



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

# Multi-Client-Studie: Vertriebsperformance

- Exklusives Benchmarking in der Industriegüterbranche -



im Jahr 2025



Handelsblatt  
**TOP Berater 2024**  
Industriegüter



  
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung



## UNSERE KERNDATEN

- **Gründung:** 1986
- **MA:** > 100
- **Kunden:** > 800 Familienunternehmen
- **Standorte:** München, Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart



## 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- & R&D-Excellence



### BUSINESS PERFORMANCE

- Operations
- Ergebnissicherung & Controlling
- Digitale Transformation
- Prozessmanagement



### RESTRUCTURING & FINANCE

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



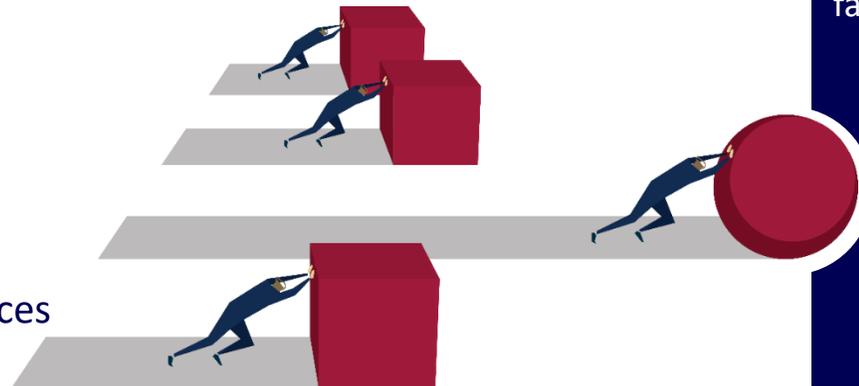
**Wir bieten ein breites Spezialisten-Know-How unter einem Dach und unterstützen unsere Kunden ganzheitlich – von der Analyse, über passfähige Konzepte bis zur Umsetzung – angepasst an die spezifische Unternehmens- und Gesellschaftersituation**



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

### Warum diese Studie für Sie wichtig ist?

- Nach der **Rohstoffkrise** mit **enormen Preissteigerungen in 2022**, die nur teilweise an Kunden weitergegeben werden konnten, befindet sich die Industriegüterbranche seit mehr als zwei Jahren in einer **massiven Konjunktur- und Auftragseingangskrise**, insbesondere in den **energieintensiven** und **investitionsabhängigen Segmenten**.
- Zuvor haben Pandemie und Lockdowns bereits **neue Formen der vertrieblichen Zielgruppenbearbeitung** mit digitalen Instrumenten, hybriden Formaten und einer geringeren Bedeutung des klassischen Außendienstes und Flächenvertriebs geführt.
- Zusätzlich sorgen **heterogene** und **volatile Marktentwicklungen** in europäischen Kernmärkten sowie **geopolitische Spannungen, zunehmender Protektionismus und regulatorische Unwägbarkeiten** dafür, dass die Wirkung bewährter Vertriebsinstrumente abnimmt.
- Diese **Herausforderungen erfordern unternehmerische Antworten**, 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

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 Leads, Angebote und Aufträge aufgeschlüsselt nach Standard-/Spezial- und Servicegeschäft
- Durchlaufzeiten im Sales Funnel von Lead zu Auftrag
- Nutzungsgrade von Vertriebs- und Marketinginstrumenten

### Performanceoutput:

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



## Das Ergebnis: Betrachtungshorizont der Studie

Standardmäßige Auswertung auf globaler Ebene – optional können weitere Deep-Dive Auswertungen durchgeführt werden

### GRUNDAUSWERTUNG

#### Globale Perspektive:

Auswertung auf Gruppen-/Konzern-Ebene

- **Umfassender Überblick:** Analyse Vertriebs- und Marketingkennzahlen auf globaler Ebene, um vollständiges Bild der Entwicklung zu erhalten
- **Trendradar:** Identifikation globaler Trends und Muster in Vertriebs- und Marketingdaten zur Unterstützung strategischer Entscheidungen
- **Strategische Prioritäten:** Ableitung globaler strategischer Prioritäten durch Analyse Vertriebs- und Marketingperformance, um Ressourcen effizient zu verteilen und Zielsetzungen zu erreichen

#### Option A

#### DEEP DIVE LÄNDERMÄRKTE:

Exklusive Auswertung und Benchmark von bis zu drei Ihrer **relevantesten Ländermärkten**

- **Regionale Performance:** Ausführliche Analyse Vertriebs- und Marketingaktivitäten zur Identifikation regionaler Unterschiede
- **Lokale Marktbedingungen:** Berücksichtigung lokaler Marktbedingungen und kultureller Besonderheiten, um gezielte Marktstrategien zu entwickeln
- **Marktdurchdringung:** Bewertung Marktdurchdringung und Identifikation von Wachstumspotenzialen in ausgewählten Ländermärkten

#### Option B

#### DEEP DIVE GESCHÄFTSFELDER:

Exklusive Auswertung und Benchmark von bis zu drei Ihrer **relevantesten BUs/ Geschäftsfelder**

- **Spezifische Marktanalyse:** Zielgerichtete geschäftsfeldspez. Auswertung Vertriebs- und Marketingkennzahlen zur Identifikation von Stärken und Schwächen in verschiedenen Produkt- oder Dienstleistungskategorien
- **Segmentierte Einblicke:** Detaillierte Analyse Performance einzelner Geschäftsfelder, um gezielte Optimierungsmaßnahmen zu planen
- **Fokussierte Strategieentwicklung:** Unterstützung bei Entwicklung geschäftsfeldspez. Vertriebs- und Marketingstrategien

