

Co-Creation zur strategischen Geschäftsentwicklung @



Die Banner GmbH mit Sitz in Österreich ist mit ihren beiden Business Units „Automotive“ und „Energy Solutions“ ein international führender Anbieter von Batterielösungen. Am Hauptsitz in Leonding entstehen Starter-, Bordnetz- und Freizeitbatterien. Die Business Unit Energy Solutions in Thalheim bei Wels entwickelt Batterielösungen für Traktion, Semi-Traktion und Standby-Anwendungen.

Aufgabe:

In einem Marktumfeld mit hoher Wettbewerbsintensität stand die Vertriebseinheit Deutschland der Business Unit Energy Solutions vor der Herausforderung an den Erfolg der BU in Österreich und der Schweiz anzuknüpfen.

Um den zukünftigen Erfolg sicherzustellen wurde W&P beauftragt, gemeinsam mit Banner eine strategische Fokussierung des länderspezifischen Vertriebs zu definieren und bei der Konkretisierung sowie Umsetzung operativer Maßnahmenpakete zu unterstützen. Der Fokus lag dabei auf dem Bereich der Standby-Anwendungen von Blei-Säure-Batterien.

Vorgehensweise:

Für die Umsetzung wurde der bewährte W&P-Co-Creation-Ansatz gewählt, in dem ein definiertes Banner-Kernteam und das W&P-Team eng zusammengearbeitet haben:

1. Analyse:

- Analyse der Absatzstruktur, Führungs-Organisation und Geschäftsmodellmechanik
- Detaillierte Untersuchung des externen Umfeldes zur Ermittlung von spezifischen Marktanforderungen und Charakteristika des Wettbewerbs
- Entwicklung umfangreicher Marktmodelle zur Darstellung von Markt-Dynamiken und Ermittlung der Marktgröße der potenziellen Anwendungsfelder

2. Konzeption der Strategie (Fokus Deutschland)

- Definition der zukünftigen Fokussierung, Umsatzziele, Marktbearbeitung und Vertriebsorganisation basierend auf Marktattraktivität und strategischer Passung
- Entwicklung eines jährlichen Umsetzungsplans inklusive Ressourcenbedarf, ergänzenden Leistungen und Verantwortlichkeiten zur strukturierten Zielerreichung
- Identifikation von Möglichkeiten einer langfristigen Transformation des Geschäftsmodells der Business Unit

3. Umsetzungsplanung und -begleitung:

- Strukturierung der zentralen Handlungsfelder inklusive zugehöriger Arbeitspakete zur Sicherstellung der vollständigen Implementierung notwendiger Maßnahmen
- Einführung eines Kennzahlen-Systems zur Verfolgung und Steuerung der Vertriebsperformance
- Weitere Umsetzungsbegleitung durch W&P auf Basis eines agilen Projektmanagement-Ansatzes



Ergebnis:

- ✓ **Fokusanwendungsfelder** mit hoher strategischer Passung zur **Konzentrierung der Marktbearbeitung** und **Steigerung der Vertriebseffizienz** identifiziert
- ✓ **Übergeordneter Umsetzungsfahrplan** für die langfristige Zielerreichung inklusive benötigter Ressourcen, Leistungen und Meilensteine entwickelt
- ✓ **Konkrete Handlungsfelder** mit dazugehörigen Arbeitspaketen zur **operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie** definiert
- ✓ **Commitment** aller Beteiligten für die Umsetzung durch **kollaborative Strategieentwicklung** gesichert

„Durch die strukturierte Projektbearbeitung von W&P, bei der alle Beteiligten aktiv eingebunden wurden, konnte eine klare Fokussierung der Marktbearbeitung erreicht werden. Die entwickelte Strategie ist das zentrale Element für die künftige effiziente Zielerreichung in Deutschland.“



Mag. Werner Töpfl
CEO/Geschäftsführer, Banner GmbH

Ansprechpartner

Ferdinand Fiedler, Senior Manager Industriegüter
Kontakt: strategie@wieselhuber.de