



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Multi-Client-Studie: Vertriebsperformance

- Exklusives Benchmarking im Maschinen- und Anlagenbau -



im Juli 2024



Handelsblatt
TOP Berater 2024
Industriegüter



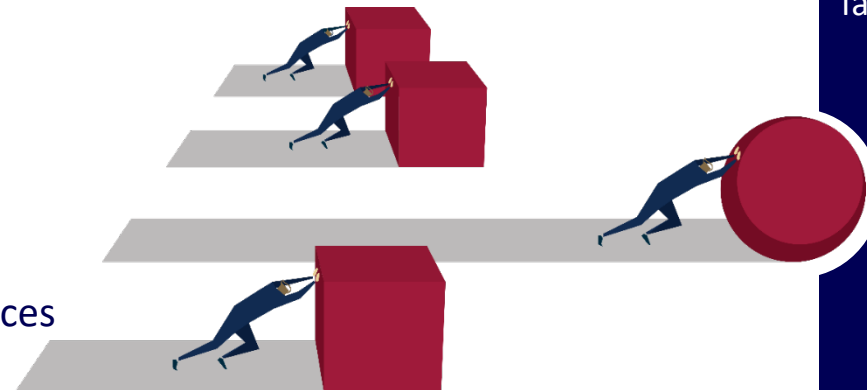

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



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

Warum diese Studie für Sie wichtig ist?

- Nach der **Rohstoffkrise** mit **enormen Preissteigerungen in 2022**, die nur teilweise an Kunden weitergegeben werden konnten, befindet sich der Maschinen- und Anlagenbau 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 **platzen 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?*

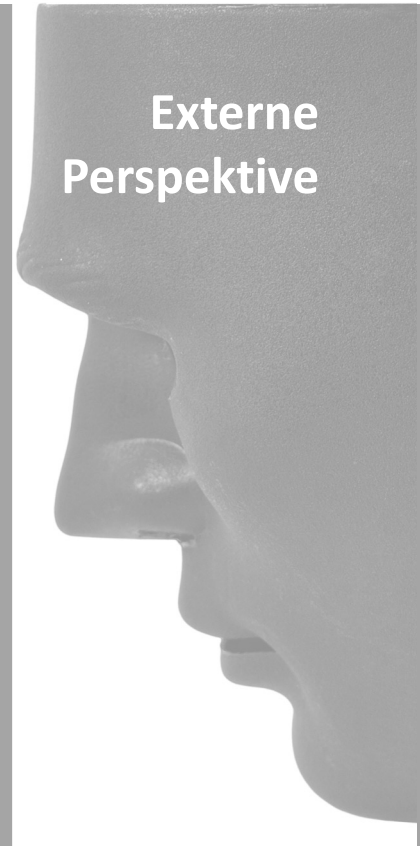
*Welche **Effizienzhebel** liegen in der
Organisation, in **Prozessen** und in der
Automatisierung?*

*Wo steht der **Wettbewerb**?*

*Was ist **Best-Practice** im
Maschinen- und Anlagenbau?*

*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 im **Maschinen- und Anlagenbau** durch einen **standardisierten Erhebungsbogen** mit Fokus auf Daten zu den Jahren 2021-2023.
- 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

JULI-AUGUST 2024

AUGUST 2024

SEPTEMBER 2024

SEPTEMBER-DEZEMBER 2024

AB JANUAR 2025

Zusage 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/Rohertrag 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

OPTIONALES ADD ON

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

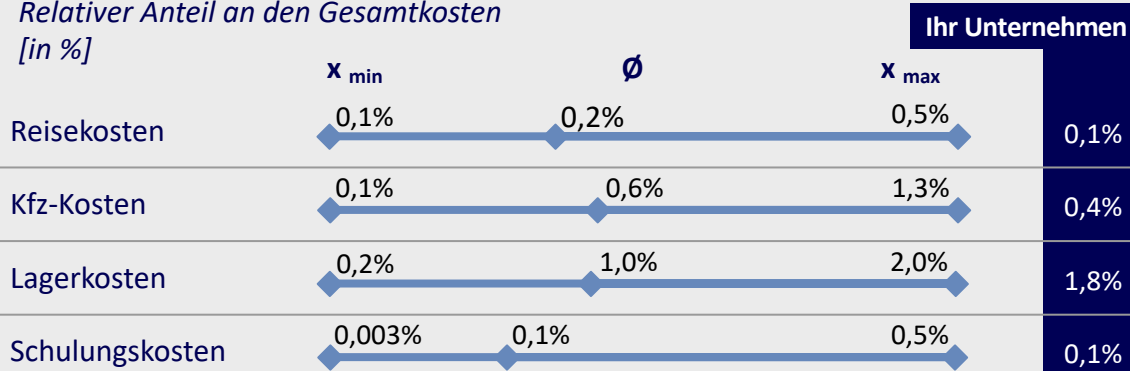


Ganz konkret: Beispielhafte Studienergebnisse

Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zur Peergroup?

