W&P BEST CASE

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Von der Vertriebsstrategie zur wirksamen Umsetzung @ SPN SCHWABEN PRAEZISION

Die SPN Schwaben Präzision Fritz Hopf GmbH ist ein mittelständischer Anbieter anspruchsvoller Antriebslösungen mit hoher Engineering- und Fertigungskompetenz. Das Unternehmen entwickelt und fertigt kundenspezifische Getriebe- und Verzahnungslösungen für unterschiedliche industrielle Anwendungen und verbindet dabei technologische Kompetenz mit hoher Fertigungstiefe.

Ausgangsituation & Zielstellung

Vor dem Hintergrund eines anspruchsvollen Marktumfelds und weiterer Wachstumsambitionen sollte der Vertrieb gezielt weiterentwickelt werden. Ziel war es, attraktive Markt- und Kundensegmente zu priorisieren, die Marktbearbeitung stärker zu fokussieren sowie Rollen, Verantwortlichkeiten & Steuerungsmechanismen im Vertrieb zu schärfen. Gleichzeitig sollten Kalkulation und Pricing weiterentwickelt und die neue Vertriebsstrategie konsequent in konkrete Umsetzungsprojekte überführt werden.

Der W&P-Ansatz

Das Projekt wurde in zwei aufeinander aufbauenden Phasen gemeinsam mit der SPN kollaborativ erarbeitet und umgesetzt.

1. Entwicklung Vertriebsstrategie - Fokussierung

- Analyse Markt, Wettbewerb und Kundenstruktur
- Definition Zielkundenlogiken, Kundenpotenziale und Leitplanken für künftige Marktbearbeitung
- Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation sowie Anpassung und klare Definition der Rollen und Verantwortlichkeiten
- Analyse und Weiterentwicklung der Kalkulationslogik in Richtung einer verursachungsgerechteren Preisfindung
- Ableitung von Umsatzambitionen, strategischem Zielbild und konkreten Handlungsfeldern



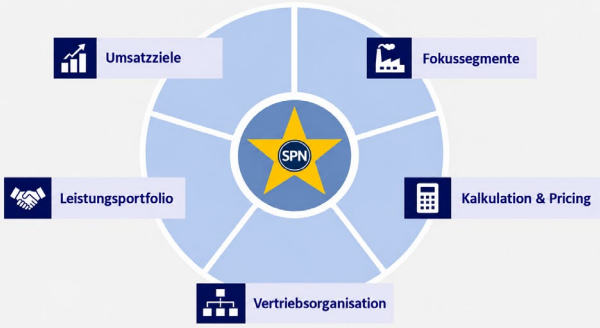
2. Umsetzungsplanung & -begleitung

- Ableitung und Priorisierung von 19 Umsetzungsprojekten in fünf Handlungsfeldern
- Detaillierte Aufplanung jedes Umsetzungsprojekts mit Zielbild, Arbeitspaketen und Verantwortlichkeiten
- Aufbau übergreifende Umsetzungsorganisation mit Management, Projektverantwortlichen, PMO und definierten Regelterminen
- Einführung agile Umsetzungslogik mit Sprints, Weeklys und regelmäßigen Lenkungskreisen

Messbare Wirkung

- ↑ Höhere **Vertriebswirksamkeit** durch konsequente Priorisierung attraktiver Kundenpotenziale
- ↑ Steigerung der **Rohertragsmarge**
- ↑ Höhere **Transparenz** in der **Terminverfolgung**
- ↓ **Reduktion** von **Prozessdurchlaufzeiten** durch Identifikation von **Optimierungspotenzialen**

SPN Nordstern 2030+



Mehrwert für die SPN

- ✓ **Klare Marktfokussierung** des **Vertriebs** durch Konzentration der Vertriebsressourcen auf priorisierte Segmente und Kundenpotenziale
- ✓ **Höhere Ergebnisorientierung** durch verursachungsgerechtere Kalkulations- und Pricing-Logik
- ✓ **Verbindliche Umsetzung** in **19 priorisierten Umsetzungsprojekte** mit klaren Verantwortlichen, Meilensteinen und Steuerungsroutinen
- ✓ **Aufbau** einer **professionellen Umsetzungsorganisation**
- ✓ **Nachhaltige Befähigung** der Organisation zur **eigenständigen Umsetzung** durch Qualifizierung eines internen Agile Coaches

„Das W&P-Team hat uns mit sehr fundierten Analysen, wichtigen Inputs sowie sinnvollen Vorschlägen und Empfehlungen – stets angepasst an die Anforderungen der SPN – professionell, zielgerichtet sowie sehr offen und konstruktiv begleitet. Die Zusammenarbeit war für die Weiterentwicklung der SPN sehr hilfreich und wird es auch weiterhin sein."

Rainer Hertle
Technischer Geschäftsführer SPN



Ansprechpartner: Tobias Förch – Sales Excellence
Kontakt: vertrieb@wieselhuber.de