

The background of the slide is a close-up photograph of industrial machinery, likely a motor or drive, with a metallic finish and various bolts and components. A small Siemens logo is visible on a component in the background.

**SIEMENS**

Process Industries and Drives

# Vertrieb und Projektabwicklung – *eine natürliche Erfolgspartnerschaft*

Andreas Stögner / 15. Oktober 2015

# Our vision – To provide answers to the great challenges of our time



Downtown Singapore

## Siemens – the pioneer in

- Energy efficiency
- Industrial productivity
- Affordable and personalized healthcare
- Intelligent infrastructures

**Siemens stands for** the electrification of the world. Digitization and automation are transforming this value chain.

# Vision 2020

## Fokus auf Kundenorientierung und -nähe



**Power & Gas**



**Wind Power and Renewables**



**Power Generation Services**



**Energy Management**



**Building Technologies**



**Mobility**



**Digital Factory**



**Process Industries and Drives**



**Healthcare**  
(separately managed business)

### Research and development

- Corporate Technology

### Cross-Division activities

- Financial Services
- Siemens Real Estate

# Siemens AG Österreich ist verantwortlich für 18 Länder im SEE

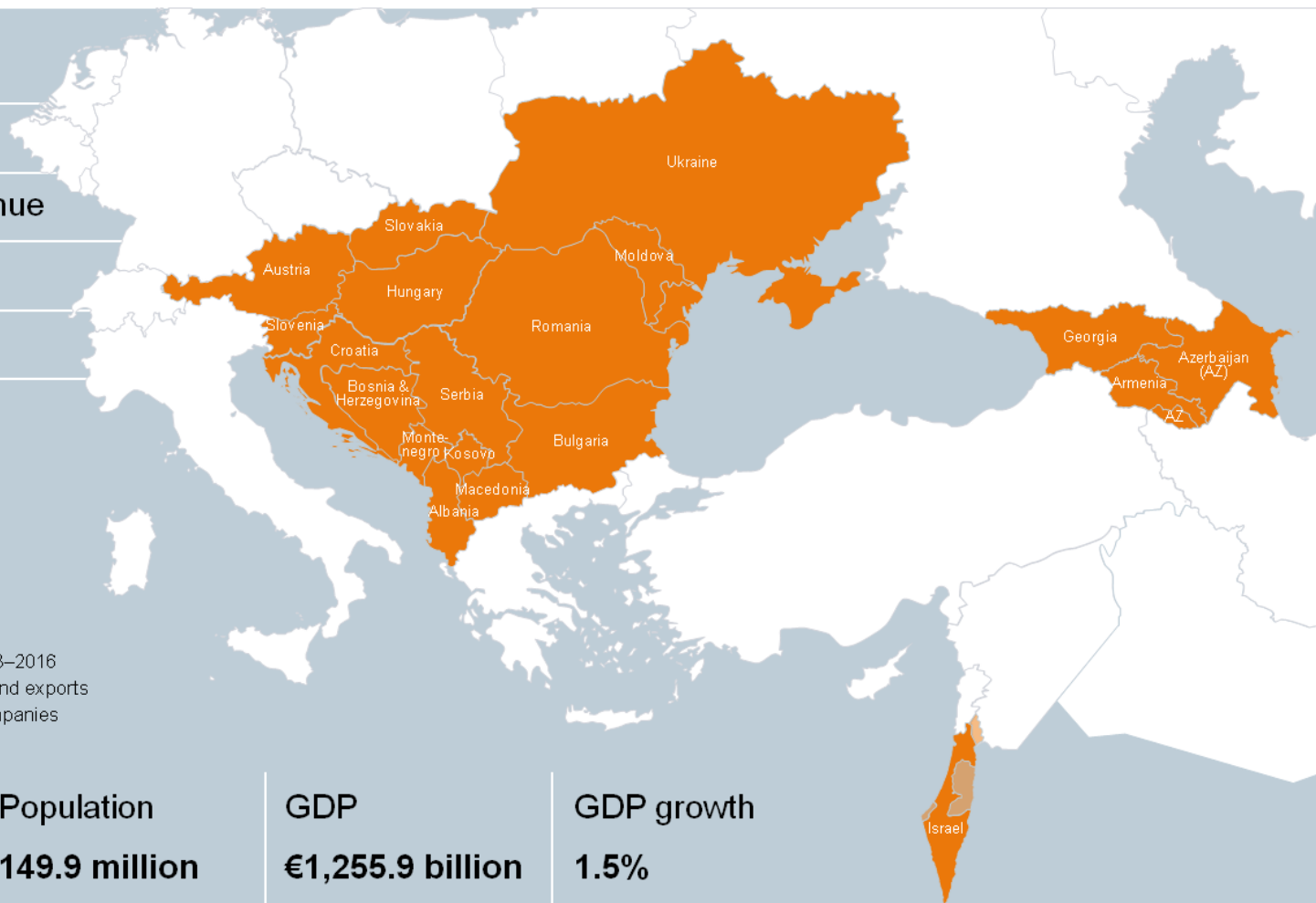
19 countries

~ 18,900 employees

~ €4.6 billion in revenue

70 companies

16 plants



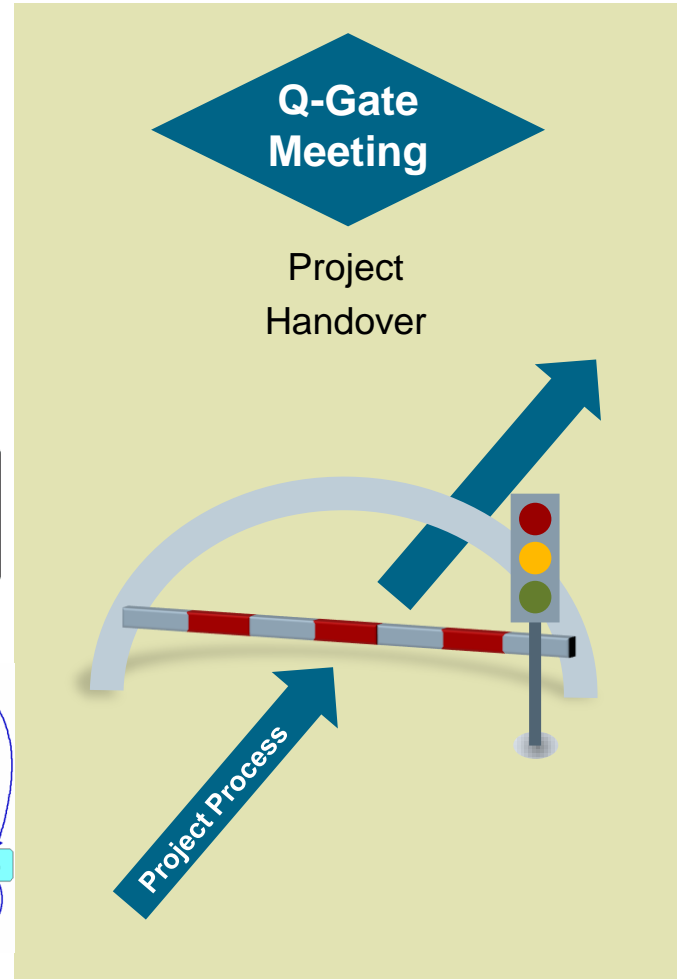
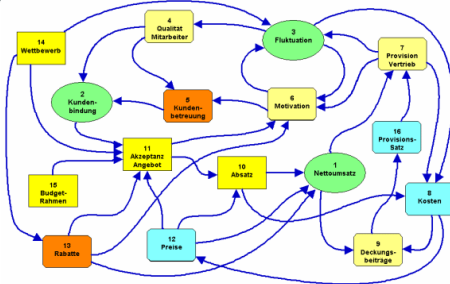
**Legend**

- Economic indicators for 2013
- Average annual GDP growth, 2013–2016
- Revenue: International business and exports
- Employees including affiliated companies

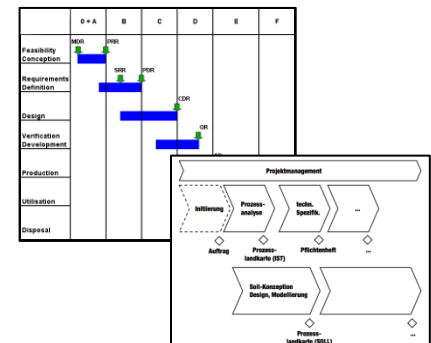
Area	Population	GDP	GDP growth
<b>1,705,483 km<sup>2</sup></b>	<b>149.9 million</b>	<b>€1,255.9 billion</b>	<b>1.5%</b>

