

Sales Excellence & Target Operating Model

@ **FRÄNKISCHE**

Die Fränkische Rohrwerke Gebr. Kirchner GmbH & Co. KG mit Sitz in Königsberg (Unterfranken) ist ein Familienunternehmen mit über 100 Jahren Tradition. Als Pionier in der Wellrohrfertigung entwickelt und produziert das Unternehmen Rohre, Zubehör und Systemkomponenten in den Bereichen Elektro Systeme, Drainage Systeme und Haustechnik. Mit rund 6.000 Mitarbeitenden erzielte die Gruppe zuletzt einen Jahresumsatz von 710 Mio. €.

AUFGABE

Der Geschäftsbereich „Elektro Systeme“ stand vor der Aufgabe, den Vertrieb angesichts steigender Marktanforderungen und begrenzter Ressourcen stärker performanceorientiert und professionell aufzustellen sowie Transparenz und Steuerbarkeit deutlich zu erhöhen. Um Schlagkraft und Effizienz zu steigern, wurde W&P beauftragt, ein bereichsübergreifendes Programm zur Sales Excellence zu entwickeln sowie ein zukunftsfähiges Target Operating Model für den Vertrieb Inland aufzusetzen. Ziel war ein durchgängiges KPI- und Steuerungsmodell, klare Rollen & Verantwortlichkeiten, eine professionelle Kundenbearbeitung sowie objektive Bewertung und Steuerung der Handelspartner.

VORGEHEN

Zur Sicherstellung einer hohen Akzeptanz im Führungsteam wurde das Projekt in zwei eng verzahnten Bausteinen gemeinsam mit der Geschäftsbereichsleitung und Vertriebsteam entwickelt.

1. Sales Excellence – Vertriebssteuerung

- Aufnahme und Harmonisierung bestehender KPIs, Reports und Datenflüsse
- Definition eines BU-übergreifenden KPI-Sets für BU-Leitung, Vertrieb Inland und Export
- Entwicklung Power-BI-Dashboards
- Ableitung der technischen Anforderungen (Systemlandschaft, Data-Lake-Konzept)
- Erstellung eines klaren Umsetzungsplans
- Definition eines strukturierten Meeting- und Steuerungskreislaufs

2. Target Operating Model Deutschland

- Analyse der Markt- und Vertriebsstruktur im Inland inkl. White Spots und Potenzialregionen
- Durchführung Tätigkeitsstrukturanalyse (TSA) zur objektiven Bewertung von Aufgaben und Effizienzpotenzialen im Vertrieb Inland

- Entwicklung der zukünftigen Organisations- und Gebietsstruktur inkl. Ressourcenausbau und Rollenklärung im Vertrieb Inland
- Erstellung einer kundenklassenspezifischen Kundenbearbeitungsmatrix und eines klaren Betreuungsschlüssels nach Vertriebsrollen
- Entwicklung eines objektiven Bewertungssystems für Handelspartner (quantitative & qualitative Kriterien)



ERGEBNIS

- ✓ Einführung **transparente KPI- & Reporting-Struktur** durch harmonisiertes KPI-System und Dashboards [via PowerBI]
- ✓ Zukunftssicheres **Target Operating Model** im Vertrieb Inland mit klaren Rollen, Verantwortlichkeiten und kundenklassenspezifischer Bearbeitung
- ✓ **Stärkere Performanceorientierung** im Vertrieb durch klare KPIs und **transparente Leistungsvergleiche**
- ✓ Einführung **objektive Bewertungssystematik** für **Handelspartner** als fundierte Entscheidungsgrundlage für Priorisierung, Entwicklung und Gebietssteuerung
- ✓ **Identifikation von >30 % Effizienzsteigerungspotenzial** im Vertrieb Inland durch systematische TSA-Analyse

„Dank des hohen Vertriebs-Know-hows und des tiefen Branchenverständnisses von W&P haben wir ein zukunftsfähiges Vertriebs-Operating-Model mit klaren KPIs und Leistungstransparenz etabliert und die Performance sowie Steuerbarkeit unseres Vertriebs deutlich erhöht.“



Frank Rauterkus
Leitung Geschäftsbereich Elektro Systeme

Ansprechpartner: Ferdinand Fiedler – Sales Excellence
Kontakt: vertrieb@wieselhuber.de