

Verifizierung der Vertriebsplanung in unsicheren Zeiten



Die börsennotierte Basler AG mit Sitz in Ahrensburg bei Hamburg ist ein international führender Anbieter für Bildverarbeitungslösungen. Das breite Lösungsangebot an Hard- und Softwarekomponenten umfasst vor allem Digitalkameras und weitere Produkte für Maschinelles Sehen. Basler fertigt an verschiedenen Standorten in Deutschland, Asien und USA.

Aufgabe

Basler ist in den vergangenen Jahren auch infolge positiver Effekte aus der globalen Lieferkettenproblematik, stark gewachsen. Für den Vorstand war nicht ausreichend transparent, inwieweit sich die Lagerbevorratung und eine Veränderung des Beschaffungsverhaltens der Kunden, auf die in näherer Zukunft zu erwartende Absätze und Umsätze auswirkt.

Die bisherige Systematik der Planung durch den Vertrieb basiert auf einem ausgeprägten Bottom-Up Ansatz durch die Markt-/Kundenverantwortlichen. Für den Vorstand war es wichtig zu erkennen, inwieweit die Planungen des Vertriebs nach bisheriger Methodik überhaupt realistisch sind.

W&P wurde damit beauftragt, ein auf Basis eines analytisch-statistisch basierten „Top-Down“ Ansatzes die Planungen des Vertriebs kritisch zu prüfen und um einen eigenen Erwartungswert zu ergänzen.

Konkret umfasste die Aufgabenstellung von W&P das kooperativ mit Basler in 6 Wochen durchgeführte Projekte folgende Arbeitsschritte:

- Identifizieren der regional relevanten Absatz- und Umsatztreiber als Inputfaktoren der Planung
- Überprüfen der vorliegenden Umsatzplanung aus neutraler/objektiver Sicht (inkl. Kundenbefragung)
- Identifikation von Anpassungserfordernissen der Vertriebsplanung, als Ergebnis der Verifizierung

Der Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Projektumsetzung war vor allem der interdisziplinäre Ansatz aus Controlling und Vertrieb in Kombination mit der methodischen Expertise von W&P bei der neutralen Bewertung des Vertriebsplanungen.



Umsetzung

- Strukturierung und Segmentierung der Tätigkeitsfelder nach Anwendungsbereichen und Regionen
- Erarbeitung eines statistischen Prognosemodells/ Algorithmus zur Bewertung der Absatz- und Umsatzplanungen
- Aufbereitung der notwendigen Daten incl. einer kurzen Befragung des Einkaufes auf Kundenseite
- Auswertung und Aufbereitung der Daten und Zusammenfassung in einer Vorstandsvorlage

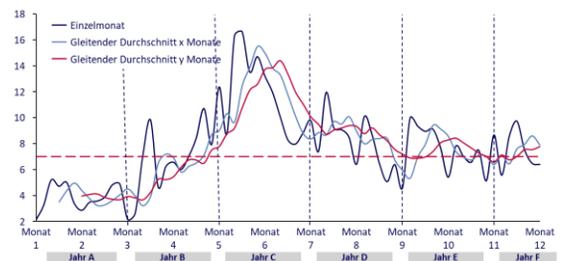


Abb.: Statistische Grundlage der Verifizierung

Ergebnis

- Umfassende Transparenz hinsichtlich realistischer Umsatzerwartungen nach Regionen und Kundengruppen
- Anpassung der Vertriebsplanung wo erkennbar erforderlich
- Einführung der W&P Methodik als dauerhaftes Instrument für die zukünftige Bewertung von Vertriebsplanungen



„W&P ist es innerhalb kürzester Zeit pragmatisch gelungen eine realistische Bewertung der Vertriebsplanung vorzunehmen“

Hardy Mehl
CFO/COO Basler AG

Ansprechpartner W&P

Dr.-Ing. Dirk Artelt, Managing Partner
Kontakt: artelt@wieselhuber.de