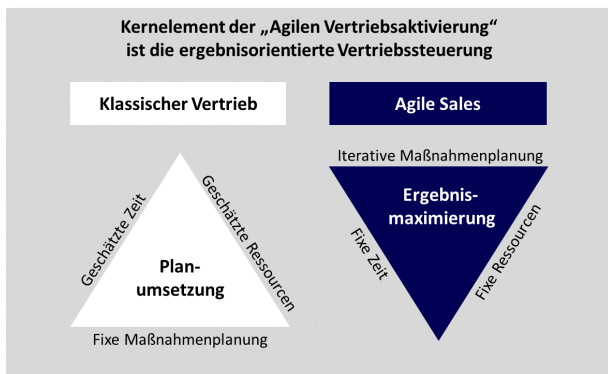


Agile Vertriebsaktivierung @ Würth Elektronik Gruppe



WÜRTH
ELEKTRONIK

Würth Elektronik ist ein führender Produzent von Leiterplatten und von elektromechanischen Komponenten. Als Unternehmen, das sich in einem Verdrängungsmarkt bewegt, ist für Würth die Vertriebsperformance existenziell. W&P hat mit der maßgeschneiderten Methode der „Agilen Vertriebsaktivierung“ das Unternehmen dabei unterstützt, seine Vertriebsperformance entscheidend zu steigern.



Aufgabe

In einer ausländischen Vertriebsgesellschaft sollte die „Agile Vertriebsaktivierung“ umgesetzt werden.

Ziel war es, neben der Steigerung des Umsatzwachstums auch den Teamgedanken der Vertriebsmannschaft sowie die bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu fördern.

Kernelement der „Agilen Vertriebsaktivierung“: Strukturierte „Sprint-Meetings“, die in einem 14-tägigen Rhythmus stattfanden und von einem Agile Coach moderiert wurden. Sie dienten der Kontrolle, Steuerung und Planung der Aufgabenpakete mit dem relevanten Vertriebs- bzw. Projektteam.

Grundgedanke gegenüber klassischem Vertrieb ist eine flexible und iterative Maßnahmenplanung bei fixem Rahmen (Zeit und Ressourcen - siehe Graphik).

Umsetzung

Die Vorgehensweise der „Agilen Vertriebsaktivierung“ wurde in folgende Schritte gegliedert:

- Durchführung von Interviews mit dem projektrelevanten Personenkreis, um individuelle Ziele sowie erfolgshemmende und -fördernde Projektfaktoren zu definieren.

- Erarbeitung wesentlicher Performancesteigerungsmaßnahmen unter Berücksichtigung der Unternehmens-/Vertriebsziele. Teilnehmer des Workshops waren das 4-Mann-starke Vertriebsteam gemeinsam mit den relevanten Schnittstellenverantwortlichen.
- Planung der Vertriebsmaßnahmen für das gesamte Geschäftsjahr inkl. der wesentlichen Meilensteine und Ziele mit dem Projektteam.
- Coaching des firmeninternen „Agile Coaches“ und der Projektteams während der Projektlaufzeit über 9 Monate.
- Überwachung und Steuerung der Vertriebsziele sowie Durchführung von Qualitätschecks.

Ergebnis

- Wachstumsziel von ca. 20% mit der bestehenden Mannschaft trotz negativer Marktentwicklung übertroffen.
- Motivation und Eigenverantwortung der Vertriebsmitarbeiter, insbesondere bei Business Development Aktivitäten, deutlich gesteigert.
- Übergreifende Zusammenarbeit und Zielerreichungsquote verbessert.

Ansprechpartner

Dr. Dirk Artelt, Mitglied der Geschäftsleitung
Kontakt: vertrieb@wieselhuber.de

„Durch die professionelle Unterstützung von W&P ist es uns gelungen, nicht nur die Wachstumsziele unserer Landesgesellschaft zu übertreffen, sondern auch ein hochmotiviertes Vertriebsteam zu formen.“



Thomas Beck

Geschäftsführer
Vertrieb & Marketing
Würth Elektronik Gruppe