



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



SALES POWER BOOSTER

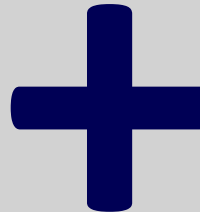


Call-to-Action

Nehmen Sie teil an unserem Sales Power-Check und erhalten Sie Einblicke auf unserem Executive Dialog



TESTEN SIE JETZT IHR
SALES POWER
BOOSTING POTENZIAL!



EXECUTIVE DIALOG

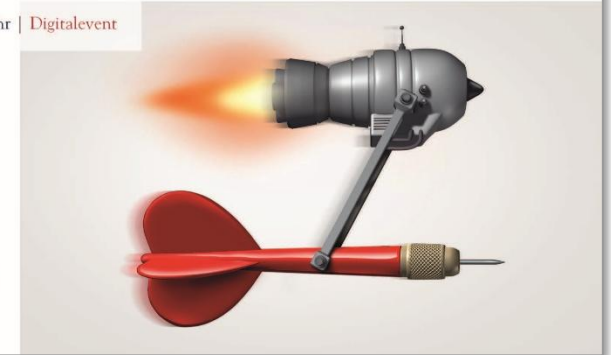
SALES POWER BOOSTING

Stellhebel und Maßnahmen zur Aktivierung des Vertriebs

26. Februar 2026 | 08.30 – 09.15 Uhr | Digitalevent



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



IN UNSEREM WEBINAR
„SALES POWER BOOSTING“ ZEIGEN WIR,
WIE SIE IN KURZER ZEIT SPÜRBARE
VERTRIEBSVERBESSERUNGEN ERZIELEN!

ANMELDUNG UNTER
WWW.WIESELHUBER.DE/VERANSTALTUNGEN



Ausgangssituation & Ziele

Wir helfen darin den nächsten Schritt zu machen: Pragmatisch, Schnell und Effektiv zu mehr Sales Power

DER VERTRIEB LÄUFT UNTER POTENZIAL?

- Personengetrieben statt systematisch, mit unscharfem Zielkundenfokus und lückenhaften Prozessen
- Marktchancen werden nicht konsequent verfolgt, Steuerung erfolgt aus dem Bauch statt datenbasiert
- Pipeline-Management ist zufällig, Value Selling nicht am Kundenbedarf ausgerichtet
- Schnittstellen zu Marketing, Service und Produktmanagement greifen nicht ineinander
-

JETZT: DIE BREMSEN LÖSEN

Durch systematische Identifikation der Sales Power Booster, priorisieren wir die Speedboats für die pragmatische und direkte Power-Aktivierung des Vertriebs



Return on Consult

Der Sales Power Booster steigert direkt die Power Ihres Vertriebs ...

+ 10% Umsatz

+ 20% Mehr Leads

+ 30% mehr Vertriebseffektivität

8 Wochen bis zum ersten Impact

RETURN ON CONSULT

360° Benchmarking

- Faktenbasierte Analyse auf allen Sales Power Dimensionen & relevanten Informationsquellen
- Einordnung der Potenziale durch Vergleich mit Best-in-Classes Unternehmen



Effektiver Plan

- Roadmap mit Workstreams und konkreten Actions Steps, Team & Zeitplan
- Akzeptanz & Commitment durch gemeinsame Booster Erarbeitung & Auswahl



Booster Identifikation

- Systematische Identifikation aller Sales Power Booster (kurz-, mittel- & langfristig)
- Auswahl der Speedboat Booster (nach €-Impact, Dauer bis Effekt & Aufwand)



Direkter Boost

- Übertragung erprobter Tools, Templates & Prozesse aus der ready-to-go W&P Sales Toolbox
- Sofortige Umsetzung durch agiles W&P Umsetzung-PMO mit stufenweiser Übergabe





Vorgehensweise

Die Erreichung der Projektziele erfolgt deshalb in drei inhaltlich und zeitlich miteinander verknüpften Schritten

Modul

A

POWER CHECK



B

POWER READINESS



C

POWER DRIVE



A.1

1. **Power Setup** durch Onboarding W&P, Intake Daten & Dokumente & Auswahl Power Champion & Team

A.2

2. **Power Analyse** durch Online-Benchmarking, 6-7 Interviews, Daten & Dokumentauswertung

B.1

1. **Power Boosters** durch Listung Bewertung Effekt, Dauer & Aufwand zur Umsetzung und Selektion