# Vertrieb und Projektabwicklung – eine natürliche Erfolgspartnerschaft

**Der Verkäufer**  
kundenorientiert  
& flexibel

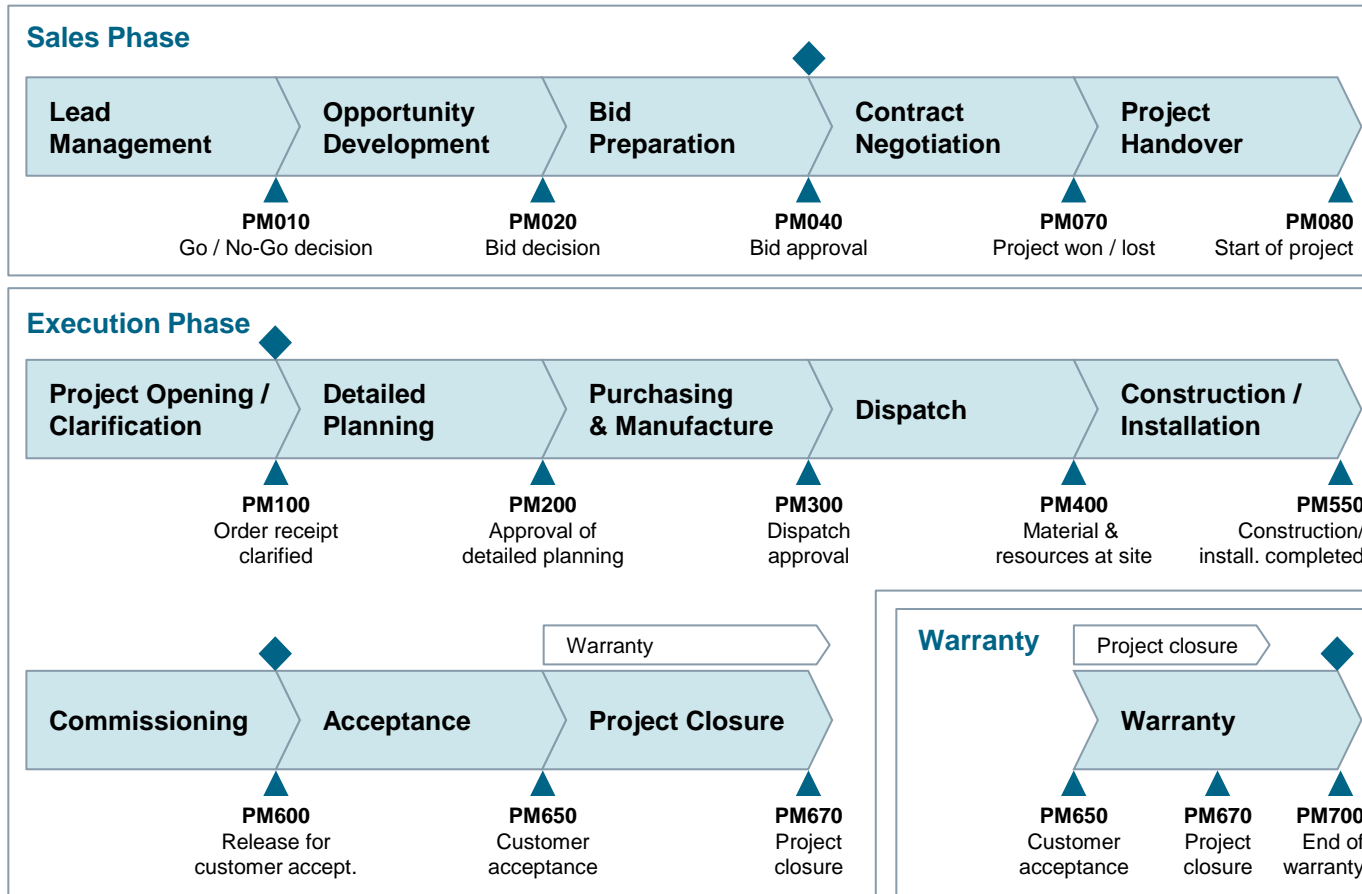


**Der Projektleiter**  
prozessorientiert  
& systematisch



# Process excellence: A stable process is the backbone of successful project management

## Plant and Solution Projects



- Standardized milestones with mandatory minimum results
- Clear inputs and outputs
- Quality-Gate systematic

