

Die schönste Entwicklung ist eigentlich die eines Verkäufers aus diesem Team, den ich inzwischen versetzt habe in den Fachvertrieb IT, weil der inzwischen so viel Lösungs- Know- How aufgebaut hat aus dem Bereich heraus in den Lösungsbereich hinein, so dass wir ihn anders positioniert haben.

### **Wie bin ich mit Herrn Specht in Kontakt gekommen und wie kam es zum Auftrag?**

Ein Vertriebsleiter hatte Herr Specht angesprochen, er möchte uns seine Visitenkarte schicken, anschließend würde Krey & Partner mit Ihrer Technik eine Betriebswirtschaftliche Auswertung erstellen.

Das klang schon sehr verrückt, trotzdem hatte Herr Specht die Neugier und den Mut diesen Schritte zugehen.

Es fand dann ein Gespräch in den Räumen der Telekom statt, in dem Herr Krey die Analyse vorgestellt hat. Herr Specht war tief beeindruckt, was wir aus einer Visitenkarte lesen können...

Anschließend sagte Herr Specht, „mich hat eins überzeugt, Sie haben genau die Themen aufgeführt, die wir vor einigen Wochen bei unserem Meeting besprochen haben. Wenn ich nicht wüsste das Sie, dass Sie nicht dabei waren, hätte ich gesagt, Sie haben gut zugehört.“

Das war der Beginn, uns zu beauftragen. Zumal es sehr ungewöhnlich war, dass Herr Specht keine To Do Liste oder Handlungsaufforderungen erhalten hat. Die Lösung wird durch die Quantenphysik vermeintlich selbstständig erfolgen???

Wir setzten uns regelmäßig zusammen um die Themen und Herausforderungen zu besprechen. Danach werden von unserer Seite die notwendigen Schritte umgesetzt.