



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

# Multi-Client-Studie 2026: Vertriebsperformance

- Exklusives Benchmarking in der Industriegüterbranche -

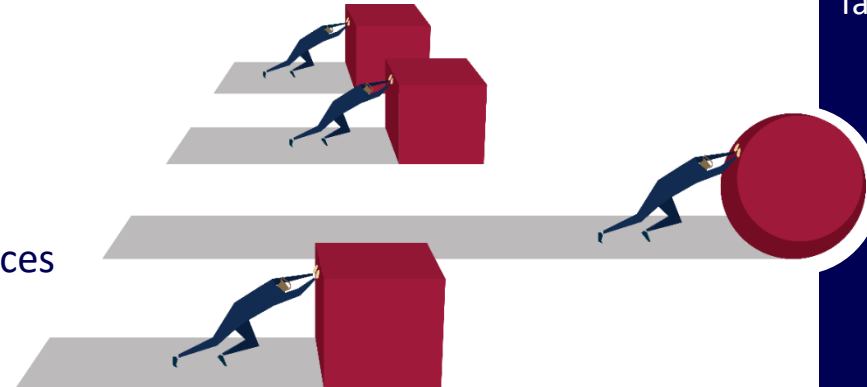




## Der Anlass: Marktveränderungen, Konjunktur- und Absatzkrise stellen bewährte Herangehensweisen in Frage

### Warum diese Studie für Sie wichtig ist?

- Anhaltende Spannungen in der **internationalen Handelspolitik** zwischen den **USA, China** und der **EU** sowie **geopolitische Konflikte** in strategisch wichtigen Regionen (z. B. Straße von Hormus) führen zu **anhaltender Unsicherheit** – und erschweren verlässliche Planungen und Prognosen
- **Deutschland befindet sich als Wirtschaftsstandort im strukturellen Wandel** – geprägt durch **steigende Kosten, schwächere Nachfrage** und eine **sinkende Investitionsdynamik**
- **Unsichere Marktbedingungen und Kostensteigerungen** erschweren es Unternehmen ihre **Vertriebsplanung, Zieldefinition und Preisstrategie** durchzuführen und durchzusetzen
- **Transparenz der eigenen Vertriebssituation auch in Hinblick auf den Wettbewerb können helfen eine Richtung zu finden, um...**
  - ... **Effizienzpotenziale** in der Vertriebsorganisation zu identifizieren und konsequent zu heben
  - ... Ihr **Sales Operating Model** mit Rollen, Prozessen und Instrumenten für die Zukunft **fit zu machen**
  - ... **Wettbewerbsvorteile** aus innovativen Produkten und Services im Markt erfolgreich zu **platzieren und zu kapitalisieren**



**PROFITIEREN SIE  
VON EXKLUSIVEN  
ERKENNTNISSEN,  
DIE IN DIESER DETAILTIEFE  
IN IHREM  
BRANCHENUMFELD  
EINZIGARTIG SIND!**

Für eine fundierte und faktenbasierte Bewertung Ihrer Vertriebsperformance im Branchenvergleich, laden wir Sie ein, an unserer für Sie kostenfreien Benchmarking-Studie teilzunehmen!



## **Interne Perspektive**

*Stimmen **Kosten** und **Performance** in  
Ihrer Vertriebsorganisation?*

*Ist Ihre **Marktbearbeitung** von  
**Zielgruppen** und **Absatzmärkten**  
noch **zeitgemäß**?*

*Nutze Sie zukunftsfähige  
**Marketinginstrumente**?*

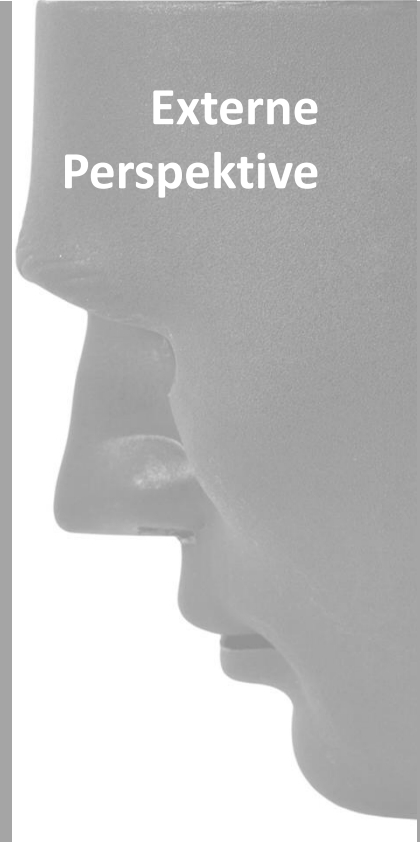
*Welche **Effizienzhebel** liegen in der  
**Organisation**, in **Prozessen** und in der  
**Automatisierung**?*