B.2

2. **Power Programm** durch Workstream Definition und Synchronisierung in Roadmap für direkte Umsetzung

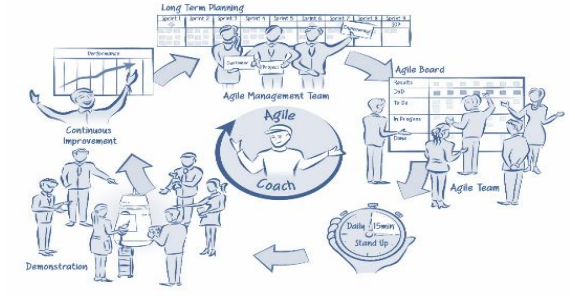


C.1

1. **Power Startschuss** durch Klärung Rollen, Umsetzungscontrolling sowie Implementierungsstart im Sprint 1

C.2

2. **Power Sprint** durch 3 weitere Sprints und stufenweise Aktivierung des Power Champion mit W&P Begleitung



Key Actions

Dauer

Ca. 3 Wochen

Ca. 6 Wochen

Ergebnis

Transparenz

Plan

POWER



Vorgehensweise Schritt A | Power Check

Wir prüfen systematisch, schnell und pragmatisch alle Sales Power Booster

A

POWER CHECK



A.1 Power Setup

- ✓ **Onboarding** W&P Team in 1 Tag zu Sales Themen und Zeitplanung Projekt
- ✓ **Intake Daten & Dokumente** durch standardisiertes Abfrage-Template
- ✓ **Auswahl Power Champion & Team** für Projekt- & Umsetzungssteuerung

A.2 Power Analyse

- ✓ **Online-Benchmarking** durch 15 min Fragebogen für Vertriebsleitungen
- ✓ **5-7 Interviews** entlang Leitfaden mit C-Level, Sales & Marketing
- ✓ **Daten & Dokumentauswertung** durch W&P Checkliste & Analyse-Toolbox

Plan: 2 Wochen | 1 Workshop





Vorgehensweise Schritt B | Power Readiness

Wir identifizieren die alle relevanten Sales Power Booster für ein hands-on Power Programm

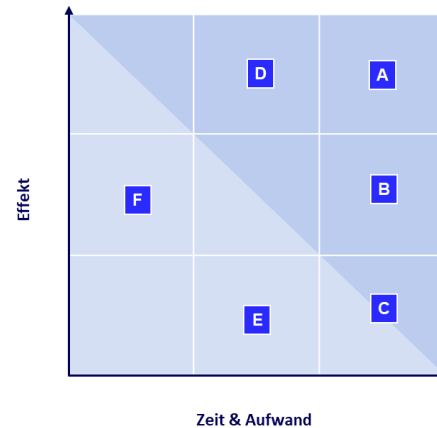
B

POWER READINESS



B.1 Power Booster

- ✓ **Listung** und Beschreibung aller Sales Power Booster
- ✓ **Bewertung** Booster entlang €-Effekt, Dauer und Aufwand zur Umsetzung
- ✓ **Selektion** 5-10 Speedboat Booster mit schnellem Effekt & geringem Aufwand



#	Sales Power Booster	Zeit & Aufwand	Effekt
A	Cross- & Upsales Identifier	★★★ < 6 Monate	★★★ > 1 mio.
B	Account-Bearbeitungspläne	★★★ < 6 Monate	★★ 500 tsd – 1 m
C	LinkedIn & Instagram Push	★★★ < 6 Monate	★ < 500 tsd
D	New Lead Generierung Program	★★ 6 – 12 Monate	★★★ > 1 mio.
E	Value Selling Toolbox	★★ 6 – 12 Monate	★ < 500 tsd
F	...	★ > 12 Monate	★★ 500 tsd – 1 mio

Priorisierung Sales Power Booster:

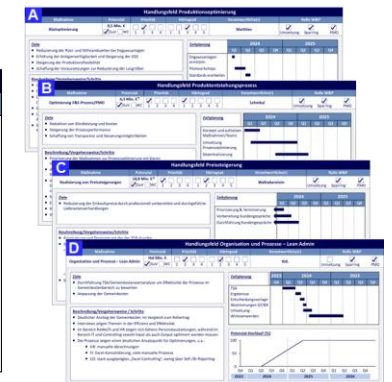
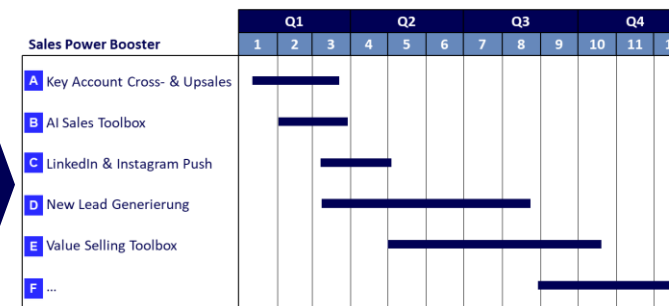
1. Long-List Bewertung:
 - Rough Case €- Effekt
 - Dauer & Aufwand mit interne Experten
2. Selektion der Speed-Boat Booster für schnellen Effekt

