



PERSONALBERATUNG
FÜR DIE BAUZULIEFERINDUSTRIE

TREND-BAROMETER 2015 - Teil III

Thema: Anforderungen an
Architekten- und Planerberater im
Vertrieb der Bauzulieferindustrie

ZIMMERSCHIED & KOLLEGEN
personalberatung



PERSONALBERATUNG FÜR DIE
BAUZULIEFERINDUSTRIE

Trend-Barometer 2015: Anforderungen an Architekten- und Planerberater im Vertrieb der Bauzulieferindustrie

Einführung

Der Vertrieb markiert einen der zentralen Kernprozesse im Unternehmen. Er hat nicht nur in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs eine zentrale Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Innerhalb der letzten Jahre hat die Objekt- und Planerbetreuung im Vertrieb der Branche zunehmend an Bedeutung gewonnen. Vor diesem Hintergrund widmet sich unser erster Trend-Barometer speziell den Themen Objektbetreuung und Planerberatung im Hinblick auf wichtige Anforderungen und Kriterien, die der Außendienst in der professionellen Betreuung dieser Zielgruppe erfüllen sollte. Insgesamt wurden 200 Führungskräfte aus 100 verschiedenen Unternehmen der Bauzulieferindustrie unterschiedlichster Größenordnung in den Funktionsbereichen Geschäftsführung, Personalleitung und Vertriebsleitung zu ihrer Meinung befragt.

- Die Studie ist in vier Teilbereiche gegliedert. Nach einer kurzen Darstellung der Rahmenbedingungen, wie der Struktur der Teilnehmer und der Distributionswege der Unternehmen, folgen drei Fragenblöcke. Alle Fragenblöcke werden mit einem kurzen Fazit abgeschlossen, welches die zentrale Aussage des jeweiligen Abschnittes widerspiegelt.
- Der erste Fragenblock beinhaltet die Qualifikationsanforderungen an erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter in der Architekten- und Planerberatung.
- Der zweite Fragenblock thematisiert die erforderliche Berufs- und Branchenerfahrung eines Vertriebsmitarbeiters im Objektgeschäft. Weiterhin wird in diesem Abschnitt eine Datenerhebung zum idealen Alter aufgeführt.
- Der dritte Fragenblock handelt von den erforderlichen fachlichen Kenntnissen und Fähigkeiten eines Vertriebsmitarbeiters in der Architekten- und Planerberatung sowie von den gewünschten persönlichen Eigenschaften.



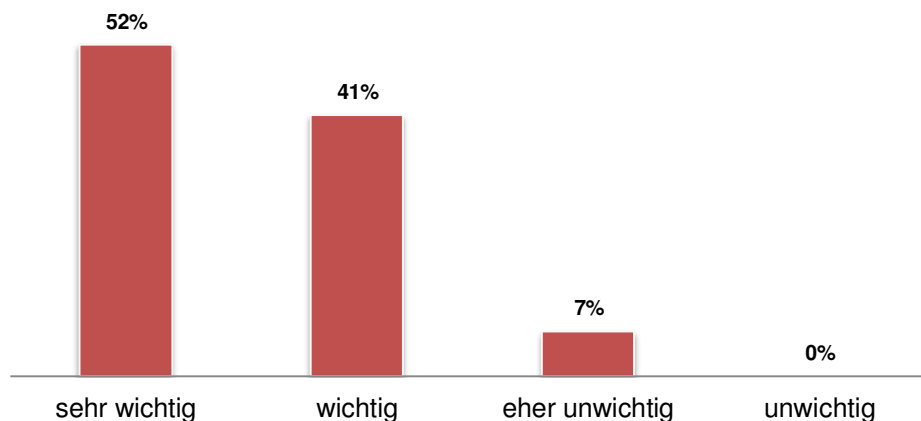
1. Anforderungen an Architekten- und Planerberater im Hinblick auf fachliche Kenntnisse und Fähigkeiten sowie die persönlichen Eigenschaften

