

Sales Accelerator

Steigerung des Vertriebs Erfolgs im B2B-Bereich



goetzpartners

MANAGEMENT
CONSULTANTS



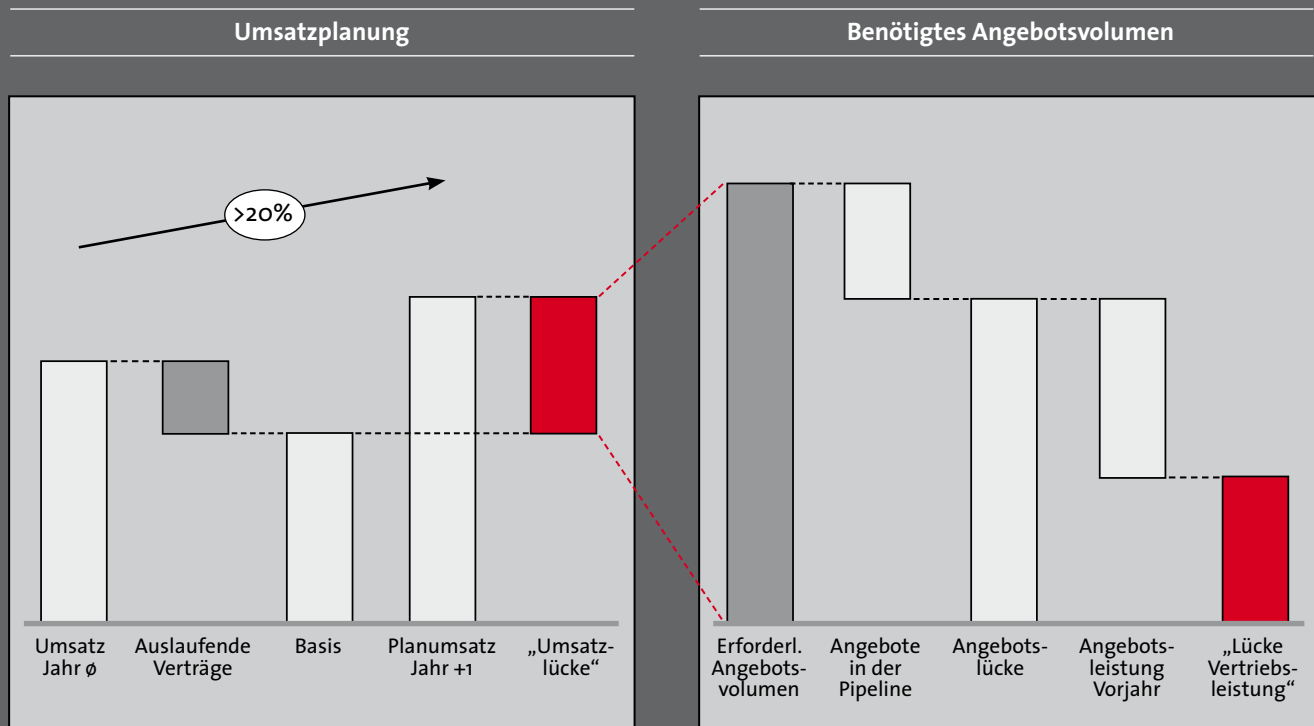
Management Summary



- Für den vertrieblichen Erfolg sind weiterentwickelte Vertriebskonzepte im Bereich der B2B- (Business-to-Business) Dienstleistungen unerlässlich. Der Wettbewerb in diesen Branchen verschärft sich durch zunehmende Marktreife. Gestiegene Kundenanforderungen sowie fortschreitende Internationalisierung erhöhen den Konsolidierungsdruck.
- goetzpartners steigert in diesem Umfeld den vertrieblichen Erfolg für seine Kunden nachhaltig. Durch den Sales Accelerator-Ansatz wird der Auftragseingang um 25% bis 50% gesteigert.
- goetzpartners bietet ein umfassendes B2B-Vertriebsprogramm: gemeinsam mit dem Kunden werden strategische und operative Fragestellungen bearbeitet, die kurz- und mittelfristige Stellhebel adressieren. Zu Beginn werden durch den Quick Scan Ansatzpunkte priorisiert, die das weitere Vorgehen festlegen.
- Insbesondere bietet goetzpartners aktive Vertriebsunterstützung aus dem eigenen Netzwerk an, um den vertrieblichen Erfolg zu steigern.
- goetzpartners verfügt über umfassende Expertise im Bereich B2B-Dienstleistungen und hat durch langjährige Projekterfahrung ein weit reichendes Kontaktnetzwerk sowohl auf Kunden- als auch Lieferantenseite aufgebaut.

