



Vertrieb im Wandel

WAS DIE (FALTSCHACHTEL-)INDUSTRIE JETZT BRAUCHT

56. FFI-Seminar für Verkaufsleiter

07. Februar 2025, Heilbronn

Wer weiß es?



Nintendo

Gründung 1889



Hanafuda

Transformation 1960-1970



Nintendo Love Tester



Spielemarkt



1983: NES (Nintendo Entertainment System)



**SUPER
MARIO BROS.**

1989: Game Boy/ Tetris



...bis 1995



SEGA[®]



~~SONY~~



~~PHILIPS~~



2004-2009



2011 – 2016 - heute



Warum ist Nintendo so erfolgreich?



- 1. Mut zur radikalen Neuausrichtung:**
Von Spielkarten zu Videospielen – nie am Status quo festhalten
- 2. Technologische Innovation mit Kundenzentrierung:**
Kein Wettrüsten bei der Hardware, sondern Fokus auf spielerische Erlebnisse
- 3. Krisen als Wendepunkte nutzen:**
Nach jedem Rückschlag (Wii U, Konkurrenzdruck) neu erfunden
- 4. Marktnischen erobern:**
Casual Gaming (Wii), Hybrid-Gaming (Switch)
- 5. IP & Branding als strategischer Hebel:**
Figuren wie Mario, Zelda oder Pokémon sind Marken mit Kultstatus



1. Hilti

Von der Bohrmaschine zum Abo-Modell

Verkauf von Werkzeugen → Geräte-as-a-Service mit Wartung, ETs, Leasingoptionen

Lösung: Wert statt Preis verkaufen

2. John Deere

Aufbau einer Community & Service-DNA

Plattformstrategie: Vernetzung der Kunden, digitaler Support

Lösung: Fokus auf Bestandskunden – Loyalität schlägt Neukundengewinnung

3. Airbus

Finanzierung: Pay-as-you-fly statt Kauf – Asset-light-Geschäftsmodelle

Wartung & ETs: Power-by-the-hour – Wartungskosten pro Flugstunde

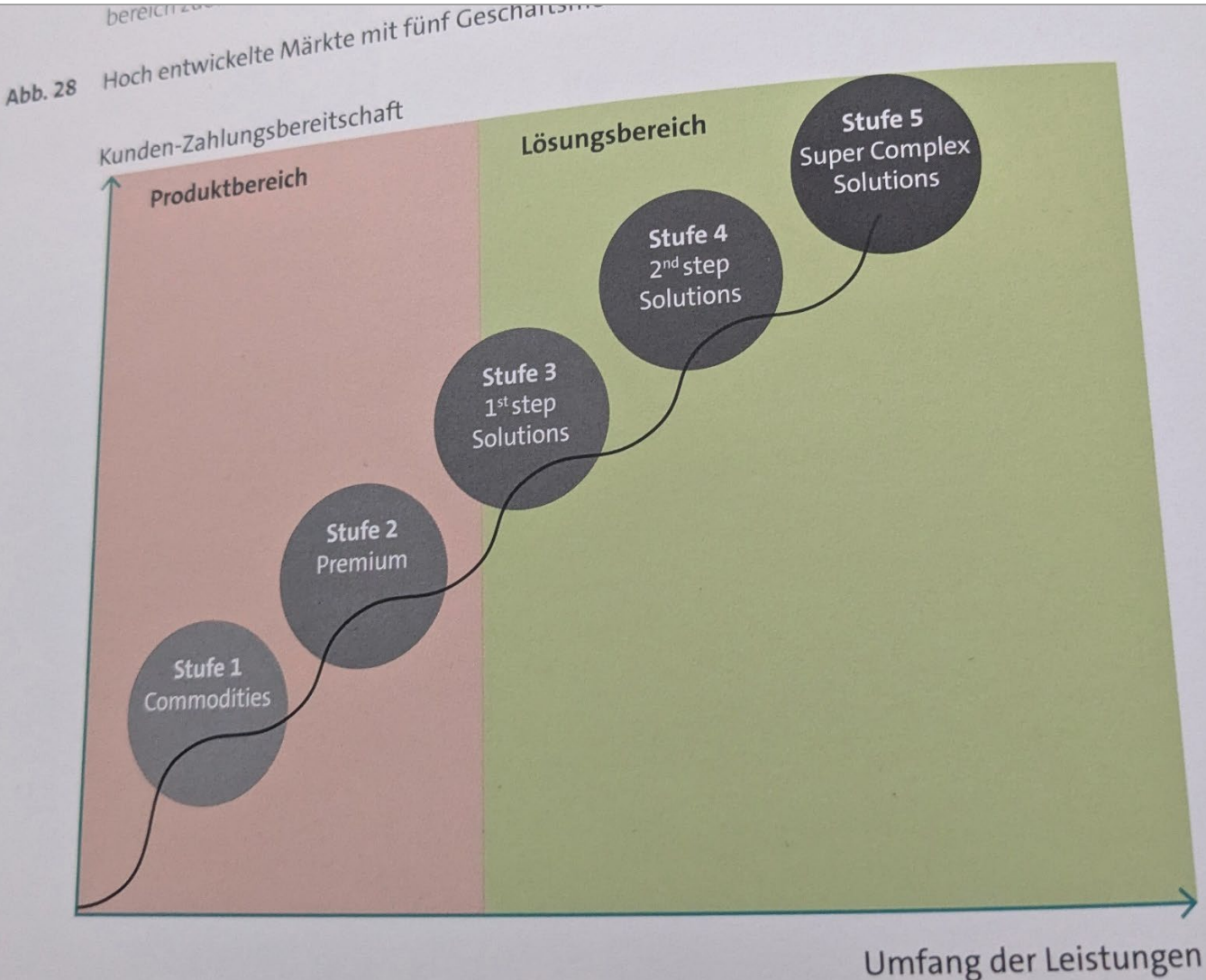
Finanzierungsmodelle geknüpft an Nutzung mit Garantie für Verfügbarkeit