B.2 Power Programm

- ✓ **Workstream** Definition mit Action Steps, Zeitplan & Team je Booster
- ✓ **Synchronisierung** der Booster und Einphasung für Umsetzung
- ✓ **Roadmap** Zusammenfassung mit Workstreams & Milestones

Entwicklung Power Programm:

Roadmap, sowie Workstream One-Pager je Booster mit konkreten Action Steps, Zeitplan & Umsetzungsteam



Plan: ⌚ 1 Woche | 🧩 1 Workshop



Vorgehensweise Schritt C | Power Drive

Wir treiben als PMO die Umsetzung der priorisierten Sales Booster und agieren als Dirigent und agile Sales Coach

C

POWER DRIVE



C.1 Power Startschuss

- ✓ **Klärung Rollen & Aufsetzen** der Projekt-Organisation
- ✓ **Umsetzungscontrolling** auf Basis definierter KPIs
- ✓ **Implementierungsstart** durch Aktivitätenplanung im ersten Sprint

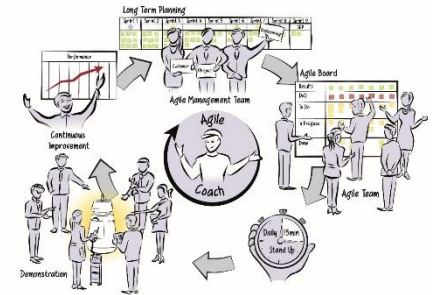
C.2 Power Sprints

- ✓ **3 weitere Sprints** und engmaschige Taktung der Umsetzung durch W&P
- ✓ **Kurzyklische Demonstration** der Ergebnisse
- ✓ **Aktivierung** des internen Sales Power Champions & stufenweise Übergabe

Agile Umsetzung der Sales Power Booster:

- Long-Term-Planning & Aufbau Umsetzungscontrolling
- Konkretisierung in Einzelaktivitäten in 14-tägigen Sprint-Meetings

Agile Sales Activation Board



Rollen, Organisation & Termine

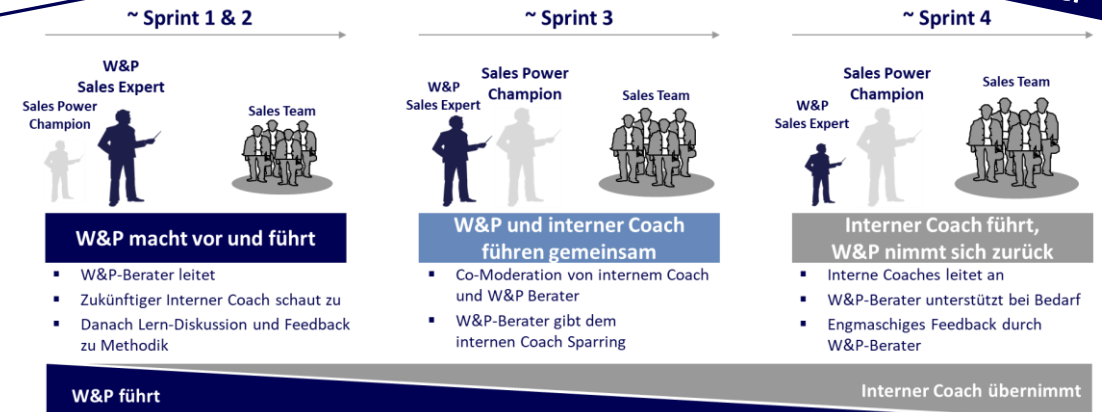


Agile Sales Board (Aktivitätenplanung)

Aktivierung interner Sales Power Champion:

Train-the-Trainer-Ansatz zur Qualifizierung des internen Sales Power Champions für eine nachhaltige Umsetzung