Die Anforderungen an den Vertrieb steigen kontinuierlich – Branchenführer müssen stärker wachsen als der Markt

Aus der Umsatzplanung resultiert eine kontinuierliche Steigerung der Vertriebsleistung

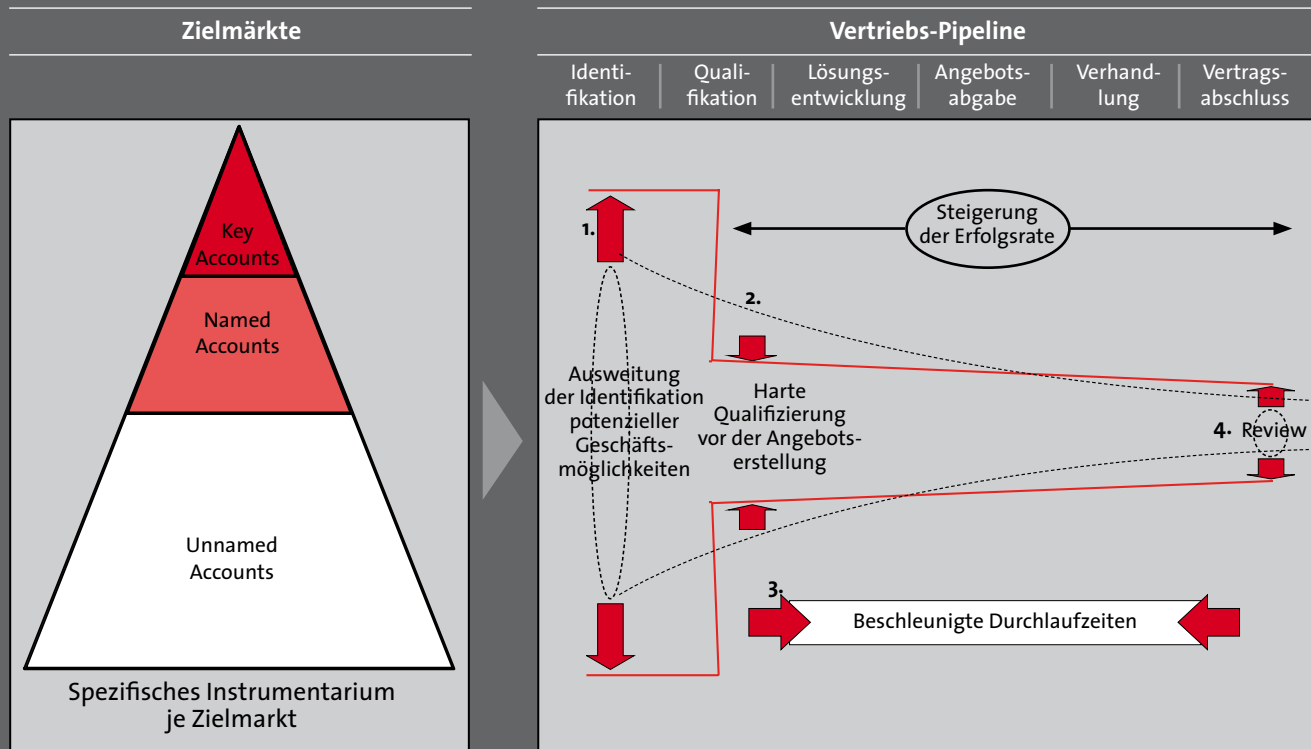


Herausforderung

- In reifen Märkten verschärft sich der Wettbewerb um Bestands- und Neukunden kontinuierlich. Die Erfolgsraten sinken durch die zunehmende Internationalisierung und die dadurch steigende Anzahl der Wettbewerber. Durch sich angleichende Leistungsfähigkeiten der Konkurrenten steigt im Zuge abnehmender Differenzierung der Kostendruck.
 - Diese Entwicklung ist in zahlreichen B2B-Dienstleistungs-Branchen erkennbar, z. B. Business Process Outsourcing, IT-Services, Telekommunikation, Facility Management und Industrie-Services.
 - Innerhalb dieser Rahmenbedingungen wird vom Vertrieb eine zusätzliche Steigerung der Vertriebsleistung gefordert, um die Erwartungen der Shareholder an das Umsatz- bzw. Margenwachstum zu erfüllen.
- **Um die Vorgaben aus der Umsatzplanung zu erreichen, ist an mehreren Stellhebeln gezielt anzusetzen (Auswahl):**
- **Ausweitung der Akquisitionsaktivitäten bei Bestands- und Neukunden**
 - **Umfassende Projektqualifizierung zur Fokussierung auf Top-Chancen**
 - **Effiziente Bearbeitung der Vertriebsprojekte**

Die Steigerung der Umsatzleistung erfordert das gleichzeitige Optimieren mehrerer Stellhebel