Nachdem im ersten und im zweiten Teil der Studie die erforderlichen Qualifikationsanforderungen an erfolgreichen Vertriebsmitarbeitern sowie die relevante Berufs- und Branchenerfahrung eines Vertriebsmitarbeiters im Objektgeschäft dargestellt wurden, werden im dritten Teil der Studie zunächst die erforderlichen fachlichen Kenntnisse und Fähigkeiten eines Vertriebsmitarbeiters in der Architekten- und Planerberatung aus Sicht der befragten Unternehmen untersucht. Abschließend werden die gewünschten persönlichen Eigenschaften der Vertriebsmitarbeiter im Objektgeschäft aus Sicht der Teilnehmer grafisch dargestellt.

Fragenblock III: Wie wichtig sind folgende Faktoren hinsichtlich der fachlichen Kenntnisse und Fähigkeiten sowie der persönlichen Eigenschaften bei der Auswahl eines Architekten- und Planerberaters?

1.1 Auswertungen zum Fragenblock III: Anforderungen an Architekten- und Planerberater im Hinblick auf fachliche Kenntnisse und Fähigkeiten

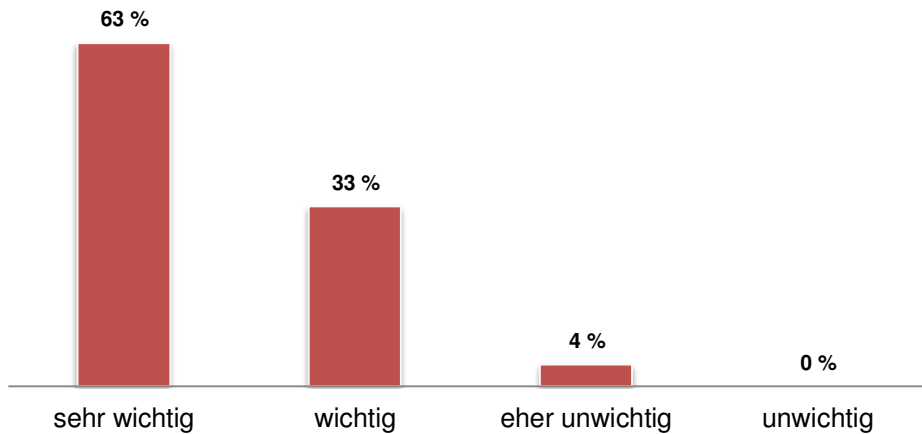
a) Projektakquisitionskompetenz



Die vorliegende Grafik veranschaulicht die Relevanz der Projektakquisitionskompetenz aus Sicht der Studienteilnehmer. Deutlich wird, dass mehr als 90 % der Befragten die Wichtigkeit der Projektakquisitionskompetenz unterstreichen. Lediglich 7 % halten diesen Aspekt für unbedeutend.



b) Produkt- und anwendungsspezifische Kompetenz



In der hier aufgeführten Grafik wird die Bedeutung der produkt- und anwendungsspezifischen Kompetenz der Architekten- und Planerberater aus Sicht der befragten Unternehmen thematisiert. Interessant ist, dass 96 % der Studienteilnehmer diesen Aspekt relevant finden.

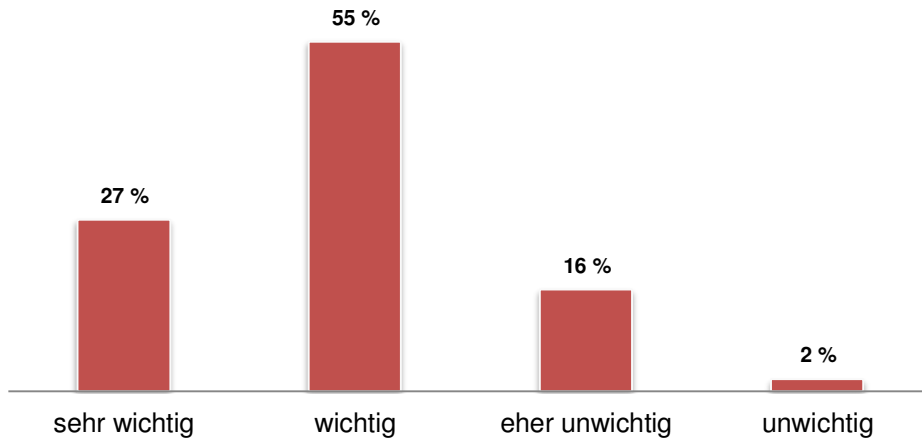
c) Kompetenz in der Ausarbeitung von Detaillösungen



