

Newsletter Serie

LTP Erfolgsformel

SUCCESS

Teil 2: Vertrieb als Treiber profitablen Wachstums

von Dr. Rudolf Pritzl und Dr. Peter M. Ruppert

LTP Erfolgsformel: Vertrieb als Treiber profitablen Wachstums

Erfolgreiche Vertriebsstrategien müssen immer wieder gezielt optimiert werden, um den Vertrieb möglichst effektiv und effizient einzusetzen und die Profitabilitätskraft eines Unternehmens nachhaltig zu steigern.

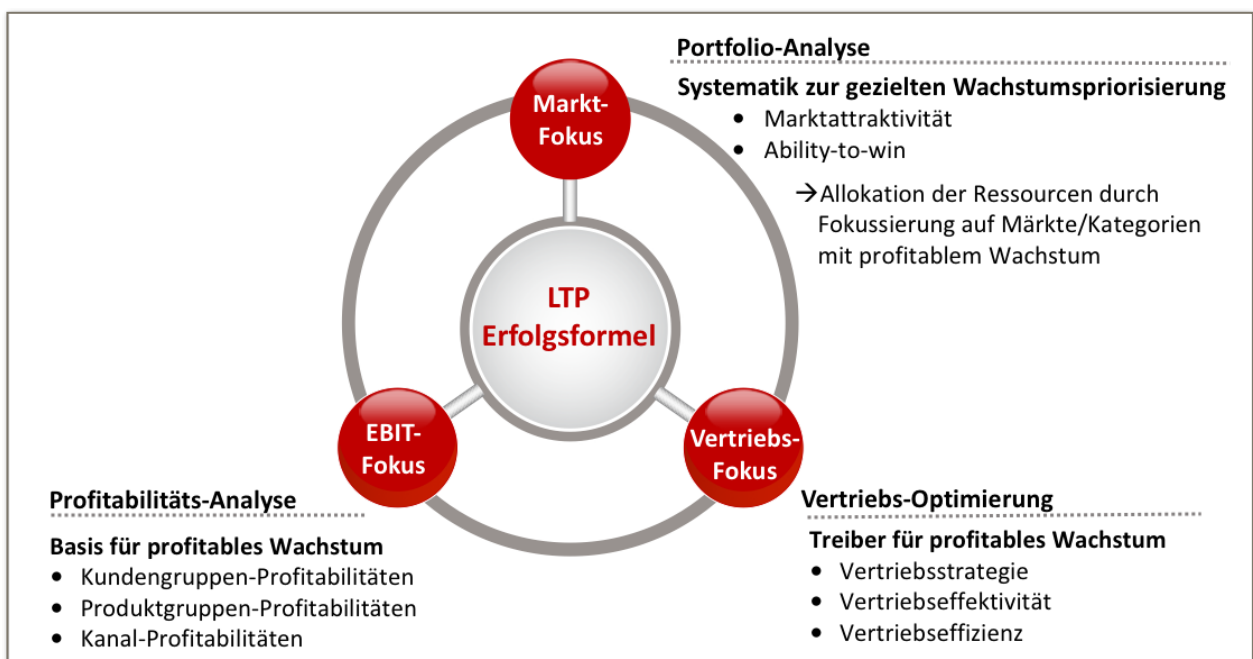
In unserer **Newsletter-Serie „LTP Erfolgsformel“** haben wir zuletzt aufgezeigt, dass nur bei **Kenntnis spezifischer Produkt- und Kunden-Profitabilitäten** der **Vertrieb** als **Treiber profitablen Wachstums** fungieren kann.

Die **LTP-Erfolgsformel** beschreibt eine **pragmatische Vorgehensweise** zur Erfassung und Analyse der **wesentlichen Treiber für nachhaltigen Erfolg**, der durch einen **konsequenten Markt-Fokus**, einen **klaren EBIT-Fokus** und einen **gezielten Vertriebs-Fokus** erreicht werden kann.

Oder, dass die besten Margen nicht bei den Key Accounts liegen, sondern bei manchmal sogar vernachlässigten Kundensegmenten.

Zahlreiche Projekte haben deutlich gezeigt, dass es sich lohnt, den Vertrieb regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen, da durch eine **gezielte Vertriebsoptimierung** der **EBIT** erfahrungsgemäß um **25% bis 40%** verbessert werden kann.

Maßnahmen zur Vertriebsoptimierung sind immer dann erforderlich, wenn die spezifischen Profitabilitäten nicht in der Vertriebssteuerung verankert sind, die Kosten der Kundengewinnung überproportional steigen oder die Vertriebsmargen deutlich unter den angestrebten Zielen liegen.