*Wo steht der **Wettbewerb**?*

*Was ist **Best-Practice** in der  
**Industriegüterbranche**?*

*Wie können  
**Wettbewerbsvorteile** realisiert  
werden?*

## **Externe Perspektive**





# Das Studiendesign: Benchmarking-Studie Vertriebsperformance im Überblick

Erhebung, Auswertung und Berichtserstellung erfolgen treuhänderisch und absolut vertraulich durch W&P

## STUDIEN- DESIGN

- Die Studie umfasst die **detaillierte quantitative Erhebung von Input- und Output-Relationen sowie KPIs in Vertrieb und Marketing**
- Die Umfrage erfolgt in der **Industriegüterbranche** durch einen **standardisierten Erhebungsbogen** mit Fokus auf Daten zu den Jahren 2023-2025
- Erhebung, Auswertung und Berichtserstellung erfolgen **treuhänderisch und absolut vertraulich** durch W&P

Teilnehmer-  
ansprache

APRIL-MAI 2026

Zusendung des Erhebungsbogens durch W&P und  
persönliches Expertengespräch zur Datenerhebung

MAI-JUNI 2026

JUNI-AUGUST 2026

Individuelle Ergebnispräsentation  
bei Ihnen vor Ort/via VC

SEPTEMBER 2026

AB OKTOBER 2026

Anmeldung Ihrerseits und  
Versendung eines NDA durch W&P

Auswertung und Kommentierung  
der Ergebnisse

## STUDIEN- INHALT

### Ressourceninput:

- Personalkapazitäten/-kosten in Vertrieb und Marketing
- Sachkosten in Vertrieb und Marketing
- Ressourceneinsatz nach Vertriebs- und Marketingfunktionen

### Vertriebsprozesse:

- Anzahl und Volumen Angebote und Aufträge aufgeschlüsselt nach Standard-/Spezial- und Servicegeschäft
- Durchlaufzeiten im Sales Funnel von Lead zu Auftrag
- Nutzungsgrade von Vertriebs- und Marketinginstrumenten
- Übersicht über Nutzung digitaler Tools & Innovationsmaßnahmen

### Performanceoutput:

- Verteilung von Umsatz/Rohrertrag nach Produktbereichen/Vertriebswegen/ Geschäftsmechaniken
- Auftrags-/Projektperformance wie Auftragsabbruchquote oder Anteil an Projekten mit Budgetüberschreitungen
- Kundenbasis nach Geschäftsmechaniken
- Messung von Transformationsmaßnahmen im Vertrieb



## Das Ergebnis: Betrachtungshorizont der Studie

*Sie haben die Auswahl: Betrachtung auf Gruppenebene oder dezidierte Betrachtung auf Ebene der Muttergesellschaft*

### SIE HABEN DIE WAHL

#### Treffen Sie Ihre Entscheidung auf Basis Ihrer Zielsetzung & Struktur:

- Welche Steuerungsebene soll im Fokus stehen?
- Wo bestehen aktuell die größten Intransparenzen?
- Ist eine konzernweite Harmonisierung oder eine zentrale Optimierung vorrangig?
- Welche Einheit soll strategisch weiterentwickelt werden?
- Wo liegt der größte Hebel zur Effizienzsteigerung?
- Wo ist der Datenerhebungsaufwand geringer?



#### Option A

**GRUPPENPERSPEKTIVE:** Exklusive Auswertung und Benchmarking aus **Gesamtunternehmenssicht** inklusive aller Tochtergesellschaften

- **Konzernweite Transparenz:** Vollständige Erfassung und Analyse von Vertriebskennzahlen über alle Gesellschaften & Märkte hinweg
- **Globale Kosten- und Performancebewertung:** Integrierte Betrachtung aller Vertriebskosten (Personal, Sachkosten, etc.) und Outputgrößen
- **Ableitung gruppenweiter Hebel:** Identifikation von Effizienzpotenzialen, sowie strukturellen Schwächen zur Optimierung konzernübergreifender Steuerung
- **Benchmarking auf Gruppenebene:** Vergleich Gesamtgruppe mit relevanten Wettbewerbern zur Identifikation von Marktchancen & Optimierungsbedarfen