OPTIONALES ADD ON

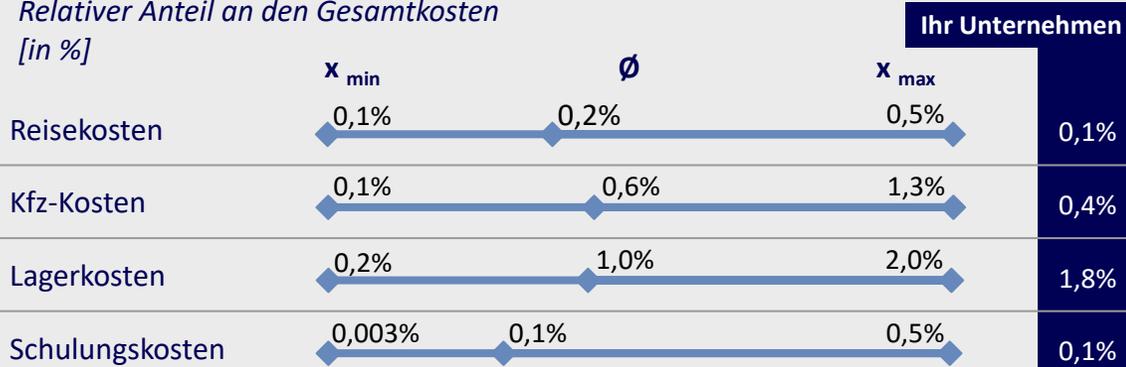


# Ganz konkret: Beispielhafte Studienergebnisse

## Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zur Peergroup?

### Verteilung Sachkosten Vertrieb (Auszug)

Relativer Anteil an den Gesamtkosten  
[in %]



### Kundenbetreuung

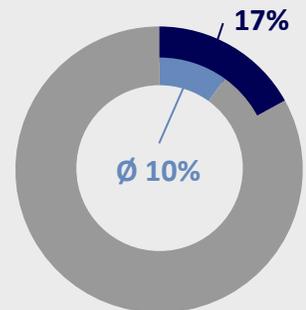
Anzahl Kunden/Anzahl Außendienst- & Innendienst-MA  
[in #]



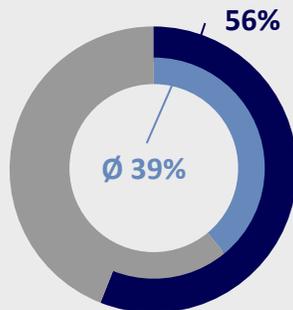
**ILLUSTRATIV**

### Anteil der Projekte mit

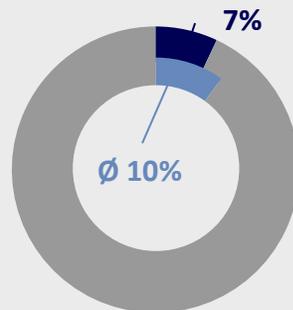
Budgetüberschreitung



Zeitüberschreitung



Projektabbruch



Ihr Unternehmen    Benchmark

### Hitrate, mengenbezogen

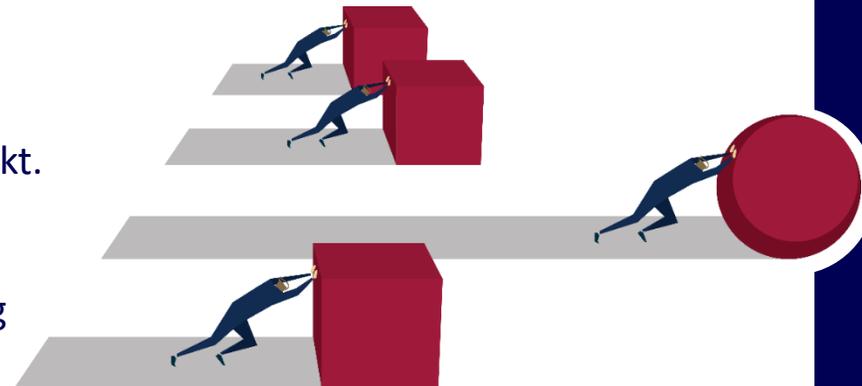
Anzahl Aufträge/Anzahl Angebote  
[in %]





## 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!**



## Ihre Ansprechpartner und ausgewählte W&P-Publikationen

*Wir stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung*



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

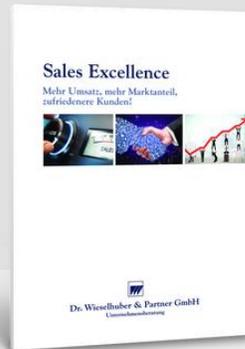
[artelt@wieselhuber.de](mailto:artelt@wieselhuber.de)  
+49 (0) 89 286 23 127  
+49 (0) 151 551 359 27



**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

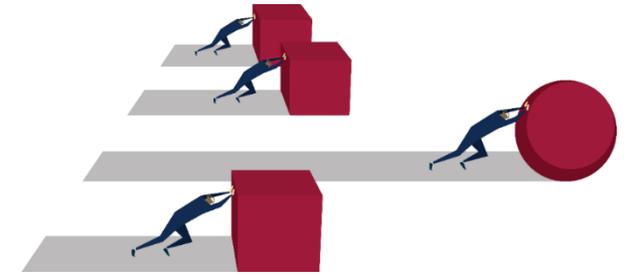
CORPORATE RESTRUCTURING

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