Die Bedeutung der Kompetenz in der Ausarbeitung von Detaillösungen ist, wie dem Diagramm zu entnehmen, ebenfalls hoch. Zwar sind 27 % der Befragten der Ansicht, dass diese Kompetenz nicht unbedingt Priorität hat, dennoch überwiegt der Anteil derjenigen Studienteilnehmer, die dieser Meinung widersprechen mit mehr als zwei Drittel.

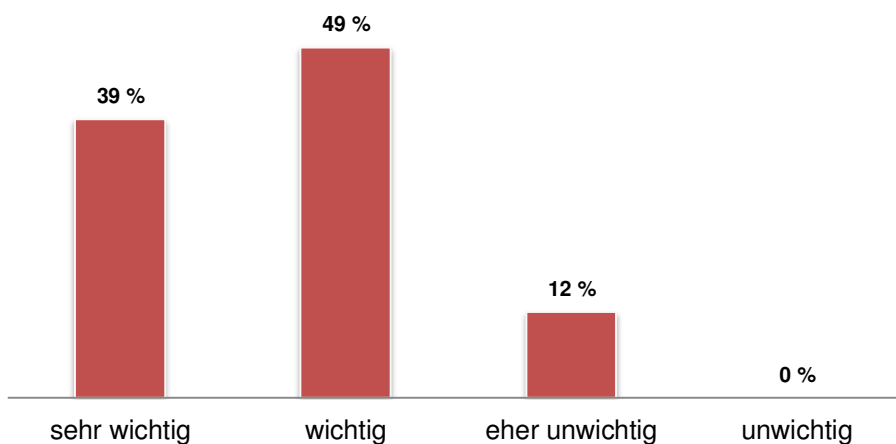


d) Ausschreibungs- und Planungsunterstützungskompetenz



Die Darstellung thematisiert die Wichtigkeit der Ausschreibungs- und Planungsunterstützungskompetenz. Auffallend ist, dass insgesamt 82 % der Befragten der Ausschreibungs- und Planungsunterstützungskompetenz der Architekten- und Planerberater eine hohe Relevanz beimessen.

e) Netzwerkkompetenz

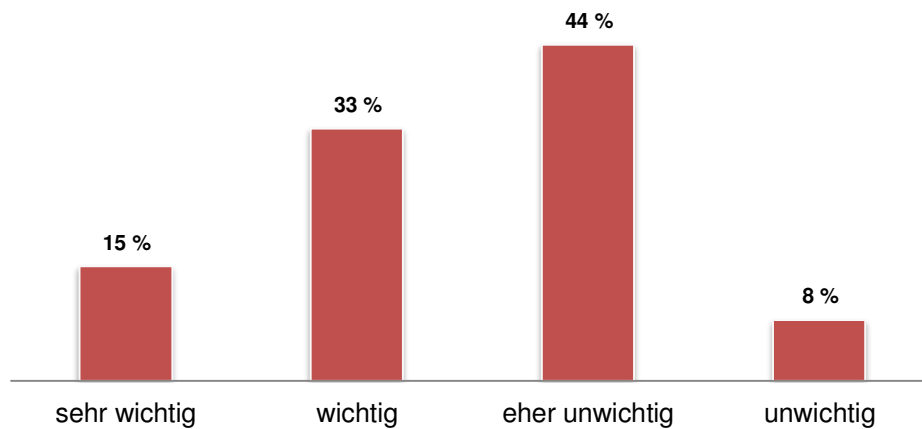


Die aufgeführte Grafik veranschaulicht die Bedeutung der Netzwerkkompetenz eines Architekten- und Planerberaters aus Sicht der befragten Unternehmen. Der Datenerhebung ist zu entnehmen, dass knapp 90 % der Studienteilnehmer der



Netzwerkcompetenz bei Vertriebsmitarbeitern im Objektgeschäft eine hohe Bedeutung geben.

