

## Opportunity Management – aus den Verkaufschancen mehr herausholen

Dr. Johann Fischl, Mai 2025

Wenn das Marktwachstum ausbleibt, gilt es umso mehr, in der Vertriebssteuerung besonderes Augenmerk auf die Konvertierung der bestehenden Verkaufschancen zu legen. Wo lohnt es sich am Ball zu bleiben und wo gilt es, die Verschwendung von Ressourcen zu vermeiden? Wo stehen wir im Verkaufsprozess und wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir das Rennen machen? Diese Transparenz kann ein Opportunity Management als Steuerungssystem liefern. Es strukturiert den Konvertierungsprozess und unterstützt die Vertriebsorganisation, auch in einem herausfordernden Marktumfeld die eigenen Vertriebsziele zu erreichen.

### Der fahrlässige Umgang mit den eigenen Chancen

Wenn qualifizierte Neukundenleads oder Projektleads von der Vertriebsorganisation nicht systematisch abgearbeitet werden, wenn die Bearbeitung von Kundenanfragen zu lange dauert und wenn die Altersstruktur der offenen Angebote im ERP-System Fragen aufwirft, dann werden Verkaufschancen fahrlässig verspielt. Das ist besonders bitter, wenn eine stagnierende oder rückläufige Marktentwicklung kombiniert mit einem verstärkten Wettbewerbsdruck einen starken Gegenwind für die eigene Vertriebsperformance bringen. Gefordert ist hier akribische Vertriebsarbeit und ein Steuerungssystem, das die Vertriebsorganisation dabei unterstützt, in der Konvertierung der qualifizierten Verkaufschancen am Ball zu bleiben.

### Was Opportunity Management leistet

**Opportunités** sind Vertriebsvorhaben im B2B-Geschäft, die aufgrund ihres Umfangs, ihrer Komplexität und Vorlaufkosten Projektcharakter haben. Eine erfolgreiche Konvertierung erfordert eine systematische Evaluierung, Planung, Abwicklung und Kontrolle. Unter **Opportunity Management** wird die systemunterstützte Bewertung (Priorisierung) und systematische Steuerung des Verkaufsprozesses zur Konvertierung im Rahmen von CRM verstanden.

Im Projektgeschäft geht es dabei um qualifizierte Kundenanfragen. Aber auch im Produktgeschäft lohnt sich der Einsatz von Opportunity Management für die Neukundengewinnung oder Cross-Selling-Initiativen bei Bestandskunden, beides wichtige generische Wachstumstreiber.

Opportunity Management strukturiert die Abarbeitung dieser komplexen Verkaufschancen in einem **Verkaufstrichter**, von der Qualifizierung bis zur Konvertierung (siehe Abb.1). Als eine Standard-Funktion von CRM-Systemen bietet ein derartiges Modul grundsätzlich folgende **Funktionalitäten**:

- Zuordnung einer Verkaufschance zu einem verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter
- Die Beschreibung der Verkaufschance anhand definierter Inhalte

- Die Strukturierung des Verkaufsprozesses anhand von Aktivitäten in einem Verkaufstrichter
- Die Definition des Status der Opportunity und der jeweiligen Aktivitäten
- Die Ermittlung der Auftragswahrscheinlichkeit und des zu erwartenden Projektvolumens



Abb. 1: Opportunity-Steuerung im Verkaufstrichter (Quelle: CONSENZUM)

Das Opportunity Management verlangt vom verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter die Pflege seiner Verkaufschancen im CRM-Modul und die Konvertierung in den vorgegebenen Schritten. Der Einsatz von KI generiert neue Möglichkeiten zur Steigerung der Zuverlässigkeit von Daten zur Auftragswahrscheinlichkeit und zum Sales Forecasting. Relevante Auswertungen liefern die Transparenz bezüglich dem Konvertierungsstatus der Verkaufschancen (offen, gewonnen oder verloren), dem Bearbeitungsstatus der offenen Verkaufschancen im Verkaufstrichter und der Auswirkung auf die Auftragswahrscheinlichkeit und die Umsatzerwartung.

Der **Nutzen** für das Unternehmen liegt auf der Hand. Die Transparenz und die Umsetzungssteuerung des Verkaufsprozesses hebt die Bearbeitung der Verkaufschancen auf eine neue Ebene. Das Resultat ist eine kontinuierliche Steigerung der Konvertierungsquote.

Die **CONSENZUM Managementberatung** unterstützt mittelständische Unternehmen in der Steigerung der Schlagkraft im B2B-Vertrieb. Die Implementierung maßgeschneiderter Systeme der Vertriebssteuerung ist dabei ein essenzieller Baustein der Performance-Steigerung.

Johann Fischl

**CONSENZUM - Managementberatung**  
[fischl@consenzum.com](mailto:fischl@consenzum.com) | [www.consenzum.com](http://www.consenzum.com)

---

**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Nachhaltigkeit**

---