Steigerung der Vertriebsleistung und Erhöhung der Erfolgsrate

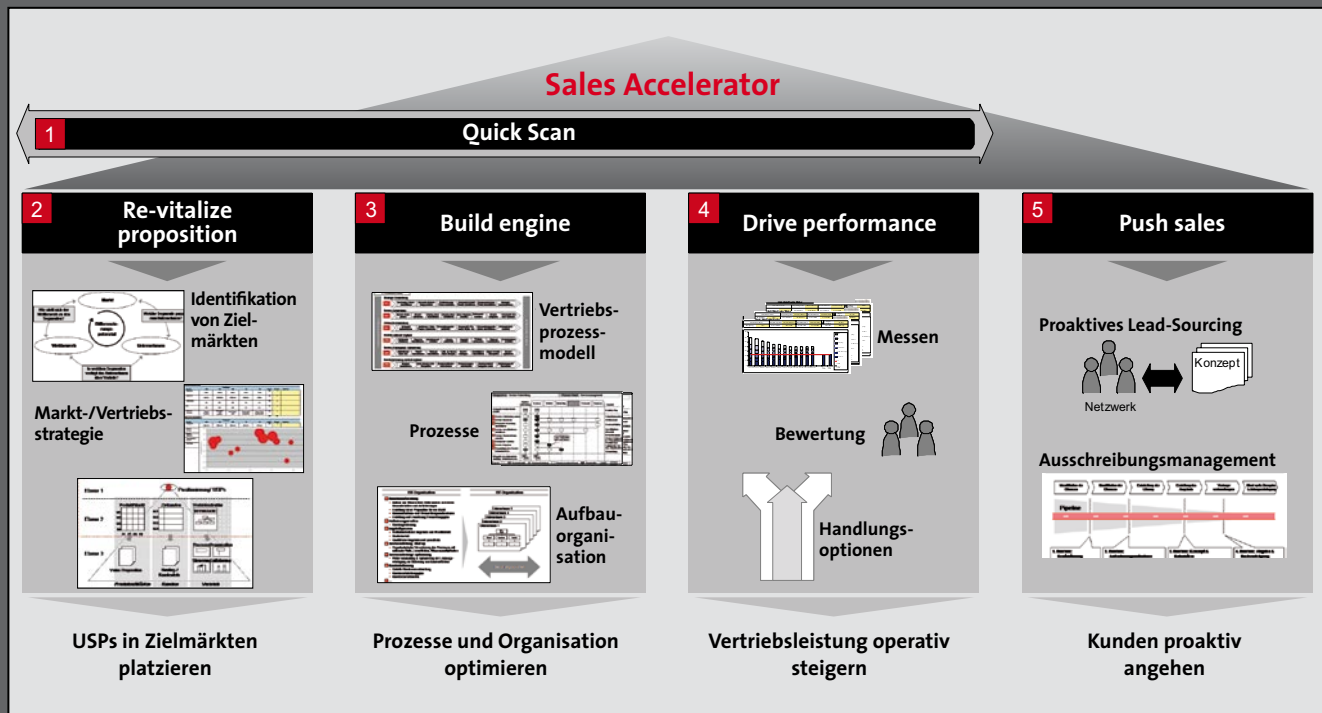


Stellhebel

- Um den vertrieblichen Erfolg zu erhöhen, sind **mehrere Stellhebel zu optimieren**, die sich in Bezug auf den erzielten Umsatz gegenseitig verstärken:
 1. Um die Anzahl der Geschäftsmöglichkeiten zu erhöhen, ist parallel zur kontinuierlichen Kundenentwicklung ein **proaktiver Neukunden-Angang** zu forcieren. Der fokussierte Marktangang schärft die Value Proposition für den Zielmarkt.
 2. **Projekt-Priorisierung** und abgeleitete Ressourcenzuordnung erfolgen nach Erfolgswahrscheinlichkeit in Bezug auf Machbarkeit, Ressourcenvfügbarkeit, Budget, Zeit und Wettbewerbssituation. Im Ergebnis wird die Ressourcensteuerung verbessert.
 3. Durch abgestimmte Prozesse und Schnittstellen werden Lösungskonzepte und Angebote zügiger entwickelt. Die **beschleunigte Erstellung** schafft notwendigen Raum für zusätzliche Feinabstimmung, um punktgenaue Angebote zu platzieren.
 4. Mittels eines Review werden Lerneffekte realisiert, um Schwachstellen im Vorgehen zu erkennen und zu beseitigen.
 - Durch fokussierten Marktangang, beschleunigte Angebotserstellung und die zusätzliche Feinabstimmung wird die **Erfolgsrate** zwischen Angebot und Vertragsabschluss erhöht.
- > **Auftragseingang = Angebote (#) x Angebotsvolumen (Ø EUR) x Erfolgsrate (%)**

goetzpartners steigert den Vertriebserfolg signifikant durch die Kombination verschiedener Module