Wir haben bei vielen Vertriebsoptimierungen festgestellt, dass der Vertrieb zwar Deckungsbeiträge, aber selten die Profitabilitäts-Beiträge (also die Auswirkungen auf den EBIT) kennt.

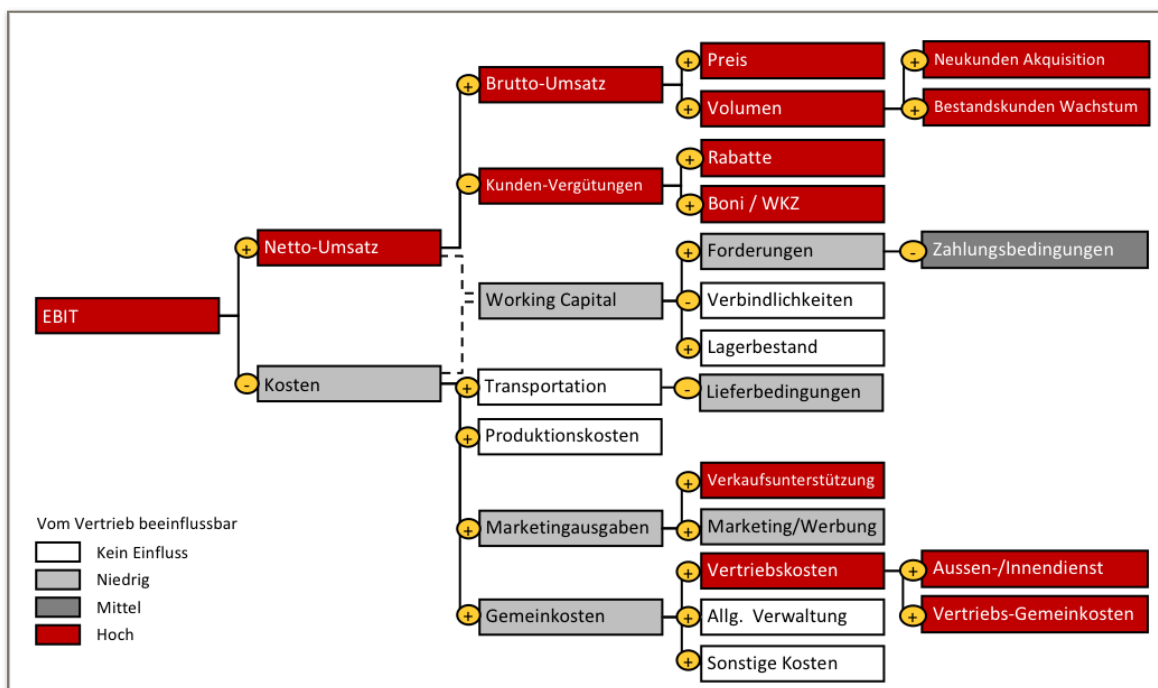
Anhand eines **Treiberbaums** zeigen sich die vom **Vertrieb direkt beeinflussbaren Faktoren** und welche **Hebel zur Erzielung eines profitablen Wachstums** am stärksten wirken.

Eine **gezielte Vertrieboptimierung** umfasst sowohl die **Vertriebs-Strategie**, als auch die beiden Faktoren **Vertriebs-Effektivität** und **Vertriebs-Effizienz**.

Bei der Überprüfung der **Vertriebs-Strategie** geht es um die **richtige Priorisierung von Ländern/Regionen, Produktgruppen** und vor allem **Kundengruppen**. Die optimale Ressourcenallokation und Priorisierung kann nur bei Kenntnis spezifischer Profitabilitäten erfolgen (siehe Newsletter LTP-Erfolgsformel: Profitabilitäten steigern).

Im Rahmen des **Personal/Performance Managements** sind die **Ressourcen** richtig einzusetzen, zu steuern und zu incentivieren.

Eine Vertrieboptimierung sollte in regelmäßigen Abständen durchgeführt werden, damit der Vertrieb möglichst profitable Umsätze generiert und sicherstellt, dass die Kosten gedeckt und die übergeordneten Unternehmensziele erreicht werden.



Zur **Erhöhung der Vertriebs-Effektivität** sind die **Vorgaben für die Neukunden-Akquisition**, das **Wachstum der Bestandskunden** und die **Kunden-Loyalität** zu evaluieren sowie die **Angebotsstruktur** zu überprüfen.