Train the Trainer

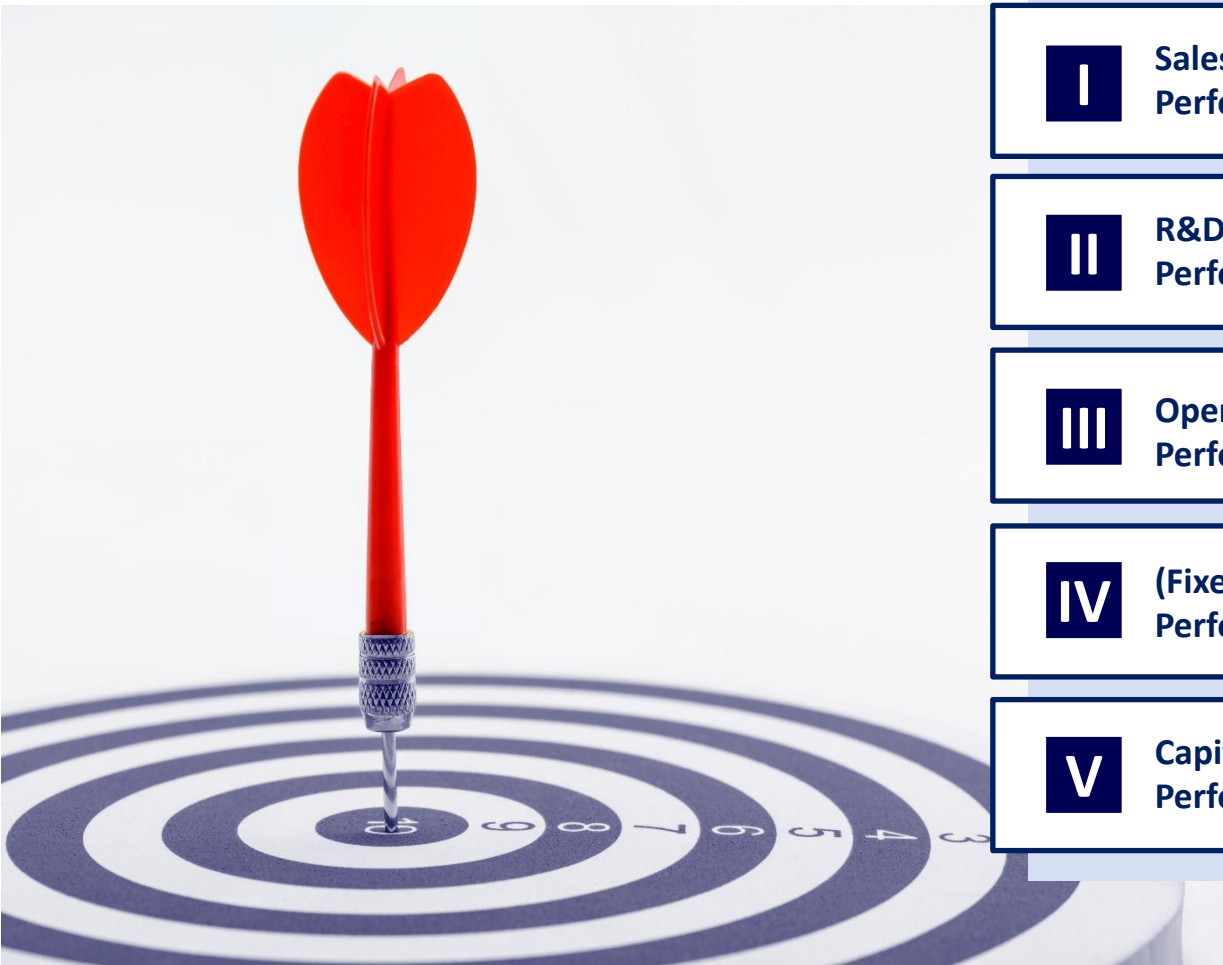


Plan: ⌚ 6 Wochen | 🧩 4 Sprints



Ihr Nutzen & Mehrwert

Wir produzieren Ergebnisse: Wertsteigerung bei Portfolio-Unternehmen



ANSATZPUNKTE	MAßNAHMEN	SELEKTIERTE W&P PROJEKTE
I Sales Performance	Pricing Optimierung Sales Push	+ 1-3 %-Punkte EBIT + 10-20% Umsatz
II R&D Performance	Optimierung F&E-Kosten	- 10-20% F&E-Kosten
III Operational Performance	Optimierung Einkauf Service Boost	- 5-10% Materialkosten +10-100% Umsatz
IV (Fixed) Cost Performance	Prozessoptimierung Realisierung Kostensenkung	- 10-30% Prozesskosten - 5-20% Gesamtkosten
V Capital Performance	Bestandsoptimierung	- 5-15% Bestand



Unsere Referenzkunden

Die führenden Private Equity Player vertrauen in uns ...





