



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Multi-Client-Studie 2025: Vertriebsperformance

- Exklusives Benchmarking in der Industriegüterbranche -



Handelsblatt
TOP Berater 2024
Industriegüter



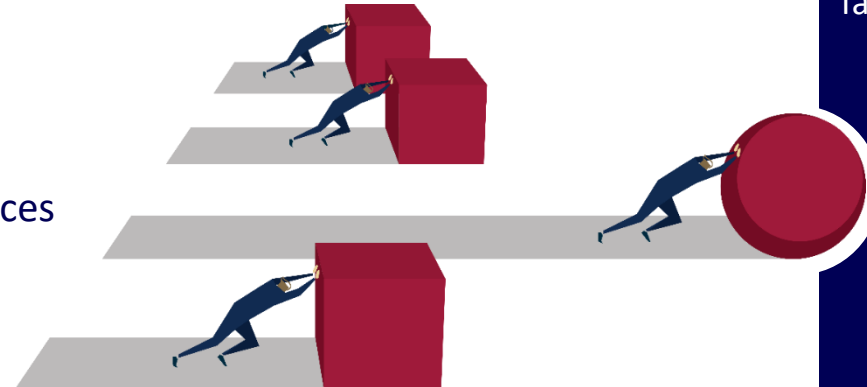

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



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 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?*

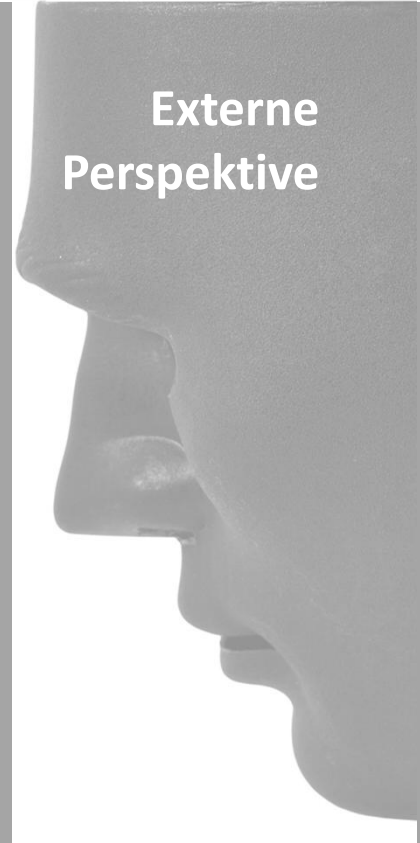
*Welche **Effizienzhebel** liegen in der
Organisation, in **Prozessen** und in der
Automatisierung?*

*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 2022-2024
- Erhebung, Auswertung und Berichtserstellung erfolgen **treuhänderisch und absolut vertraulich** durch W&P

Teilnehmer-
ansprache

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

Individuelle Ergebnispräsentation
bei Ihnen vor Ort/via VC

AUGUST-SEPTEMBER 2025

SEPTEMBER-OKTOBER 2025

SEPTEMBER-NOVEMBER 2025

DEZEMBER 2025

AB JANUAR 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/Rohertrag 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

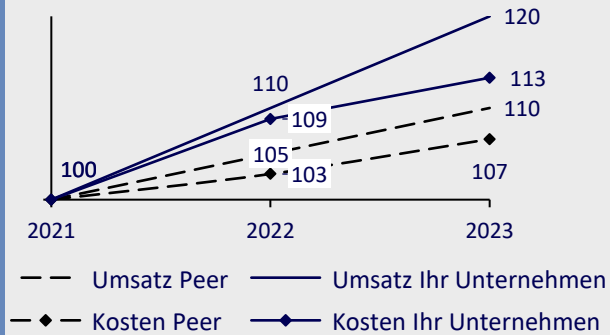


Ganz konkret: Beispielhafte Studienergebnisse aus der Vorperiode

Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zur Peergroup?

