

Vertriebsstrategie – „Fit-for-Future“ @



Die ystral GmbH mit Sitz im badischen Ballrechten-Dottingen ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen im Maschinen- und Anlagenbau. Der Fokus liegt auf der Konzeptionierung und dem Bau von individualisierten Misch-, Dispergier- und Pulverbenetzungsmaschinen sowie –anlagen. Das Unternehmen ist mit Tochtergesellschaften in China, Indien und Singapur sowie zahlreichen Vertretungen weltweit aktiv.

AUFGABE

Aufgrund eines immer komplexer werden Markt- und Wettbewerbsumfeldes sowie einer zunehmenden internen Prozesskomplexität stand ystral vor der Herausforderung, den erfolgreichen Wachstumskurs der letzten Jahre fortzusetzen.

Zur Sicherung der Auftragseingangsziele wurde W&P beauftragt, gemeinsam mit ystral dem Vertrieb eine klare strategische Ausrichtung zu geben und diese durch die Formulierung von Maßnahmenpaketen in der operativen Umsetzung zu unterstützen. Im Fokus stand dabei die **Erhöhung der vertrieblichen Durchschlagskraft bei einem gleichzeitig effizienten Ressourceneinsatz**.

UMSETZUNG

Im Zuge einer strukturierten und praxiserprobten Vorgehensweise wurde das Projekt in zwei Phasen umgesetzt:

1. Strategische Ausrichtung

In der ersten Phase werden workshopbasiert die Top-Down **Auftragseingangsziele** der nächsten drei Jahre sowie **strategische Leitlinien** für die zukünftige Ausrichtung des Vertriebs definiert. Der Fokus liegt dabei auf der **systematischen Auswahl und Entwicklung von Zielmärkten, Branchen und Kunden** mit einem **margenstarken Produktportfolio**. Die Top-Down-Planung wird anschließend in gemeinsamen Arbeitssitzungen mit den regionalen Vertriebsleitern Bottom-Up verifiziert und plausibilisiert. Nach Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses und Bekenntnisses zur künftigen strategischen Vertriebsausrichtung wird im nächsten Schritt die operative Umsetzung eingeleitet.

Ansprechpartner

Ferdinand Fiedler, Senior Manager
Kontakt: vertrieb@wieselhuber.de



2. Operative Umsetzung

- **Strategische Vertriebsplanung:** Erarbeitung eines Vertriebsfahrplans inkl. Bereitstellung von Aktivitätenplänen für die Regionalverantwortlichen zur Absicherung der Vertriebsziele durch proaktive Vertriebsarbeit.
- **Vertriebsorganisation:** Neuausrichtung Vertriebsorganisation inkl. Einrichtung eines Key-Accountings zur verbesserten Betreuung von A-Kunden. Daneben Sicherstellung klare organisatorische Trennung zwischen Vertrieb & Technik zur Steigerung der verkaufsfaktiven Zeit. Zudem Aufnahme Servicegeschäft in Vertriebsorganisation, um neben Neumaschinengeschäft weitere Auftragseingangs-Quelle zu fokussieren.
- **Messung und Steuerung:** Definition eines Kennzahlensystems zur ergebnisorientierten Steuerung der Vertriebsleistung. Darüber hinaus Schaffung von Transparenz in der aktuellen Vertriebspipeline, um Klarheit hinsichtlich der Auftragswirksamkeit von Angeboten im langzyklischen Projektgeschäft des Maschinen- und Anlagenbaus zu schaffen.

ERGEBNIS

- ✓ **Stabilisierung der Auftragseingangssituation & Transformation von Maschinen- zum Systemlieferant**
- ✓ Erhöhung der vertrieblichen **Durchschlagskraft** bei einem gleichzeitig **schonenden Ressourceneinsatz**
- ✓ Steigerung **Vertriebs- & Kundenfokussierung** durch organisatorische und rollenadaptive Anpassungen im Vertrieb
- ✓ **Aufbau adressatenspezifischer Kennzahlensystem** zur zielgerichteten Vertriebssteuerung
- ✓ **Steigerung des Serviceanteils** durch Etablierung eines proaktiven Servicevertriebs

„Ich bin beeindruckt, wie schnell und strukturiert W&P die Stellhebel im Vertrieb zur kurzfristigen Performance-Steigerung bei gleichzeitiger Sicherstellung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie identifiziert hat“

Dominik Seeger, Mitglied der Geschäftsführung
– Vertrieb, ystral GmbH