Sales Accelerator – Strategische und operative Module

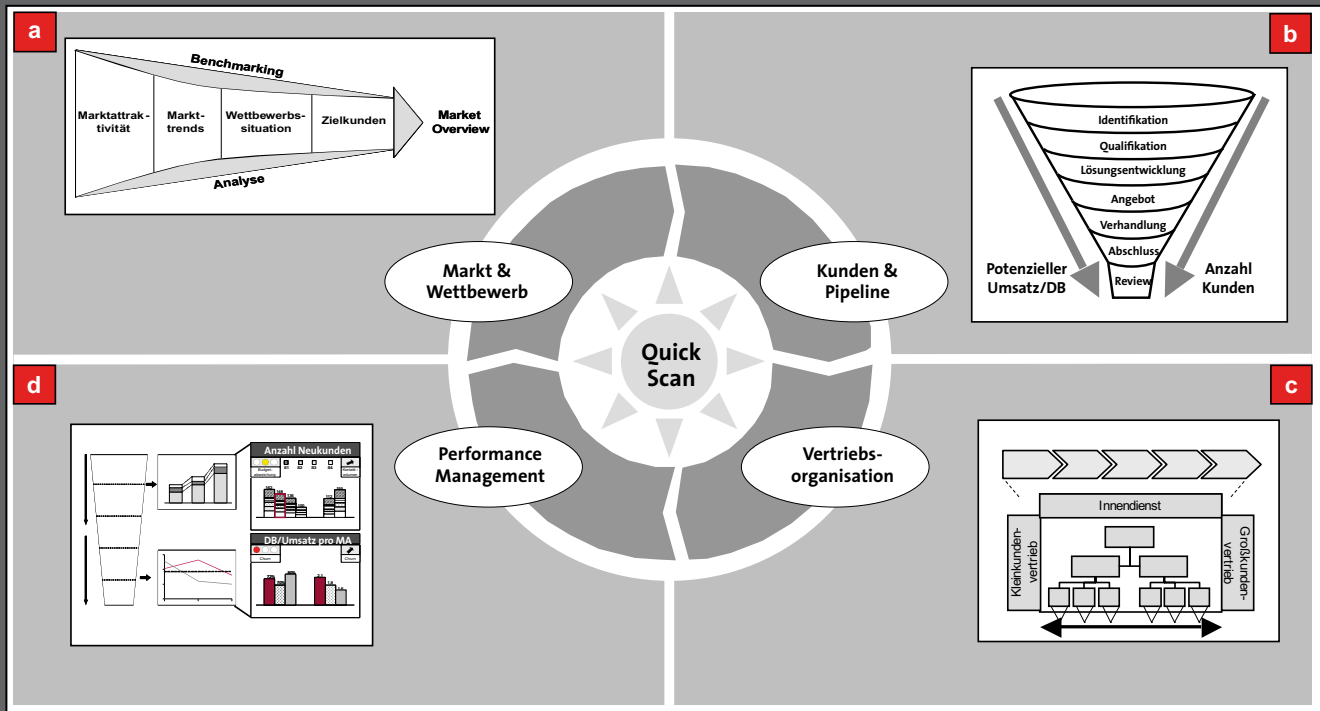


Lösung

- Der goetzpartners Sales Accelerator ist spezifisch auf die Anforderungen des Dienstleistungsgeschäfts im B2B-Umfeld ausgerichtet. Die zu entwickelnden Lösungen sind jeweils auf die Anforderungen dieser Märkte abgestimmt.
- Das B2B-Vertriebsprogramm umfasst 5 Module, die aufeinander aufbauen und kombinierbar sind:
 1. Mit dem **Quick Scan** wird der gesamte Vertrieb inklusive Umfeld zügig im Sinne 80:20 nach zu priorisierenden Ansatzpunkten durchleuchtet.
 2. Das Modul **Markt-/Vertriebsstrategie** umfasst die Identifikation von Zielmärkten sowie die Ableitung relevanter Produkte und Vertriebsstrukturen.
 3. Im Modul **Vertriebsprozesse & -organisation** werden leistungsfähige, auf die Kundenbedürfnisse abgestellte Prozesse und darauf abgestimmte Organisationseinheiten entwickelt.
 4. Im Rahmen des **Vertriebsmanagement** erfolgt die Verbesserung der Steuerungsmechanismen in Kombination mit der entscheidungsorientierten Ableitung von Maßnahmen.
 5. Als **operative Vertriebsunterstützung** bietet goetzpartners proaktives Lead-Sourcing sowie systematisches Angebotsmanagement entlang des Vertriebsprozesses an.

Verbesserungspotenziale werden durch den Quick Scan als Managementkompass im 80:20-Verfahren identifiziert und priorisiert