Perspektiven eröffnen –
Zukunft gestalten

unabhängig

unternehmerisch

strategisch

messbar



KERNDATEN

- **Gründung:** 1986
- **MA:** > 120
- **Kunden:** > 800
- **Standorte:** **München**, Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart, Berlin

ANSPRUCH

Nachhaltige und dauerhafte **Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert** unserer Kunden sowie Unterstützung bei der **Krisenbewältigung**

LEISTUNGEN

STRATEGIC EXCELLENCE



- Strategie
- Führung & Organisation
- Innovation & New Business
- Vertriebs-Exzellenz & -Effizienz

BUSINESS PERFORMANCE



- Operations
- Ergebnissicherung & Controlling
- Digitale Transformation
- Prozessmanagement

RESTRUCTURING & CORPORATE FINANCE



- Restrukturierung & Sanierung
- Insolvenzberatung
- Finanzierung / Debt & Capital Advisory
- M&A

Wir bieten ein breites Spezialisten-Know-How unter einem Dach und unterstützen unsere Kunden ganzheitlich – von der Analyse, über passfähige Konzepte bis zur Umsetzung – angepasst an die spezifische Unternehmenssituation



Unser Leistungsversprechen

Wir setzen auf individuelle Lösungen als Basis für eine erfolgreiche Umsetzung

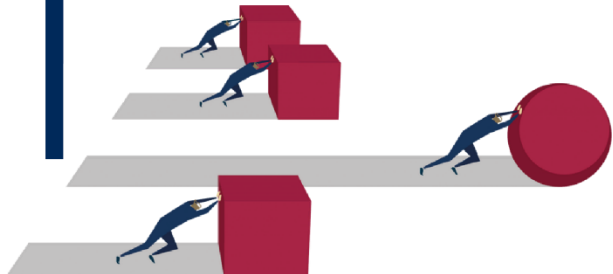
Unser Versprechen ist
Ihr Mehrwert

messbar

individuell

konkret

erfolgsgetrieben



**Individualität
&
Pragmatismus**

Keine Berichte oder „Schubladenlösungen“, sondern maßgeschneiderte und konkret umsetzbare Lösungen für unsere Kunden, mit weniger Koordinationsaufwand und ressourcensparend.

**Maß-
geschneiderter
Kompetenz-Mix**

Gleichgewicht aus langjähriger Beratungsexpertise im Branchenumfeld und Management Erfahrung sowie professionellen Methoden und Sozialkompetenz.

**Erfolg
durch
Umsetzung**

Wir begleiten im überwiegenden Teil der Projekte unsere Kunden auch in der erfolgsorientierten Umsetzung.



Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten „ausgezeichnet“

Leistung
mit Leidenschaft



zuverlässig

verbindlich

marktführend

ausgezeichnet



Handelsblatt „Top-Berater“

„Familienunternehmen & Mittelstand“ sowie in den Kategorien Industriegüter, Healthcare & Pharma, Restrukturierung, Turnaround
2021 – 2024

Wirtschaftswoche „Best of Consulting“

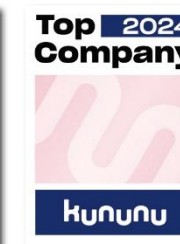
Kategorien
„Strategie“ und „Marketing“
2022



brandeins „Die besten Unternehmensberater des Jahres“

Maschinen- und Anlagenbau, sonstige Industrial Goods, Konsumgüter & Handel, Restrukturierung, Interim-Management
2015 – 2025

Handelsblatt & Kununu „Top-Arbeitgeber“ 2021 – 2025





Wer wir sind

Unser Kompetenzteam hat jahrzehntelange und fundierte Praxiserfahrung in der Vertriebsberatung