#### Option B

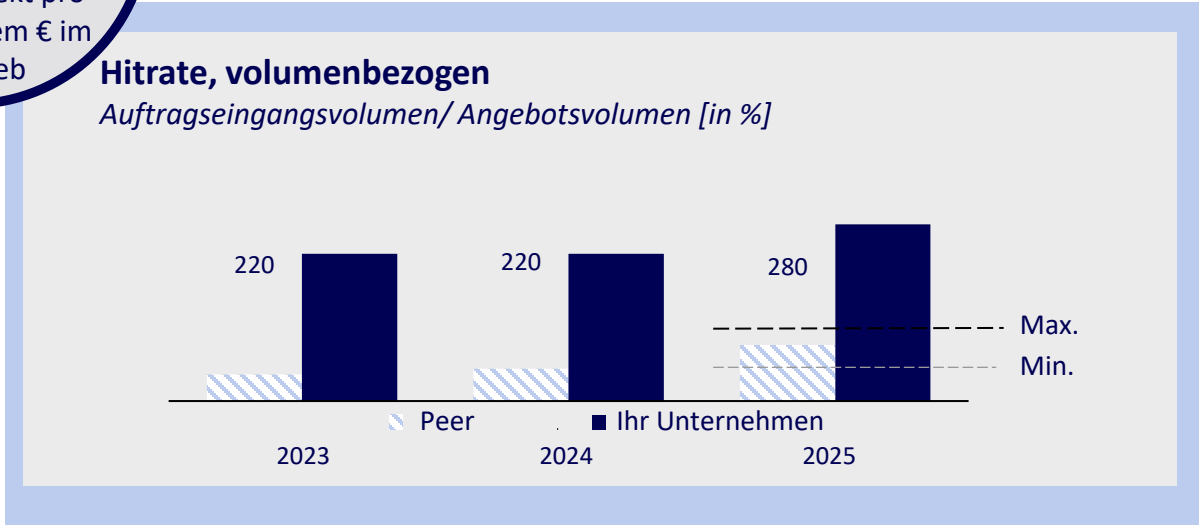
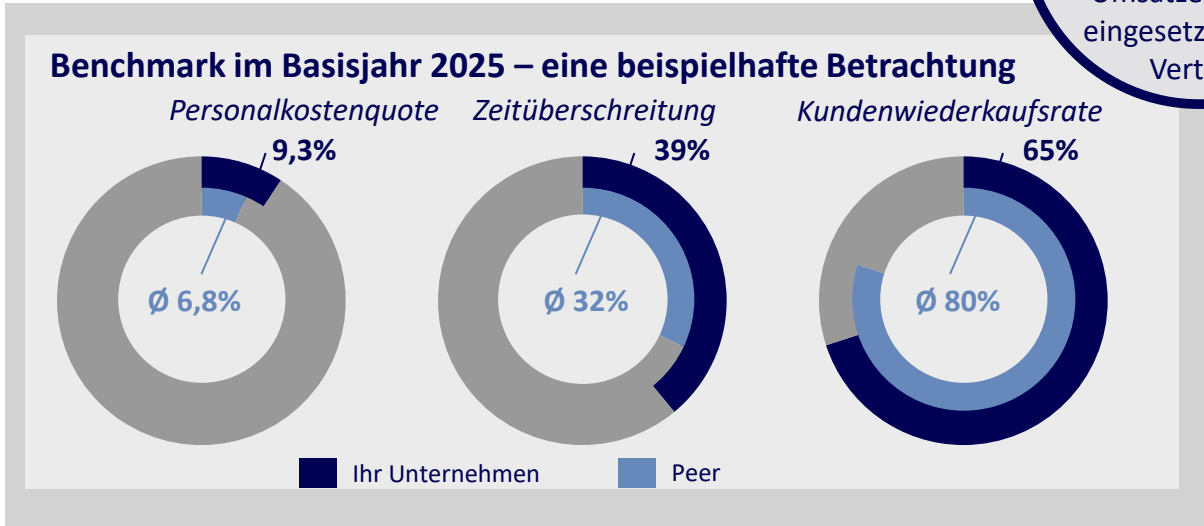
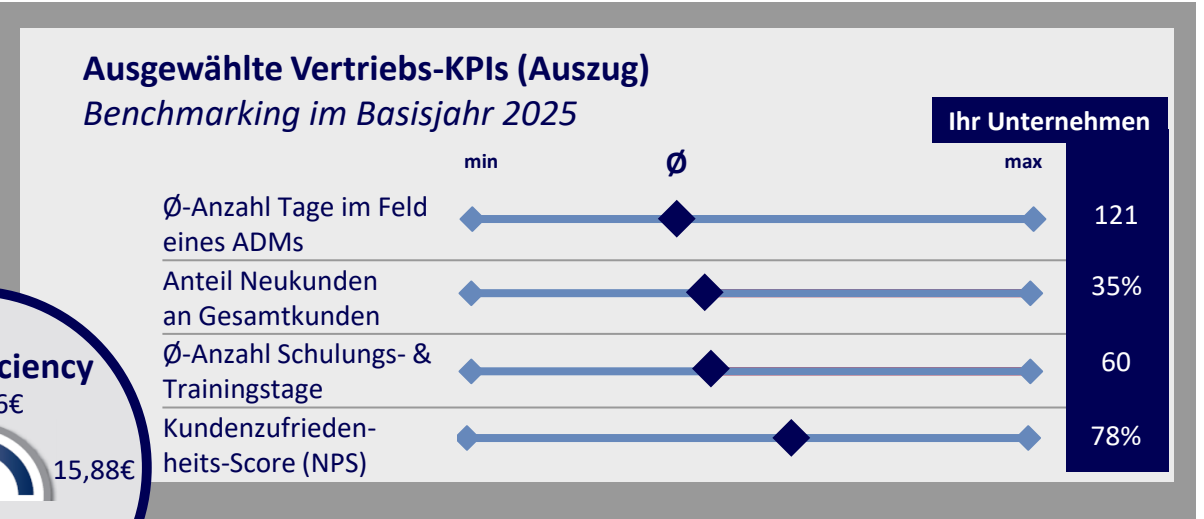
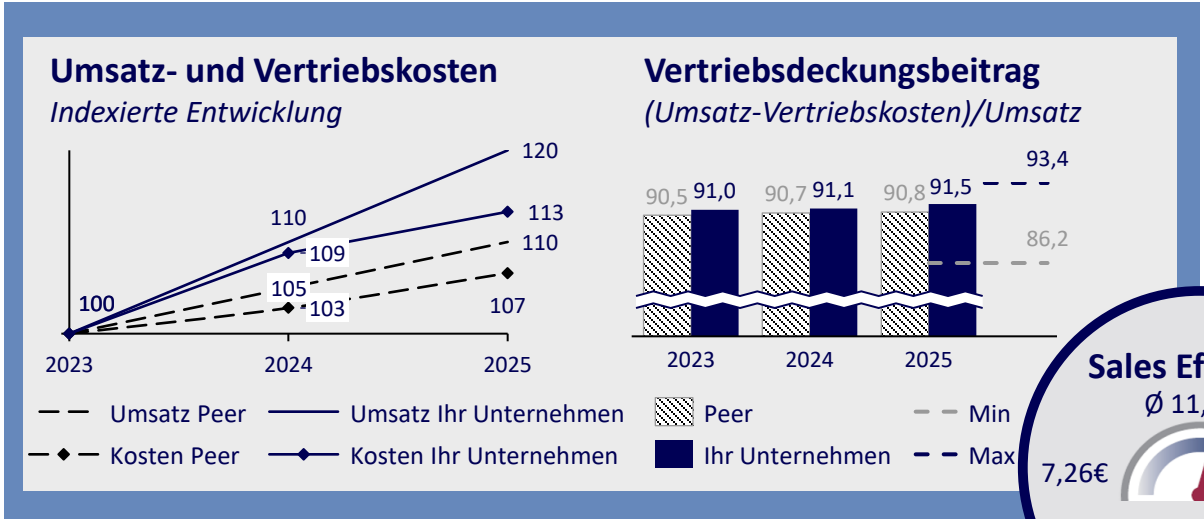
**MUTTERPERSPEKTIVE:** Exklusive Auswertung und Benchmarking auf Ebene der **Muttergesellschaft** (Headquarter-Fokus / zentrale Gesellschaft)