Modul 1: Quick Scan



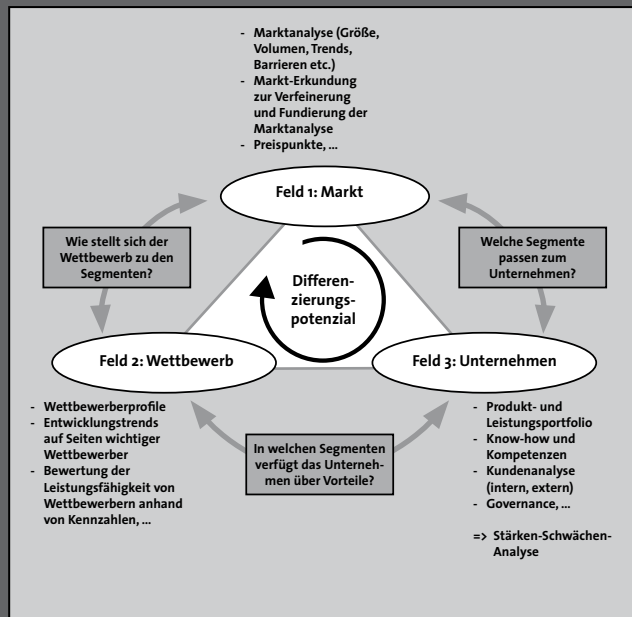
Zielsetzung und Vorgehen

- Ziel des Quick Scan ist die unternehmensspezifische **Positionsbestimmung**. Auf Basis der transparenten Unternehmenssituation werden Stellhebel quantifiziert und priorisiert.
- Um Optimierungsstellhebel zu erkennen und zusätzliche Marktpotenziale abzuschöpfen, betrachtet der Quick Scan im 80:20-Verfahren folgende Bestandteile:
 - **Markt und Wettbewerb**
(u. a. Marktvolumen, Trends, Attraktivität vs. Kompetenz)
 - **Kunden und Pipeline**
(u. a. Kundenstruktur- und Vertriebs-Pipeline-Analysen)
 - **Vertriebsorganisation**
(u. a. Aktivitäten-, Prozess- und Organisationsanalysen)
 - **Performance Management**
(u. a. Analyse der Vertriebssteuerung)
- Die Vorgehensweise von goetzpartners kombiniert wirkungsvolle **Analyse-Tools mit umfassender Branchenerfahrung** im engen Zusammenspiel mit den Mitarbeitern des Klienten.
- > **Innerhalb von 4-6 Wochen werden mittels Quick Scan die Schwachstellen aufgedeckt und quantifiziert. Geeignete Verbesserungsansätze werden aufgezeigt.**
- > **Somit ist der Quick Scan maßgebender Managementkompass im Bereich B2B-Vertriebsprogramm.**

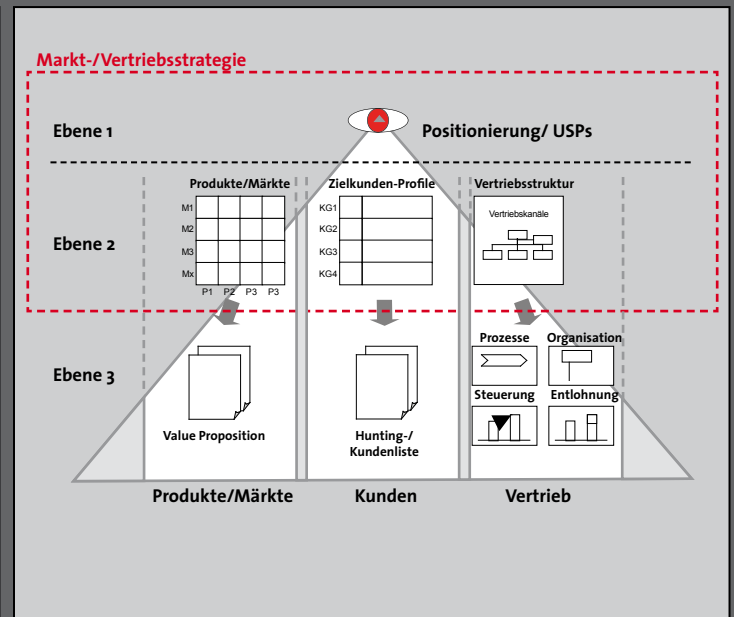
Die maximale Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb bestimmt die strategische Ausrichtung des Unternehmens