Lösung: Neue Vertriebsansätze – Mut zu kreativen Geschäftsmodellen

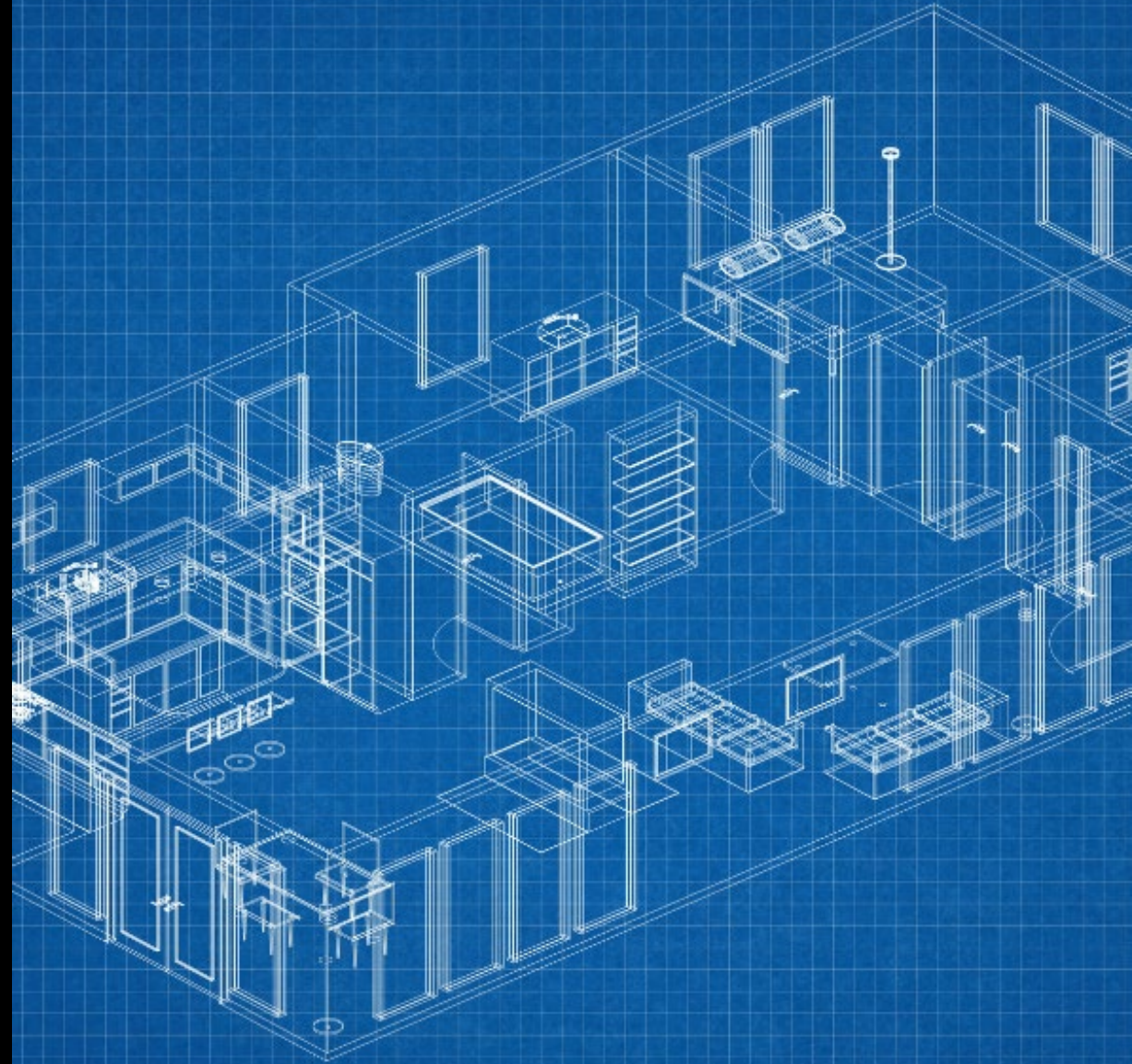
Death Valley vs. Green Hills



Green Hills



Blueprint-Strategie



Warum braucht es Die Vertriebsmanager?



Old keys won't
open new doors



Vertrieb steht vor großen Herausforderungen



100%

Quereinsteiger

54 Y

Ø Alter von
Vertriebsführungs Kräften

9,9%

Weibliche Führungskräfte
im Vertrieb

51%

Digitalisierungsrate im
Vertrieb

64%

Unternehmen haben
keine CSO-Funktion

17

SDGs

Unser Verband in Zahlen



2013

Gründungsjahr

1

Vertriebsverband

1.000

Verbandsmitglieder

90

Veranstaltungen/ Jahr

500+

Teilnehmende am
Vertriebsmanagement
Kongress

5.800

Follower in unserer
LinkedIn Community

Vertriebsmanagement Kongress: 26.-28.05.2025





Tu es oder tu es nicht. Es gibt kein versuchen.

Lass uns einfach auf LinkedIn vernetzen



Christina Riess
Bundesverband der
Vertriebsmanager e.V.
PRÄSIDENTIN