- **Zentrale Steuerung im Fokus:** Analyse Vertriebsperformance auf Ebene der Muttergesellschaft ohne Einbezug dezentraler Vertriebsgesellschaften
- **Effizienz in zentralen Strukturen:** Bewertung der Ressourcenverwendung, Prozesseffizienz und Wirkung zentraler Vertriebsaktivitäten
- **Strategische Standortbestimmung:** Unterstützung bei Ableitung HQ-spezifischer Steuerungsimpulsen für Organisation, Automatisierung und Zielkostensteuerung
- **Einordnung im Branchenvergleich:** Vergleich der Muttergesellschaft mit Wettbewerbern ähnlicher Struktur



# Ganz konkret: Beispielhafte Studienergebnisse aus der Vorperiode

## Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zur Peergroup?





## Ausgewähltes Referenzprojekt:

Next step – Steigerung der Marketing- und Vertriebsperformance @ theben

theben



### Ausgangssituation und grundsätzliche Zielsetzung

Die Theben AG ist ein Familienunternehmen und entwickelt und produziert innovative Lösungen für Zeit- und Lichtsteuerung, Bewegungs- und Präsenzmelder sowie Komponenten für die KNX-Gebäudesystemtechnik

Ziel des Projekts war es, eine **umfassende Bewertung der Marketing- und Vertriebsperformance** durchzuführen sowie die Bereiche mit den größten **Optimierungspotenzialen zu identifizieren** und **konkrete Maßnahmen** zur Effektivität- sowie Effizienzsteigerung **abzuleiten**.

### Projekthalte in zwei Hauptphasen:

#### 1. Analyse und Bewertung Ist-Performance

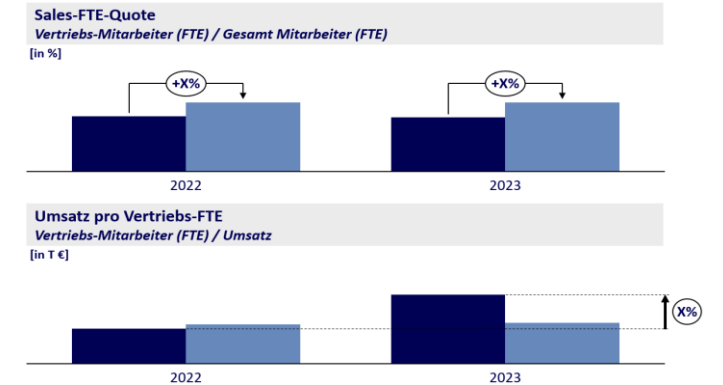
- Analyse interner Kennzahlen, Strukturen und Tätigkeiten & Benchmarking mit Wettbewerbern
- Identifikation der Auffälligkeiten in Form von Über- als auch Unterperformance
- Ergänzung der gewonnenen Erkenntnisse in gemeinsamen Workshops mit Marketing- und Vertriebsverantwortlichen

#### 2. Ableitung von Handlungsfeldern

- Ableitung spezifischer Handlungsfelder zur Optimierung der Vertriebs- und Marketingperformance
- Identifikation von Quick Wins, erwartetem Nutzen der Maßnahmen und Ressourcen-Zeitaufwand

### Ergebnis

- **Transparenz:** Marketing- und Vertriebsperformance sowie Kosten mit **Blick von außen** objektiviert
- Identifikation von **drei Handlungsfeldern** zur **Optimierung** der **Performance** in Marketing und Vertrieb
- Berücksichtigung **Gesamtperspektive** des **Unternehmens** und der **Wechselwirkungen** zwischen Marketing, Vertrieb und anderen Funktionsbereichen
- **Mobilisierung: Führungskräfte und Mitarbeitende** zur Performancesteigerung und Kostenoptimierung aktiviert und motiviert



„Das W&P-Team hat uns mit Branchenverständnis, methodischer Expertise und Pragmatismus Ansatzpunkte zur Performancesteigerung aufgezeigt. Sehr gerne werden wir für zukünftige Aufgabenstellungen erneut auf die Expertise von W&P zurückgreifen.“