Modul 2: Markt-/Vertriebsstrategie

Drei-Felder-Analyse



Ableitung Markt-/Vertriebsstrategie

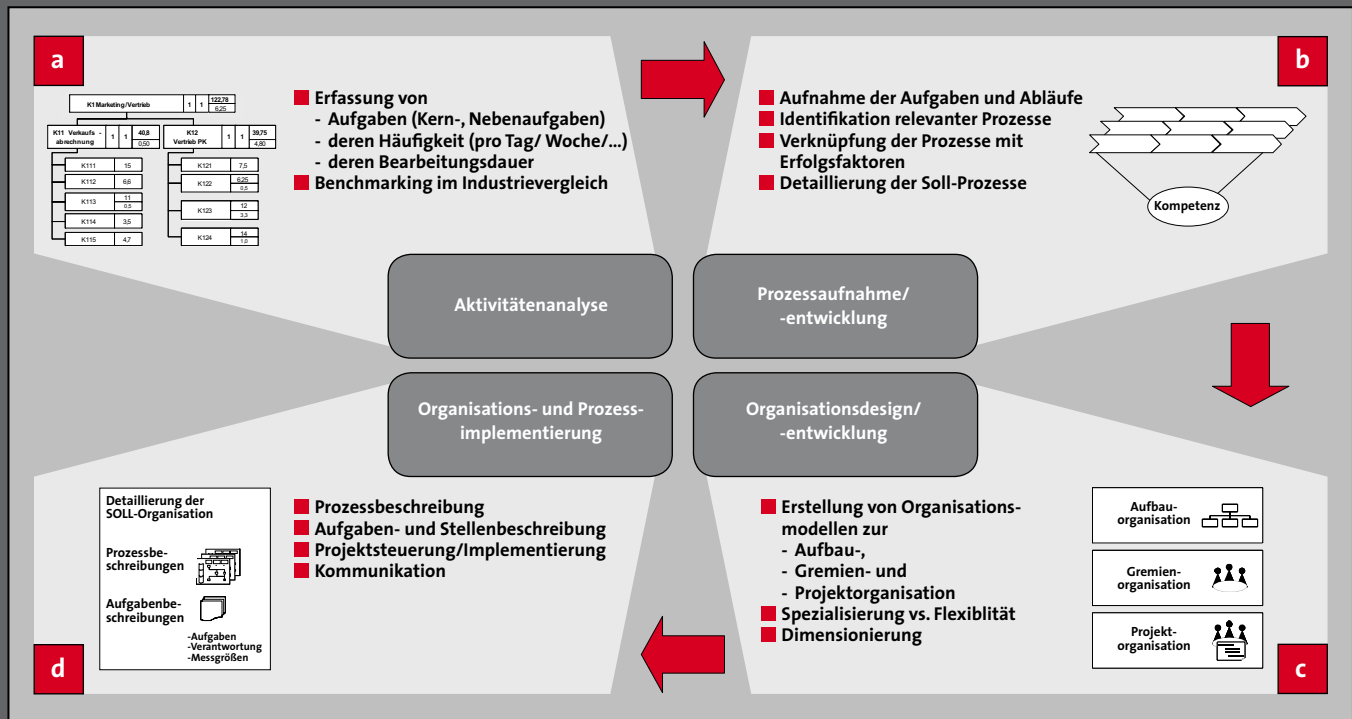


Zielsetzung und Vorgehen

- Auf Basis eigener Stärken sowie Marktattraktivitäten werden die anzugehenden **Zielmärkte genau definiert**. Ein fokussierter Marktangang verspricht die höchsten Erfolgchancen.
- Durch die **Drei-Felder-Analyse** werden Kompetenzen identifiziert und bewertet, die den anzugehenden Marktsegmenten gegenübergestellt werden. Ausgehend von den USPs des Unternehmens wird die **Markt-/Vertriebsstrategie** in 3 Blöcken entwickelt:
 - Zielmärkte/Produkte-Zuordnungen
 - Zielkunden-Profile
 - Vertriebsstruktur
- goetzpartners unterstützt durch umfassende **Branchenexpertise und Benchmarks** sowie maßgeschneiderte Lösungsansätze. Für die Segment-Bewertung werden erprobte Tools und Verfahren eingesetzt. Die erarbeitete Positionierung liefert die Basis für zielsegmentspezifische Value Propositions.
- > **Eine systematische Fokussierung auf Zielmärkte erhöht den vertrieblichen Erfolg um 25 bis 50%. Im Vordergrund steht die klare Positionierung – insbesondere durch:**
 - **Ausrichtung des Vertriebs auf Zielkunden**
 - **Fokussierung auf Kernprodukte**
 - **Vermeidung von Streuverlusten**

Die effiziente Erstellung passgenauer Angebote ist Ergebnis von kundenorientierten Prozessen und Teams

Modul 3: Vertriebsprozesse und -organisation



Zielsetzung und Vorgehen

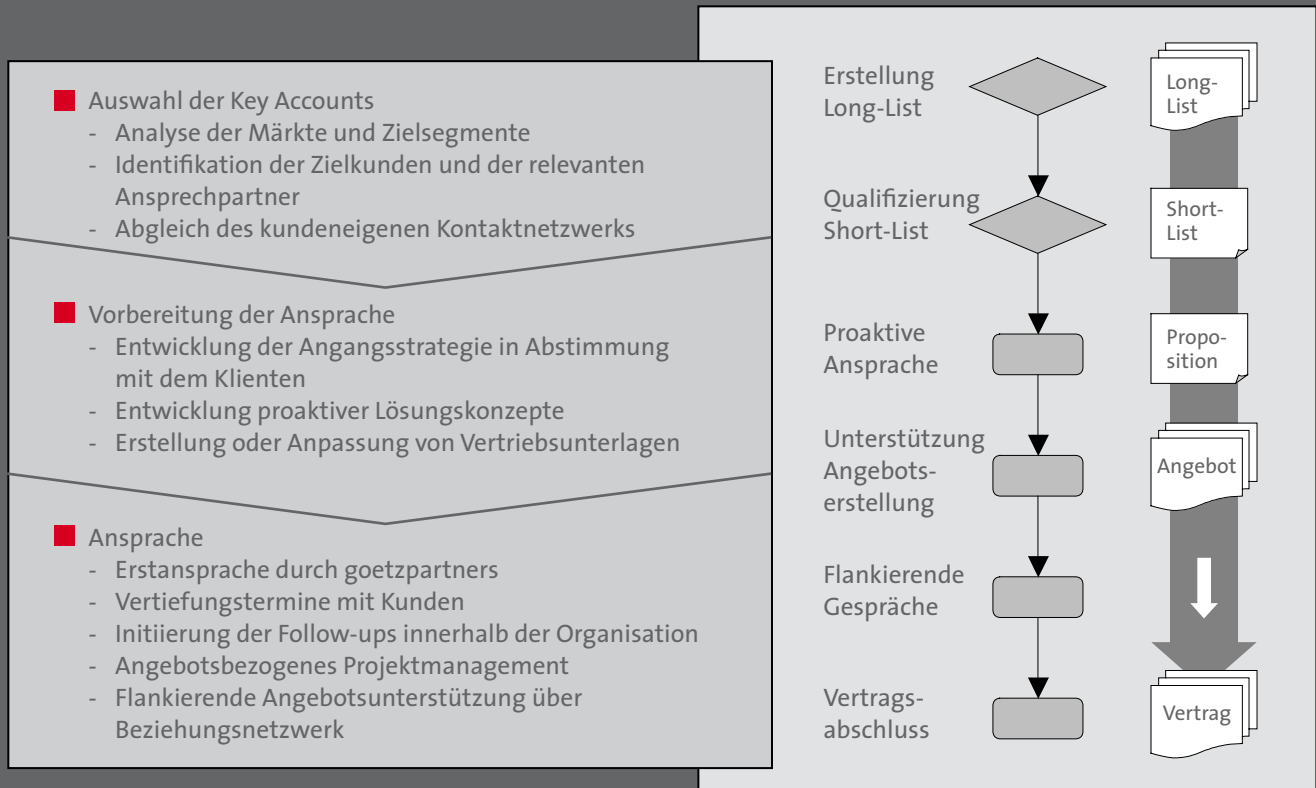
- Die Prozesse werden auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet, um einen kundenspezifischen Auftritt zu bewirken. Es ist ein abgestimmtes Organisationsmodell zu entwickeln, das dem **Spagat zwischen Spezialisierung und Flexibilität** Rechnung trägt.
- Die „Organisations-Toolbox“ bietet folgende aufeinander aufbauende Lösungen:
 - **Aktivitätenanalyse** (u. a. Abgleich Aktivitätenumfang vs. Benchmarks)
 - **Prozessentwicklung** (u. a. Prozessmodell, Prozessdetaillierung, Anbindung Erfolgsfaktoren)
 - **Organisationsdesign** (u. a. Detaillierung der Vertriebsstruktur, spezialisierte Teams)
 - **Implementierung** (u. a. Change-Management, Aufbereitung, Kommunikation)
- goetzpartners entwickelt individuelle **Prozess- und Organisationskonzepte**, die der notwendigen Spezialisierung der Branche und des Geschäftsmodells Rechnung tragen. Gemeinsam mit dem Klienten integriert goetzpartners diese zügig und reibungsfrei in die bestehende Organisation.
- > **Die Anpassung der Vertriebsprozesse und der entsprechenden Organisationsstrukturen an die Marktanforderungen schaffen Vertriebs Erfolg durch**
 - **klare Aufgabenverteilung**
 - **notwendige Spezialisierung**
 - **signifikant reduzierte Durchlaufzeiten**

