

Cross-Selling statt Homeoffice

Presstext PC/2021/46

Bad Fallingbostal/Erfurt/Neu-Ulm/Schwalbach im Taunus. Immer mehr Unternehmen schaffen das Home-Office wieder ab und weigern sich, die Eingriffe des Staates in ihre unternehmerische Freiheit zu tolerieren, wie z.B. Adidas. Nach einer Befragung von über 1.000 repräsentativ ausgewählten Unternehmen der Industrie und des verarbeitenden Gewerbes und ihrer Kunden in der Zeit zwischen März 2020 und Dezember 2021, im Auftrag der Firma Personality Coaches, wollen über 90 % von ihnen das Home-Office im Bereich, Vertrieb, Einkauf und Verwaltung wieder abschaffen.

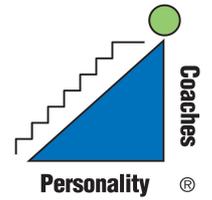
Die Gründe, so die Aussagen der Vorstände, Geschäftsführer, Inhaber als auch der Kunden, sind vielschichtig. Hauptgründe sind:

1. Abreißende Kommunikation und Intuition zu Produktionsmannschaft und Kunden (95 %)
2. Abnehmende Kenntnisse über Marktveränderungen und Kundenverhalten (91 %)
3. Anstieg der Mängel in der Lieferkette, Produktqualität und Kundenservice (89 %)
4. Enormer zeitlicher Aufwand zur Abstimmung zwischen den Beteiligten durch „Endlos-Video-Meetings“ (85 %) und Bürokratie
5. Abfall der Produktivität und dadurch überproportionaler Anstieg der Lohn-Stückkosten (84 %)
6. Schleichende Führungslosigkeit der Führungskräfte gegenüber ihren Mitarbeitern in Bezug auf Arbeitsziele, -inhalte und –moral (83 %)
7. Zunehmende Isolation, Informationsverlust und Abkopplung der Mitarbeiter im Home-Office von ihren Zentralen und den Kollegen der gleichen und anderen Abteilungen (83 %)

Als Ergebnis dieser Befragung, rechnen 80 % der befragten Unternehmen kurz-, mittel- und langfristig mit Umsatzrückgängen, Gewinneinbrüchen und sogar mit Personalabbau. Nach dem Motto: „Wer schon zu Hause sitzt, kann da auch bleiben!“.

Die Unternehmen empfinden die staatlichen Eingriffe als massive Einschränkung ihrer Entscheidungsfreiheit und als unverhältnismäßigen Eingriff in die Beziehung zum Kunden, von dessen Nähe sie alle leben! Sie sehen ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Spiel stehen!

Für den Vertrieb und die Nähe zum Kunden, könnte sich nun wieder einmal das seit über 18 Jahren erfolgreich praktizierte Cross-Selling als schnelle, erfolgreiche und sichere Wiederherstellung verloren gegangener und neu zu akquirierender Kunden herauskristalisieren. Denn während viele Unternehmen und



Mitarbeiter lieber im Home-Office geblieben sind, war die Mannschaft der Personality Coaches durchgehend und ohne Einschränkung für Auftraggeber auch vor Ort im In- und Ausland tätig.

Möchten Sie auch von zukünftig von dem Erfolgsmodell Cross-Selling auch in schwierigem Umfeld profitieren? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf unter 0151/28357372 oder über Ihre Nachricht unter cross-selling@personalitycoaches.de.

Bad Fallingbostal/Erfurt/Neu-Ulm/Schwalbach im Taunus, Dezember 2021

Personality Coaches
Ruhrstraße 16
D-99085 Erfurt
Luitpoldstraße 37
D-89231 Neu-Ulm
Pröhlsfeld 5
D-29683 Bad Fallingbostal
Friedrich-Stoltze-Straße 82
D-65824 Schwalbach im Taunus

Telefon + Fax
++49(0)361-2626777
++49(0)731-7081836
++49(0)1523-3988859

Internet
www.personalitycoaches.de
www.personalitycoaches.eu
info@personalitycoaches.de
info@personalitycoaches.eu