LASSEN SIE UNS SPRECHEN



**Dr.-Ing. Dirk
Artelt**

Geschäftsführender
Gesellschafter

Telefon
+49 (0)89 / 286 23-127

Email
artelt@wieselhuber.de



**Dr. Michael
Marquardt**

Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Kompetenzteam

Telefon
+49 (0)89 / 286 23-203

Email
marquardt@wieselhuber.de

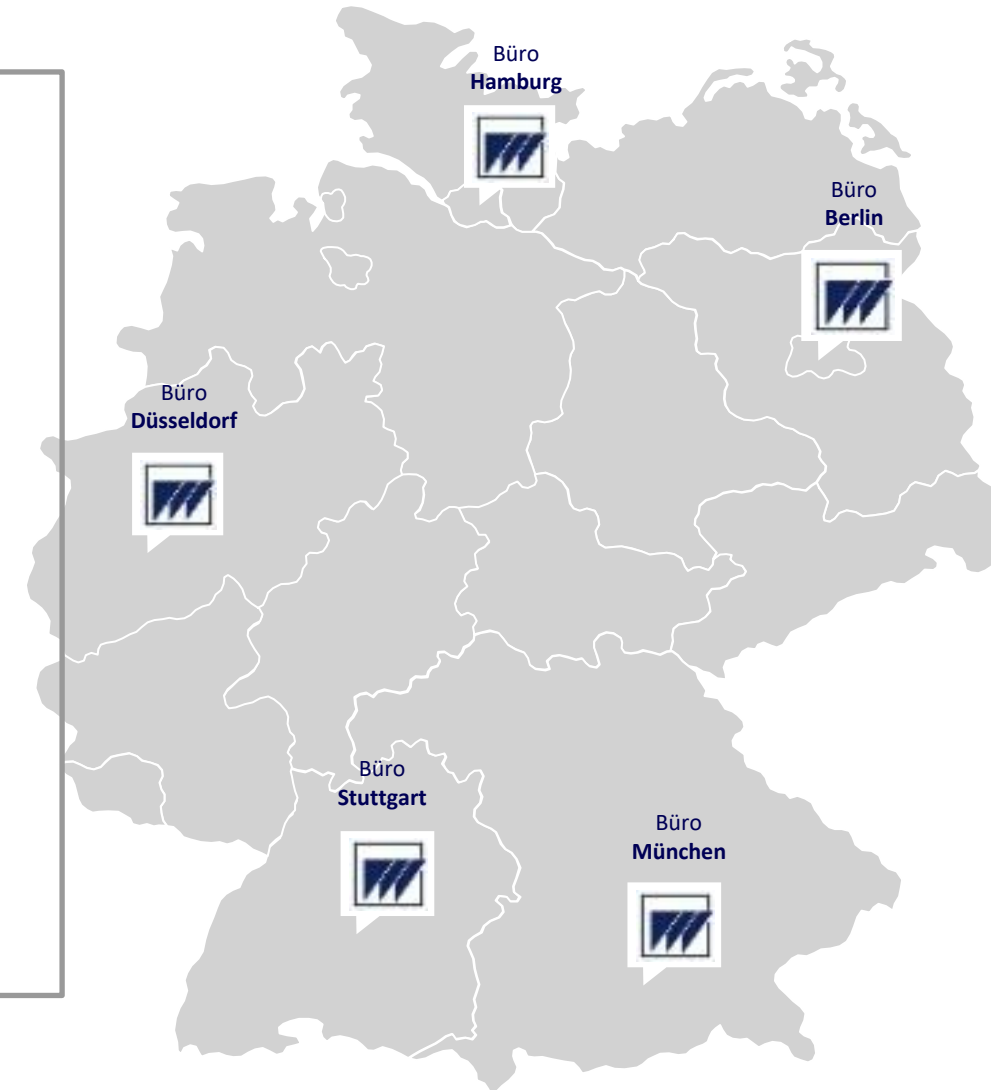


**Ferdinand
Fiedler**

Senior Manager
Sales Strategy & Excellence

Telefon
+49 (0)89 / 286 23-125

Email
fiedler@wieselhuber.de



Wir gestalten Erfolge

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

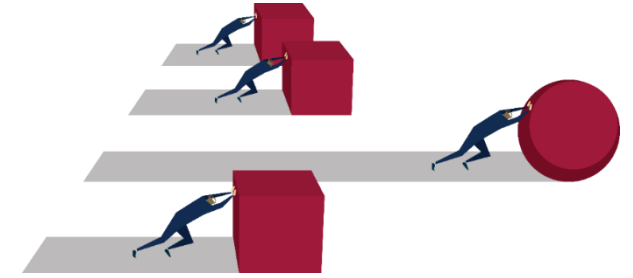
CORPORATE RESTRUCTURING

MERGER & ACQUISITIONS

FINANCE

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Merger & Acquisitions, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branchen und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-How und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de

www.wieselhuber.de