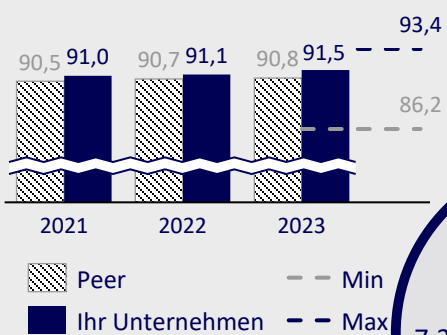
Umsatz- und Vertriebskosten

Indexierte Entwicklung



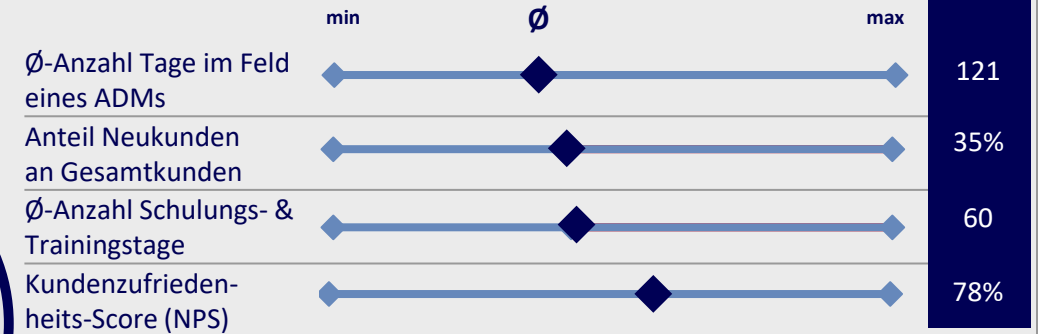
Vertriebsdeckungsbeitrag

(Umsatz-Vertriebskosten)/Umsatz



Ausgewählte Vertriebs-KPIs (Auszug)

Benchmarking im Basisjahr 2023



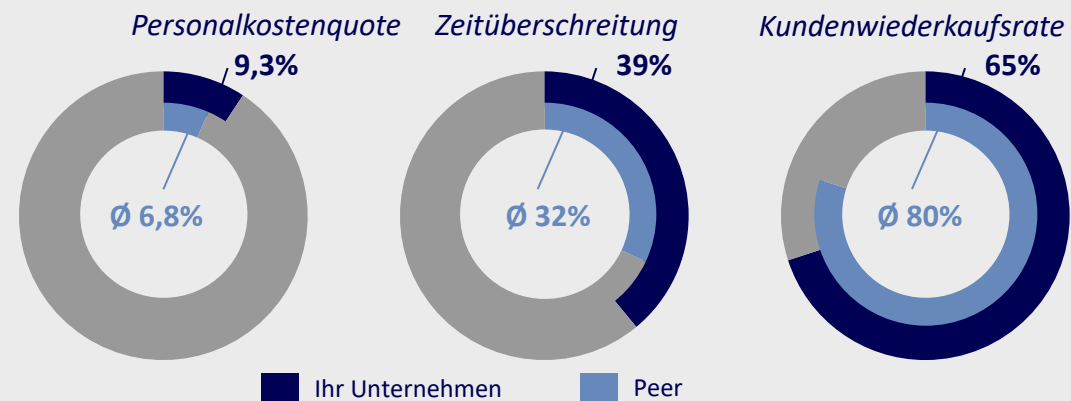
Sales Efficiency

Ø 11,26€



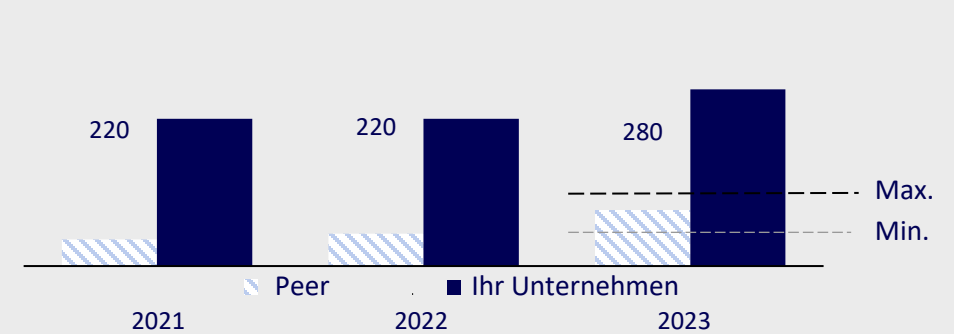
Umsatzeffekt pro eingesetztem € im Vertrieb

Benchmark im Basisjahr 2023 – eine beispielhafte Betrachtung



Hitrate, volumenbezogen

Auftragseingangsvolumen/Angebotsvolumen [in %]





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**.