Zielsetzung und Vorgehen

- Erfolgreiches Vertriebsmanagement ist ein **Regelkreis**: Abweichungen werden durch systematische Messung von Vertriebsindikatoren identifiziert, Gegenmaßnahmen beschlossen und zügig implementiert. Zeitnah wird nachgehalten, ob die Maßnahmen die gewünschte Wirkung haben.
- Nach der Anforderungsspezifikation an das Vertriebsreporting wird ein Tool **innerhalb kürzester Zeit** aufgebaut und implementiert. Die parallele Einführung eines Management-Prozesses stellt sicher, dass diese Datenanalyse Entscheidungen vorbereitet. Die Einbindung in das Berichtswesen etabliert das Vertriebsreporting unternehmensweit.
- goetzpartners verfügt über ausgereifte „Best-in-class“-Werkzeuge für das Vertriebsreporting, die individuell angepasst werden. Der erprobte goetzpartners Ansatz gewährleistet durch **kombiniertes Training und Coaching** eine schnelle und erfolgreiche Einführung eines wirksamen Vertriebsmanagements.
- > **Bereits kurz nach Einführung des Vertriebsmanagement werden Vertriebsarbeit und -leistung der Mitarbeiter transparent und sind für das Management quantitativ und qualitativ zu steuern. Streuverluste verringern sich schnell um bis zu 50%.**

goetzpartners unterstützt durch proaktive Lead-Generierung und flankiert in der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss

Modul 5: Vertriebsunterstützung



Zielsetzung und Vorgehen

- Ziel der Vertriebsunterstützung ist der systematische, konzeptgetriebene Aufbau von **belastbaren Kundenbeziehungen** in den Zielmärkten. Dadurch wird die bis dato existierende „Lücke Vertriebsleistung“ mit zusätzlicher Vertriebsanstrengung schrittweise geschlossen.
- Bei der Vertriebsunterstützung werden ausgewählte Zielkunden angesprochen. Diesem **proaktiven Kundenangang** liegt eine Detail-Evaluierung und individualisierte Angangsstrategie zugrunde.
- Die Kundenentwicklung wird aus einem **gemischten Vertriebsteam**, bestehend aus Know-how-Trägern des Kunden und goetzpartners, getrieben. Die Ansatzpunkte werden für die weitere Entwicklung systematisch aufbereitet.
- goetzpartners verfügt über ein umfangreiches **eigenes Kontaktnetzwerk** zur Erschließung neuer Vertriebsmöglichkeiten. Der vertriebliche Angang wird systematisch entlang des gesamten Vertriebsprozesses unterstützt.
- > **goetzpartners erschließt weiterführende Vertriebskontakte und erhöht die Vertriebseffizienz signifikant. Dieses Vorgehen hat bereits in zahlreichen Projekten zur Weiterentwicklung strategischer Kunden im Sinne von „Leuchtturm-Projekten“ zum Erfolg geführt.**