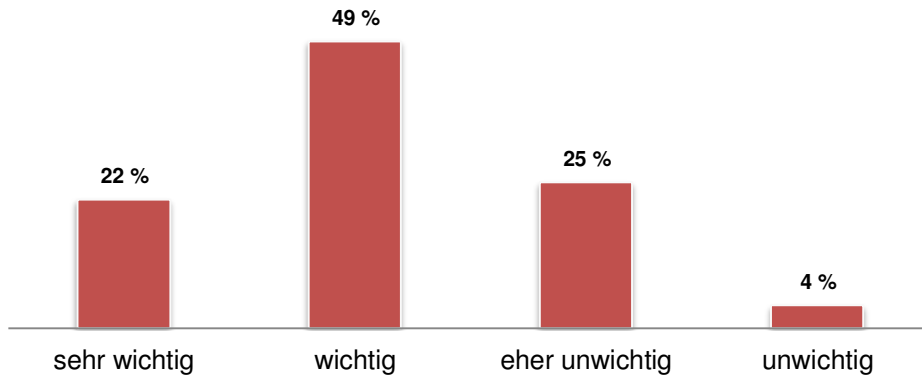
f) Baubegleitungscompetenz



Die vorliegende Grafik stellt die Wichtigkeit der Baubegleitungscompetenz eines Architekten- und Planerberaters aus Sicht der Studienteilnehmer dar. Auffallend ist, dass die Gewichtung der Relevanz äußerst gleichmäßig verteilt ist. Konkret bedeutet das, dass nur 48 % der Befragten die Baubegleitungscompetenz für wichtig halten.



g) Kompetenz in der Vorbereitung & Umsetzung von Schulungen und Vorträgen



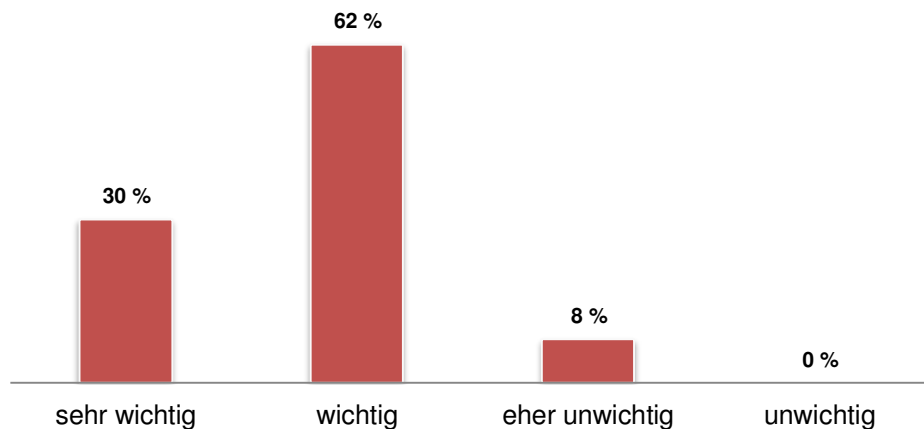
Der letzte Aspekt hinsichtlich der fachlichen Kenntnisse und Fähigkeiten ist die Kompetenz in der Vorbereitung & Umsetzung von Schulungen und Vorträgen. Bei der Bewertung der Unternehmen im Hinblick auf die Wichtigkeit fällt auf, dass knapp drei Viertel der Studienteilnehmer den Aspekt der Kompetenz in der Vorbereitung & Umsetzung von Schulungen und Vorträgen stark priorisieren. Lediglich 29 % der Befragten halten diese Kompetenz für unwichtig.