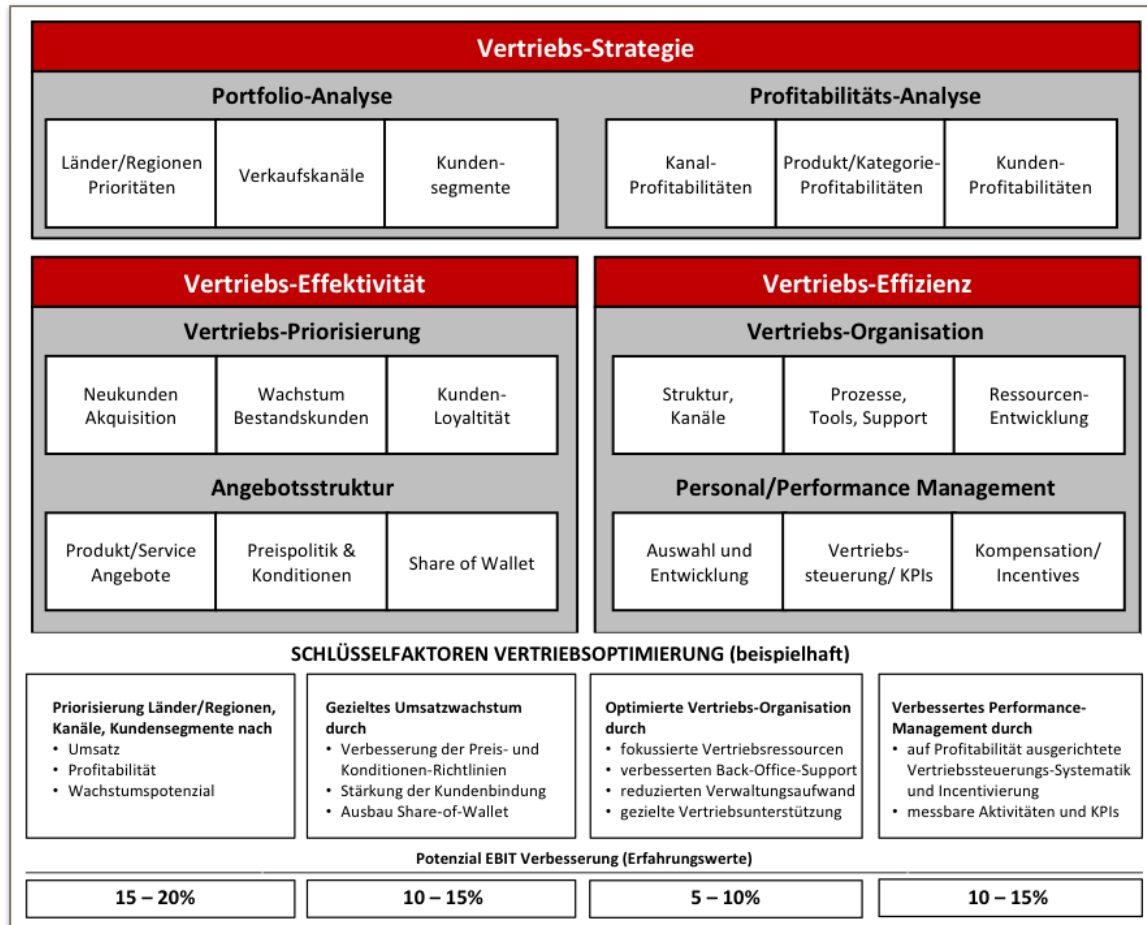
Zur **Steigerung der Vertriebs-Effizienz** ist eine **Überprüfung der Vertriebs-Organisation** notwendig, um **Kosteneinsparungen** auf Basis **effizienter Strukturen und Prozesse** zu erzielen.

Zur Identifikation möglicher Ansatzpunkte empfiehlt sich zunächst ein **Assessment** anhand unserer **LTP-Vertriebs-Diagnostik**.

Gerne erläutern wir unsere pragmatische Vorgehensweise der **LTP-Vertrieboptimierung im Detail** und stehen für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Die folgende Abbildung zeigt die LTP-Vertrieboptimierung im Überblick.

LTP-Vertrieboptimierung im Überblick



LONG TERM PARTNERS

Wir schaffen Klarheit – strategisch und operativ

Wir lösen Komplexität auf und bestimmen das Wesentliche

Unsere Ergebnisse sind Wegweiser für das weitere Vorgehen

Wir geben unseren Mandanten genau die Unterstützung, die sie benötigen

Wir pflegen offene Worte in der Zusammenarbeit

Wir setzen auf eine Long Term Partnerschaft.

LONG TERM PARTNERS Deutschland

Südliche Münchner Straße 2, D-82031 Grünwald

T +49 89 6424 8380 F +49 89 6424 8381

E info@longtermpartners.de

LONG TERM PARTNERS Italien

Via Borgonuovo, 14/16, I-20121 Milano

T +39 02 7773 3105 F +39 02 7773 3100

E info@longtermpartners.it