→ **Clear process framework**

# Ein guter Projektvertrieb muss verstehen wie ein Projekt abgewickelt wird

## Paradigmen Shift 1: Vertrieb ist die erste Phase der Abwicklung

- Der PM-Prozess beginnt mit PM010 – das hat einen Grund  
*Die Einteilung in Phasen ändert nichts daran,  
dass es sich um einen geschlossenen Prozess handelt.*
- Ein Projektvertrieb muss auch in Projektstrukturen denken können  
*Projektstrukturplan, Arbeitspakete, Definition von Meilensteinen, etc.*
- Erfahrene Projektleiter sollten in der Akquisitionsphase bereits mitarbeiten  
*vielleicht sogar der für die Abwicklung vorgesehene PM*
- Nur gemeinsam ist eine realistische Grenzkalkulation möglich  
*Konflikt zwischen „Cost plus“ und „Design to Cost“ Ansatz*

**Wenn Sie das Projekt bei PM080/100 aufsetzen, sind Sie zu spät (→ 1. Krise)**

# Der Verkaufsprozess ist bei PM100 nicht abgeschlossen

## Paradigmen Shift 2: Der Projektleiter ist ein Top-Verkäufer

- Machen Sie aus Claim-Verhandlungen ein Verkaufsgespräch  
*Von „Claim durchsetzen“ zu „Mehrwert verkaufen“*  
– *versuchen Sie sich in die Lage des Kunden zu versetzen*
- Behandlung von Mehrungen und Minderungen – offen und ehrlich  
*Kunde und Lieferant haben ein gemeinsames Interesse an einem erfolgreichen Projekt*
- Kundenorientiertes Verhalten führt zu Zusatzaufträgen  
*Verstehen Sie den Kundenprozess und machen Sie die Augen auf*  
– *es gibt immer mal was „abzustauben“*

**Machen Sie Ihr Projekt erfolgreich, indem Sie Kundennutzen generieren**



# Das Projekt ist keine einsame Insel Es ist ein integraler Teil Ihrer Kundenbeziehung

## Paradigmen Shift 3: Der Vertrieb ist Teil des Projektteams

- Binden Sie Ihren Vertrieb / Ihren Kundenbetreuer in die Projektabwicklung ein  
*Nutzen Sie seine vertrieblichen Fähigkeiten*
- Nutzen Sie die Kenntnisse Ihrer Vertriebskollegen über den Kunden  
*Der Vertrieb kennt die inneren Abläufe beim Kunden*  
*– und weiß, wer Ihnen wohl gesonnen ist (Stake Holder Analyse)*
- Geben Sie Ihrem Vertriebskollegen die Chance beim Kunden gut auszusehen  
*Nichts in unangenehmer,*  
*als vom Kunden auf Probleme angesprochen zu werden, über die man nichts weiß*

**Machen Sie den zuständigen Kundenbetreuer zu Ihrem Sparring-Partner**

# Das Projektteam ist eine Vertriebsorganisation an der vordersten Linie

**Wann immer Sie oder Ihr Projektteam beim Kunden sind**

**Wann immer Sie mit ihm sprechen, telefonieren oder schriftlich kommunizieren**

**Wann immer Sie nicht mit dem Kunden kommunizieren (es aber sollten)**



**Sie prägen das Bild des Kunden über Ihre Firma und Ihre Produkte/Leistungen**

**Sie beeinflussen die Verkaufsverhandlungen für das nächste Projekt**

**Sie verkaufen**

**ohne Ihre Projektziele aus dem Auge zu verlieren**

# Optimierung des Projektes um jeden Preis?

## Eine Einbahnstrasse



**“ Ich werde die Zukunft meiner Firma nicht für einen kurzfristigen Profit auf Spiel setzen.**

*Werner von Siemens, zu seinem Bruder Carl,  
29. December 1884*

### Projektabschluss = Pre-Sales-Phase für das nächste Projekt:

- Der Kunde weiß, dass die zugesagten Ergebnisse geliefert werden.
- Der Kunden erkennt den Mehrwert von Leistungen, die er extra bezahlt hat.
- Der Kunde hat erfahren, dass offen und ehrlich kommuniziert wurde. Krisen im Projekt wurden gemeinsam und partnerschaftlich bewältigt.
- Der Kunde hat Vertrauen in den Lieferanten und dessen Mitarbeiter.

Danke

## Andreas Stögner

Siemens AG Österreich  
Process Industries and Drives

Head of Business Units  
Large Drives & Mechanical Drives

Tel: +43 – 51707 22232

[andreas.stoegner@siemens.com](mailto:andreas.stoegner@siemens.com)