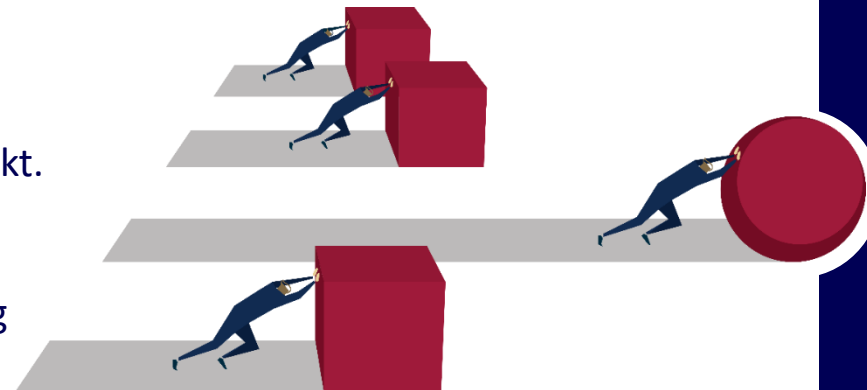


**Thomas Sell**  
Ehemaliger Vorstand  
Vertrieb & Marketing



## Ihr Vorteil: Nutzen Sie Transparenz und objektive Vergleiche innerhalb Ihrer Branche für Ihre Vertriebsperformance! *Steigern Sie Kosteneffizienz sowie die Vertriebsperformance*

- 1 Optimieren Sie die **Performance** und den **Ressourceneinsatz** Ihrer **Vertriebs- und Marketingorganisation**.
- 2 Identifizieren Sie **Wettbewerbsvorteile** und **Defizite** Ihrer **Vertriebsorganisation** im **Branchenvergleich**.
- 3 Nutzen Sie **Best-Practices** aus der **Industriegüterbranche** und definieren Sie belastbare KPIs für die Weiterentwicklung Ihrer Bearbeitung von **Zielgruppen** und **Absatzmärkten**.
- 4 Treffen Sie **strategische Entscheidungen** bezüglich **Ressourcen, Marktstrategien** und **Investitionen** datenbasiert und im Benchmark mit ausgewählten Peer-Group-Unternehmen.
- 5 Setzen Sie auf Basis von Vergleichskennzahlen **ehrgeizige Ziele** und **steigern Sie Motivation** und **Leistungsbereitschaft** im Vertrieb.
- 6 Platzieren und kapitalisieren Sie **Wettbewerbsvorteile** aus **innovativen Produkten** und **Services** erfolgreich im Markt.
- 7 Profitieren Sie von einer fundierten und quantitativen **Entscheidungsgrundlage** für das Management zur Ableitung operativer Maßnahmen.



**SIE ERHALTEN EIN  
TRANSPARENTES UND  
FAKTENBASIERTES  
BENCHMARKING, DAS ES  
IHNEN ERMÖGLICHT IHRE  
VERTRIEBSORGANISATION  
ZUKUNFTSFÄHIG ZU  
MACHEN UND DIE  
PERFORMANCE ZU  
OPTIMIEREN!**



## KERNDATEN

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



*Unsere DNA:*

*Dr. Wieselhuber & Partner GmbH ist **seit 40 Jahren** das erfahrene, kompetente und professionelle **Beratungsunternehmen für Top-Familienunternehmen und Sparten von Konzernen unterschiedlicher Branchen***

## ANSPRUCH

Nachhaltige und dauerhafte  
**Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit,  
Ertragskraft und Unternehmenswert**  
unserer Kunden

## LEISTUNGEN

### STRATEGIC EXCELLENCE

- Strategie & Familienunternehmen
- Führung & Organisation
- Innovation & New Business
- Sales- & R&D-Excellence



### BUSINESS PERFORMANCE

- Operational Excellence
- Profit & Controlling Excellence
- Digital & Process Excellence
- HR Excellence & Change



### RESTRUCTURING & CORP. FINANCE

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





## Ihre Ansprechpartner und ausgewählte W&P-Publikationen

*Wir stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung*



**Dr.-Ing. Dirk Artelt**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter

[artelt@wieselhuber.de](mailto:artelt@wieselhuber.de)  
+49 (0) 89 286 23 127  
+49 (0) 151 551 359 27



**Ferdinand Fiedler**  
Senior Manager

[fiedler@wieselhuber.de](mailto:fiedler@wieselhuber.de)  
+49 (0) 89 28623 125  
+49 (0) 15155135937

## MANAGEMENT SUPPORT



# Wir gestalten Erfolge

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

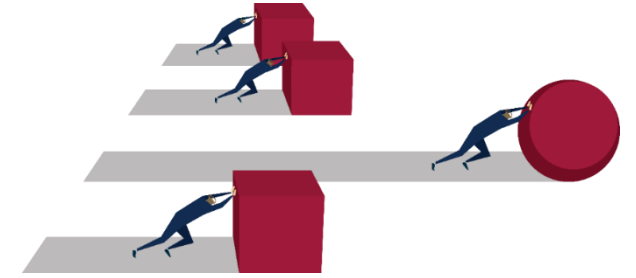
CORPORATE RESTRUCTURING

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