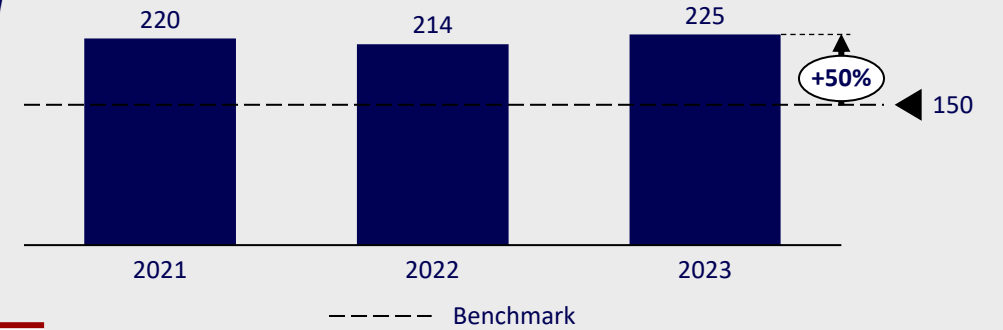
Verteilung Sachkosten Vertrieb (Auszug)

Relativer Anteil an den Gesamtkosten
[in %]



Kundenbetreuung

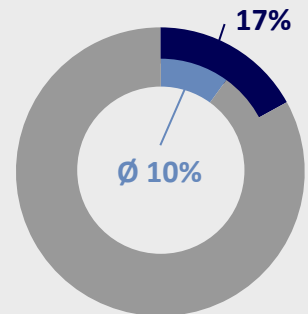
Anzahl Kunden/Anzahl Außendienst- & Innendienst-MA
[in #]



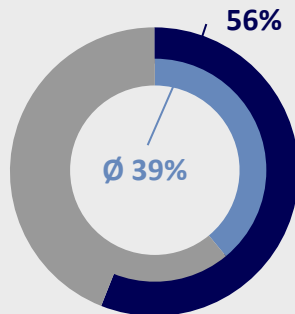
ILLUSTRATIV

Anteil der Projekte mit

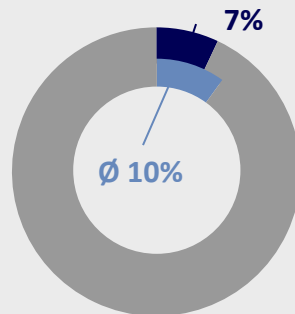
Budgetüberschreitung



Zeitüberschreitung



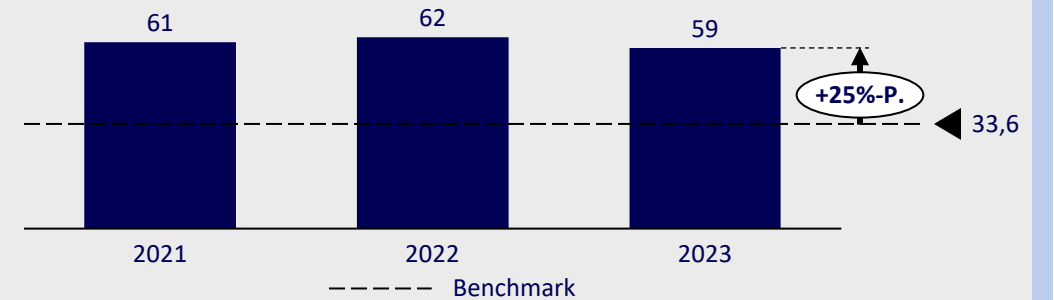
Projektabbruch



■ Ihr Unternehmen ■ Benchmark

Hitrate, mengenbezogen

Anzahl Aufträge/Anzahl Angebote
[in %]