1.2 Auswertungen zum Fragenblock III: Anforderungen an Architekten- und Planerberater im Hinblick auf die persönlichen Eigenschaften

Der letzte Teil unserer Studie handelt von den persönlichen Eigenschaften eines Architekten- und Planerberaters, die im Rahmen unserer Befragung von den Studienteilnehmern gewichtet wurden.

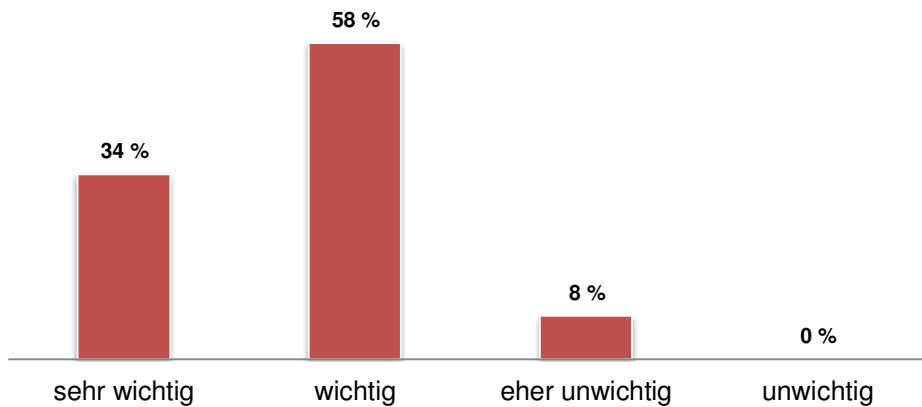
a) Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten



Die vorliegende Grafik thematisiert die Relevanz der analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten eines Architekten- und Planerberaters aus Sicht der befragten Unternehmen. Hierbei wird deutlich, dass 92 % der Studienteilnehmer diesem Aspekt eine hohe Bedeutung geben.

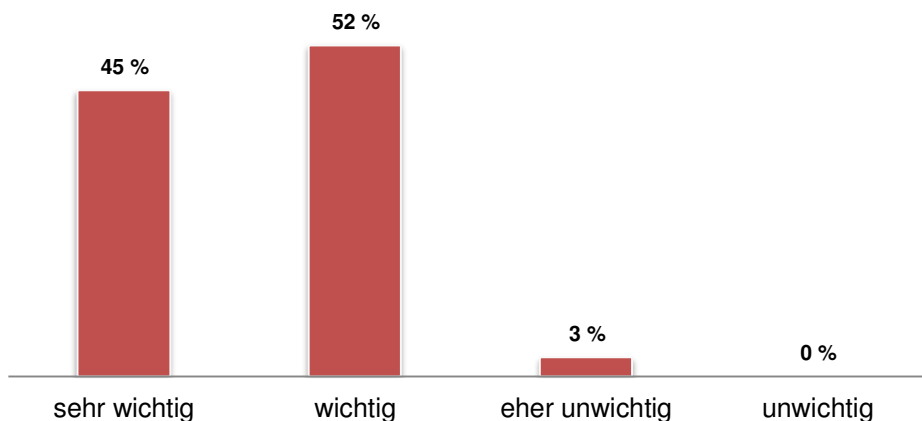


b) Anpassungsfähigkeit



Das aufgeführte Diagramm bildet die Wichtigkeit der Anpassungsfähigkeit aus Sicht der befragten Unternehmen ab. Auffallend ist, dass auch dieser Aspekt bei insgesamt 92 % der Studienteilnehmer von hoher Relevanz ist.

