



DIE NEUE NORMALITÄT?

IN 2020 IST DER WANDEL DIE EINZIGE KONSTANTE.

Ein großer Teil davon bezieht sich auf **Remote Working**, die virtuelle Zusammenarbeit. Hier ein interessanter Vergleich von Daten vor und nach dem Covid-19 Ausbruch...

DER VERKAUF WAR BEREITS VIRTUELL UNTERWEGS ...



Verkäufer nutzten bei Kundenkontakten durchaus virtuelle Technologien:

12%

STEIGERUNG VON 2015-2018¹

“Neben vielen anderen Faktoren sind es vor allem die Einkäufer, die virtuelle Kontakte fördern. Sie brauchen keine Gespräche mit Verkäufern von Angesicht zu Angesicht.”

TRISH BERTUZZI, PRESIDENT & CHIEF STRATEGIST, THE BRIDGE GROUP

VIRTUELLE KONTAKTE KÖNNEN UNSERE ARBEITSEFFIZIENZ VERBESSERN ...

Von allen virtuell arbeitenden Mitarbeitern waren:

56% ebenso effizient oder effizienter²

44% weniger effizient²

...als vor der Einführung von virtueller Arbeit.



...UND SPARTE DEN UNTERNEHMEN KOSTEN...

\$11,315

- durchschnittliche Kosteneinsparung für das Unternehmen wenn ein Mitarbeiter die Hälfte der Woche virtuell arbeitet³



...WOBEI AUCH DIE MITARBEITER PROFITIEREN*

\$2,500 - \$4,000

- durchschnittliche Einsparungen eines Mitarbeiters, der die Hälfte der Woche virtuell arbeitet³



... WENIGER REISEZEIT BEDEUTET MEHR ARBEITSZEIT

11 Tage pro Jahr

Mitarbeiter, die zu 50% virtuelle arbeiten, sparen im Durchschnitt 11 Tage Reiseaufwand pro Jahr ein³

FLEXIBILITÄT UND ANPASSUNGSFÄHIGKEIT SIND ENTSCHEIDEND ...

73% der Unternehmen haben dadurch neue Arbeitsweisen entwickelt, die sie in Zukunft nutzen²

44% der Unternehmen haben neue Prozesse definiert, die sie einsetzen²

76% berichten über Innovationen, die dadurch entwickelt wurden²

...ABER NICHT ALLE KÖNNEN MITHALTEN ...

18% der Angestellten in UK hatten vor der Krise in 2020 die Möglichkeit virtuell von zu Hause zu arbeiten⁴

41% glauben, dass ihr Arbeitgeber über die technischen Voraussetzungen für virtuelles Arbeiten verfügt⁴

IST DAS GLAS HALBVOLL? WIE KÖNNEN UNTERNEHMEN VON DER ERZWUNGENEN VIRTUELLEN ARBEIT PROFITIEREN?

22% planen Mitarbeiterkompetenzen mit unterschiedlichen Trainingsthemen auszubauen⁵

13% schaffen neue Produkte und Dienstleistungen⁵

34 überdenken ihre bisherigen Geschäftsmodelle⁵

8% glauben nicht, davon zu profitieren⁵

AUCH DAS ONLINE LERNEN WIRD ZUR NEUEN NORMALITÄT

\$107Mrd. – Marktvolumen Online Lernen 2015⁶

\$325Mrd. – geschätztes Volumen in 2025...⁶



Mercuri International ist spezialisiert auf die ganzheitliche Performance-Steigerung Ihrer Vertriebsleistung. Mercuri begleitet Sie bei konzeptionellen, strategischen Aufgabenstellungen und setzt passgenaue, strategiekonforme Maßnahmenpakete durch Mitarbeiter- und Prozessentwicklung inits operative um. Ihre individuellen Vertriebsstrukturen stehen dabei im Mittelpunkt.

Mehr Informationen auf mercuri.de

* Basis 2,5 Tage pro Woche. Einsparungen ergeben sich vor allem durch eine höhere Produktivität, niedrigere Aufwendungen für Mieten, weniger Fehlzeiten/Umsatz, bessere Vorbereitung auf Katastrophen.

1. [Salesforce 'State of Sales' Report 2018 edition](https://www.salesforce.com/resources/research-reports/state-of-sales-report-2018/)

2. www.mercuri-international.com/web-surveys/Mercuri-2020/

3. [Global Workforce Analytics](https://www.gartner.com/en/workforce-analytics/)

4. [BBC](https://www.bbc.com/news/health-55111111)

5. [Future Workplace Survey \(publ. in Arbeit\)](https://www.mercuri-international.com/web-surveys/Mercuri-2020/)

6. [Research and Markets \(publ. in Arbeit\)](https://www.mercuri-international.com/web-surveys/Mercuri-2020/)