Die Teilnehmer: Auswahl Projektpreferenzen und angesprochener Studienteilnehmer

Studienfokus liegt auf Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau

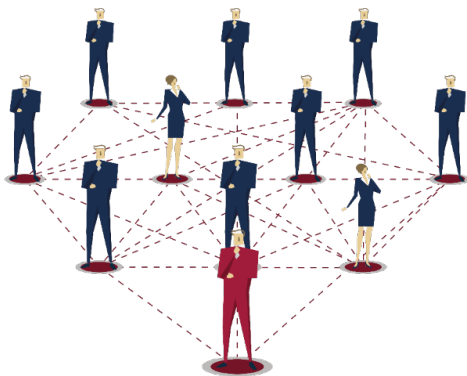
Vernetzte Perspektiven

komplementär

fundiert

spezialisiert

gemeinsam



Lenze leitz FELDER GRUPPE WACKER NEUSON Uhlmann UHLMANN GROUP

ZÖLLNER KRAMER on the safe side WEBER-HYDRAULIK

auma® Solutions for a world in motion DIEFFENBACHER PACKSYS GLOBAL B biHLER

Ystal 110% MIXING SOLUTIONS JOTTO JUNKER We live packaging. HUBER PACKAGING GROUP BEIMDICK gruppe iwis antriebssysteme wir bewegen die welt

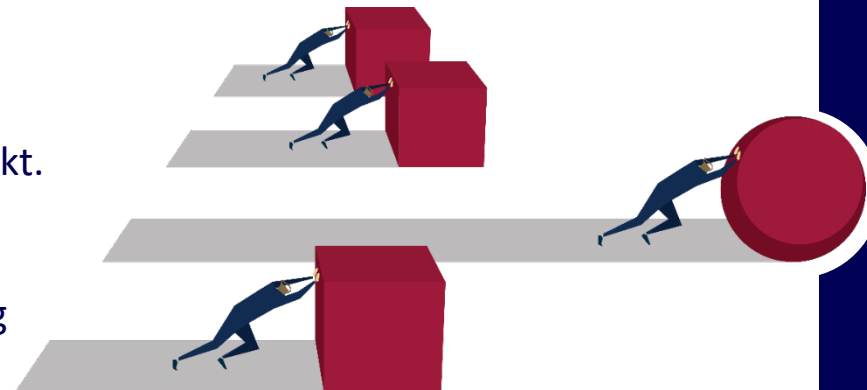
WINDMÖLLER & HÖLSCHER Rosenberger LAUDA RITTAL Leistritz

FUCHS NETZSCH INGL KOENIG & BAUER



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 dem Maschinen- und Anlagenbau 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

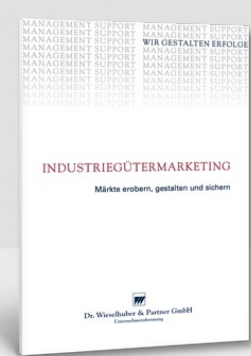
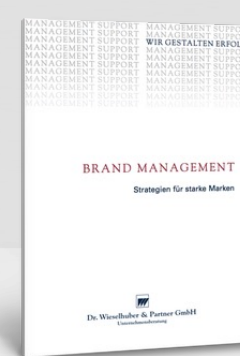
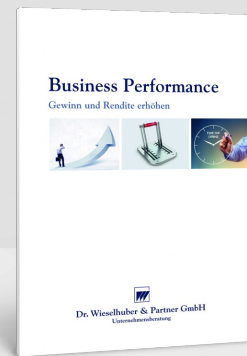
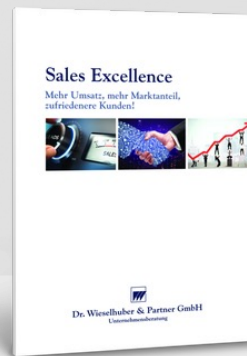
artelt@wieselhuber.de
+49 (0) 89 286 23 127
+49 (0) 151 551 359 27



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

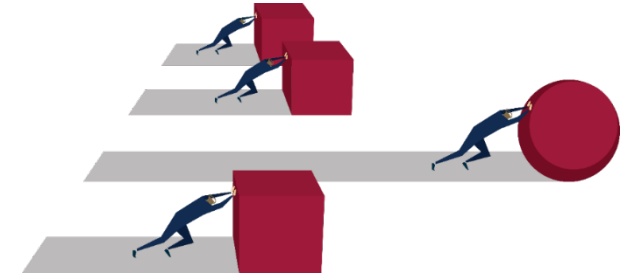
CORPORATE RESTRUCTURING

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