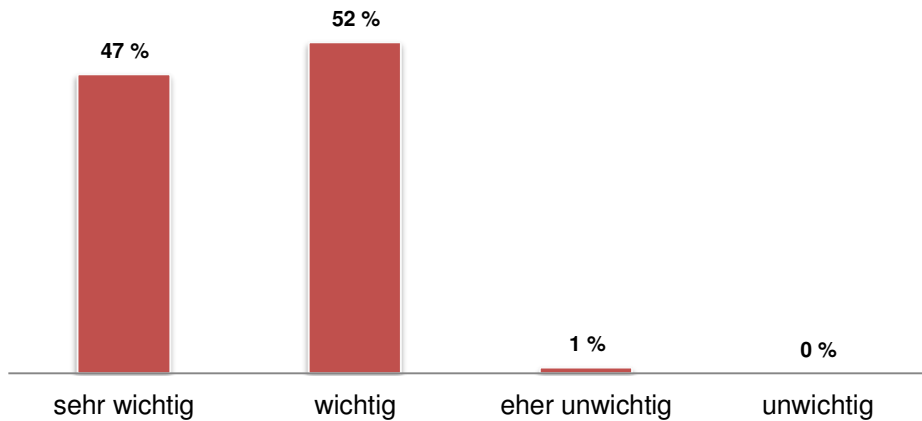
c) Durchsetzungsfähigkeit



In der aktuellen Darstellung wird die Wichtigkeit der Durchsetzungsfähigkeit der Architekten- und Planerberater aus Sicht der befragten Unternehmen thematisiert. Hierbei ist festzustellen, dass insgesamt 97 % der Studienteilnehmer die Durchsetzungsfähigkeit hoch priorisieren. Lediglich 3 % der Befragten halten diesen Aspekt für irrelevant.

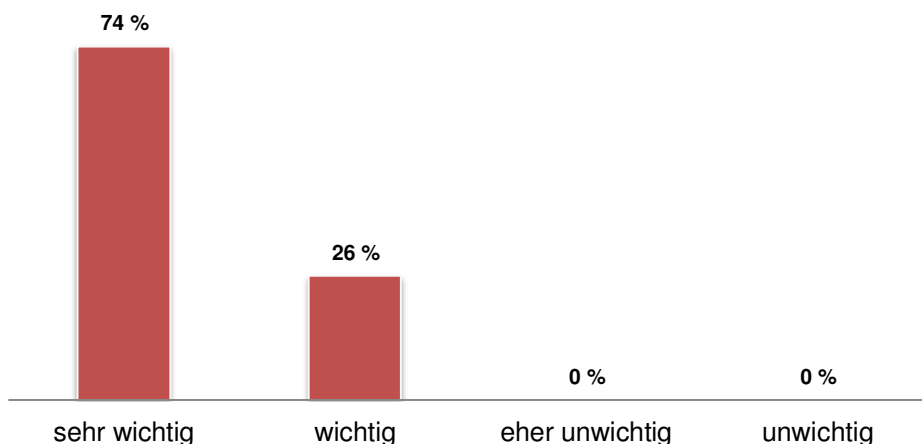


d) Belastbarkeit



Die Bedeutung der Belastbarkeit eines Architekten- und Planerberaters aus Sicht der befragten Unternehmen wird in der vorliegenden Grafik veranschaulicht. Besonders zum Vorschein kommt, dass insgesamt 99 % der Befragten der Belastbarkeit der Vertriebsmitarbeiter im Objektgeschäft eine hohe Relevanz geben.

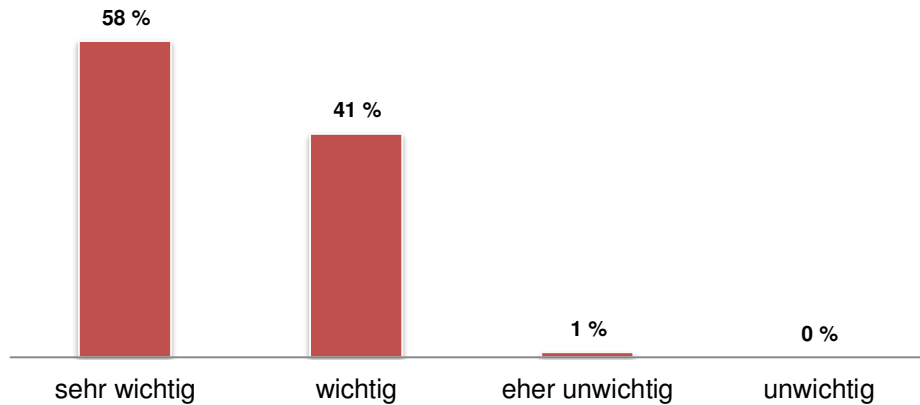
e) Einsatzbereitschaft



Die vorliegende Grafik stellt die Priorisierung der befragten Unternehmen hinsichtlich der Einsatzbereitschaft der Architekten- und Planerberater dar. Hierbei liegt ein eindeutiges Ergebnis, das mit 100 %-iger Zustimmung eine hohe Bedeutung der Einsatzbereitschaft widerspiegelt, vor.