Projekthinhalte in zwei Hauptphasen:

1. Analyse und Bewertung Ist-Performance

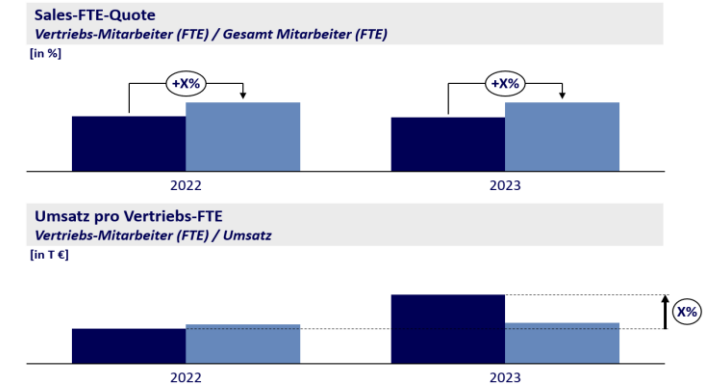
- Analyse interner Kennzahlen, Strukturen und Tätigkeiten & Benchmarking mit Wettbewerbern
- Identifikation der Auffälligkeiten in Form von Über- als auch Unterperformance
- Ergänzung der gewonnenen Erkenntnisse in gemeinsamen Workshops mit Marketing- und Vertriebsverantwortlichen

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.“

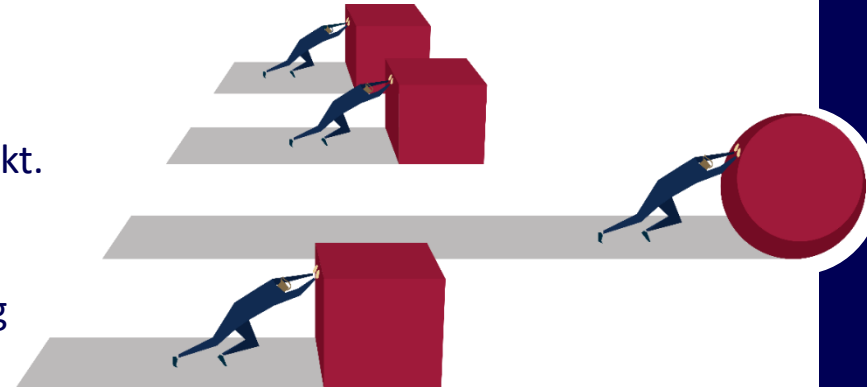


Thomas Sell
Vorstand Vertrieb & Marketing



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!**



UNSERE KERNDATEN

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



Unsere DNA:

*Dr. Wieselhuber & Partner GmbH ist **seit über 35 Jahren** das erfahrene, kompetente und professionelle **Beratungsunternehmen für Top-Familienunternehmen** und Sparten von Konzernen unterschiedlicher Branchen*

UNSER ANSPRUCH

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

UNSERE LEISTUNGEN

STRATEGIC EXCELLENCE

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



BUSINESS PERFORMANCE

- Operations
- Ergebnissicherung & Controlling
- Digitale Transformation
- Prozessmanagement



RESTRUCTURING & FINANCE

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



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 Unternehmens- und Gesellschaftersituation



Ihre Ansprechpartner und ausgewählte W&P-Publikationen

Wir stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung



Dr.-Ing. Dirk Artelt
Geschäftsführender
Gesellschafter

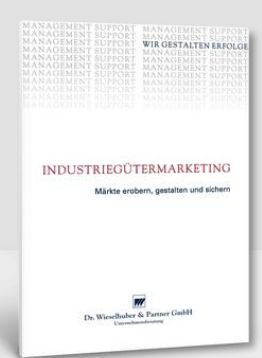
artelt@wieselhuber.de
+49 (0) 89 286 23 127
+49 (0) 151 551 359 27



Ferdinand Fiedler
Senior Manager

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

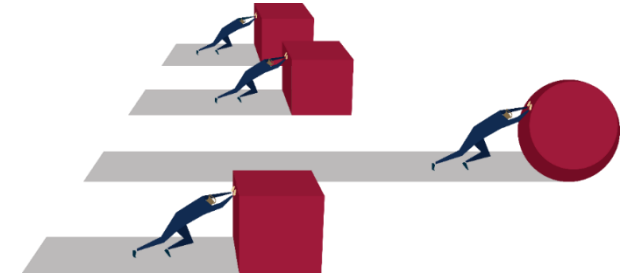
CORPORATE RESTRUCTURING

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