Darum goetzpartners

Unsere Referenzen

Ausgewählte Referenzkunden

Führendes ITK-Unternehmen

Führender Facility Management-Anbieter

Führendes Telekommunikations-Unternehmen

Führendes Logistik-Unternehmen

Nischenanbieter für IT-Applikationen

Relevante Projektbeispiele

- Vertriebsmanagement
- Vertriebsunterstützung

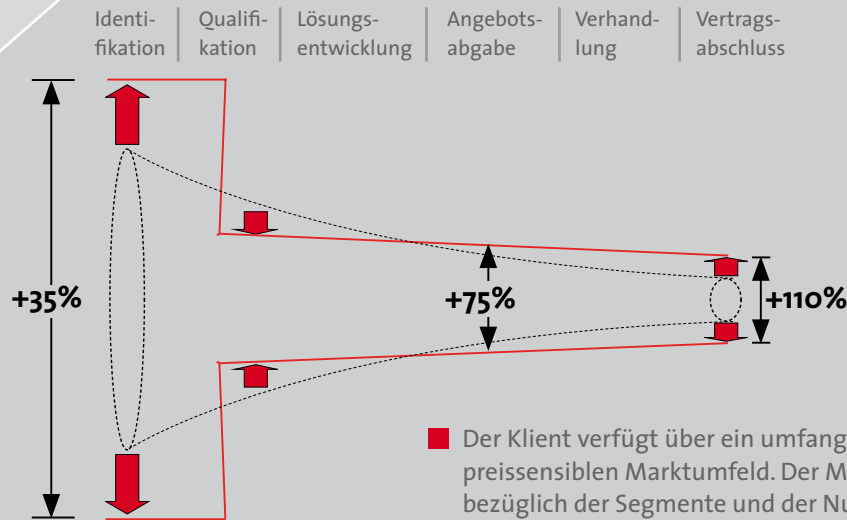
- Markt-/Vertriebsstrategie
- Kombinierte Module

- Markt-/Vertriebsstrategie
- Vertriebsunterstützung

- Vertriebsunterstützung

- Vertriebsprozesse & -organisation
- Vertriebsmanagement

Unsere Expertise



Projektvorgehen

- Entwicklung einer kompetenzbasierten Marktangangs-Strategie
- Anpassung der Vertriebsprozesse und -organisation
- Optimierung des Vertriebsmanagement
- Akquise von „Leuchtturm“-Projekten

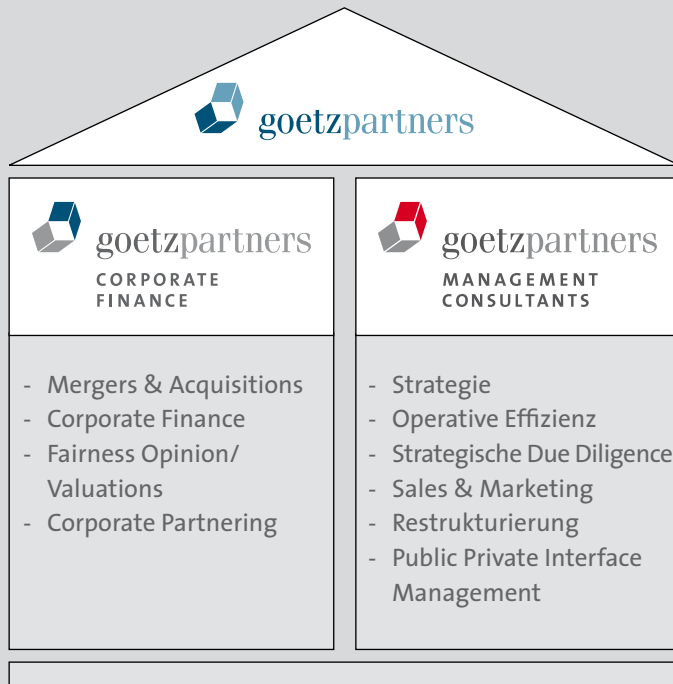
- Der Klient verfügt über ein umfangreiches Service-Portfolio in einem preissensiblen Marktumfeld. Der Marktangang erfolgte unspezifisch bezüglich der Segmente und der Nutzenargumentation.
- goetzpartners wurde beauftragt, eine Marktangangs-Strategie zu entwickeln, notwendige Anpassungen am Vertriebskonzept vorzunehmen und im Vertrieb zu unterstützen.
- Die Fokussierung auf attraktive Zielmärkte bewirkte eine Verdoppelung der Vertriebsserfolge in einem kurzen Zeitraum. In neuen Zielmärkten wurden erste „Leuchtturm“-Projekte akquiriert, die den Einstieg in zukünftige Branchenlösungen markieren.

Über goetzpartners



- eigene Büros
- assoziierte Büros

One Firm – Two Services



goetzpartners vereint individuelle Corporate Finance und Management Consulting Services unter einem Dach

- goetzpartners ist ein führendes Beratungsunternehmen, das Corporate Finance- und Management-Beratung aus einer Hand bietet.
- In beiden Disziplinen, Corporate Finance- und Management-Beratung, gründet goetzpartners' hohe Reputation auf Erfahrung und Kreativität.
- Mit zwei klar definierten und dennoch verzahnten Bereichen verbindet goetzpartners fundierte Marktkenntnis und einzigartige Netzwerke zum Nutzen ihrer Kunden.

Kontakt:

Frank Ewerdwalbesloh,
Managing Director

Armin Raffalski,
Partner

Patrick Jung,
Senior Manager

goetzpartners
MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH
Prinzregentenstr. 56
80538 München
Tel. +49 - 89 - 290 725 - 500

Stadttor 1
40219 Düsseldorf
Tel. +49 - 211 - 600 42 - 570

Bockenheimer Landstr. 24
60323 Frankfurt
Tel. +49 - 69 - 247 50 48 - 0

Email: info@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com



goetzpartners

MANAGEMENT
CONSULTANTS