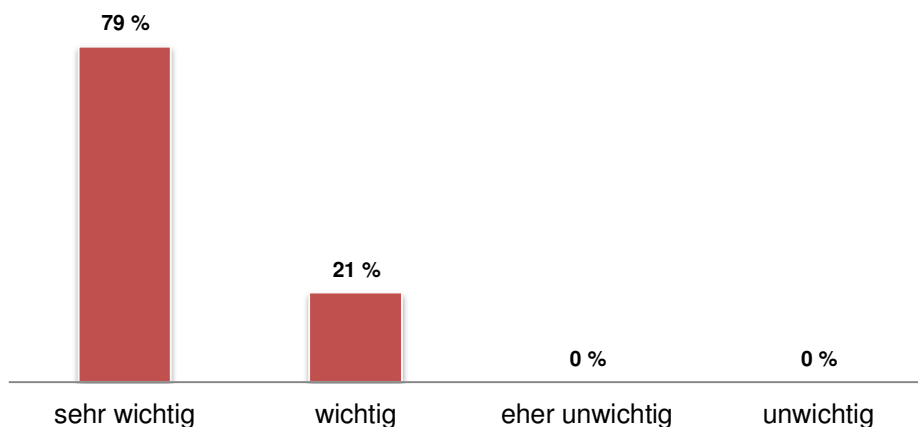


f) Planungs- und Organisationsfähigkeit



Dem aktuellen Diagramm ist die Relevanz der Planungs- und Organisationsfähigkeit eines Architekten- und Planerberaters aus Sicht der Studienteilnehmer zu entnehmen. Auch bei diesem Aspekt sind sich die Befragten fast komplett einig. Insgesamt 99 % der Teilnehmer halten die Planungs- und Organisationsfähigkeit der Vertriebsmitarbeiter im Objektgeschäft für sehr wichtig bis wichtig.

g) Kommunikationsfähigkeit



Die letzte Grafik thematisiert die Wichtigkeit der Kommunikationsfähigkeit der Architekten- und Planerberater aus Sicht der befragten Unternehmen. Deutlich wird auch hier eine einheitliche Meinung der Studienteilnehmer, die besagt, dass die Kommunikationsfähigkeit der Vertriebsmitarbeiter im Objektgeschäft eine sehr hohe Priorität hat.



1.3 Fazit Fragenblock III

Das Ergebnis aus unserem Fragenblock III zeigt eindeutig, dass neben den technischen Fähigkeiten auch die verkäuferischen und kommunikativen Fähigkeiten im hohen Maße gefordert sind. Erst das technische Know-how, gepaart mit den persönlichen Eigenschaften eines professionellen Beraters, machen den erfolgreichen Architekten- und Planerberater aus. Hier liegt auch die besondere Herausforderung in der Personalgewinnung von erfolgreichen Architekten- und Planerberatern. Die Verbindung von Kompetenz in der technischen Unterstützung in Kombination mit der Fähigkeit der Zielgruppe auch kommunikativ auf „Augenhöhe“ zu begegnen bildet hier die Schwierigkeit in der Gewinnung geeigneter Architekten- und Planerberater.

ZIMMERSCHIED & KOLLEGEN

Personalberatung GmbH

An der Kommandantur 3

35578 Wetzlar

Telefon 0 64 41 - 5 69 26 - 0

Telefax 0 64 41 - 5 69 26 - 10

kontakt@zimmerschied-personalberatung.de

www.zimmerschied-personalberatung.de

