

## Next step – Steigerung der Marketing- und Vertriebsperformance @

theben

Die Theben AG mit Sitz in Haigerloch ist ein Familienunternehmen mit über 100-jähriger Tradition. Das Unternehmen entwickelt und produziert innovative Lösungen für Zeit- und Lichtsteuerung, Bewegungs- und Präsenzmelder sowie Komponenten für die KNX-Gebäudesystemtechnik. Mit weltweit ca. 900 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von 170 Millionen Euro ist Theben in über 60 Ländern aktiv.

### AUFGABE

Die Theben-Gruppe verfolgt einen ambitionierten Wachstumskurs, der zuletzt hinter den Erwartungen zurückblieb. Vor diesem Hintergrund wurde W&P wie folgt beauftragt:

- Umfassende Bewertung der Marketing- und Vertriebsperformance inkl. Kostenbetrachtung im Vergleich mit Wettbewerbern, Benchmarks und Best Practices
- Identifikation und Priorisierung der Bereiche mit dem größten Optimierungspotenzial
- Ableitung konkreter Maßnahmen, um Effektivität und Effizienz von Marketing und Vertrieb wirksam zu steigern

### VORGEHEN

Das Vorgehen erfolgte in zwei Hauptphasen:

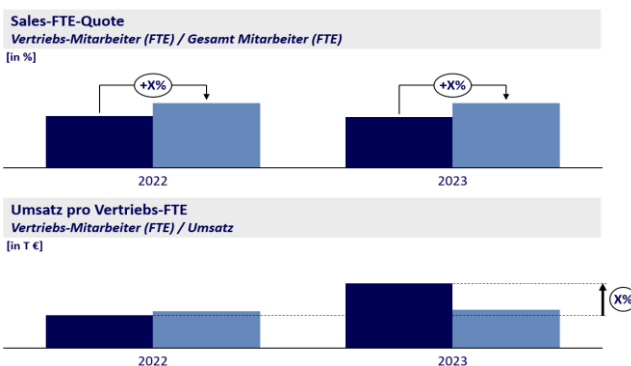
#### 1. Analyse und Bewertung Ist-Performance

- 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 Ressourcenzuweisung

- Formatierung von drei Kernhandlungsfeldern:
  - Selektive Anpassung der Aufbauorganisation Vertrieb
  - Schaffung einer systematischen Vorgehensweise zur Ländermarktauswahl und -priorisierung
  - Schärfung des KPI-Sets zur effizienten Marketing- und Vertriebssteuerung
- Erarbeitung und Verabschiedung der Vorgehensweise zur operativen Umsetzung inkl. Verantwortlichkeiten.



### 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 um Dr. Michael Staudinger 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 und Marketing

### Ansprechpartner

Dr. Michael Staudinger, Mitglied der Geschäftsleitung  
Kontakt: mv@wieselhuber.de