

Fallbeispiel | Smart Rightsizing und Vertrieboptimierung

Turn-Around bei der deutschen Tochtergesellschaft eines internationalen Konsumgüterherstellers

AUSGANGSSITUATION

- Deutsche Vertriebsorganisation eines globalen Konsumgüterherstellers
- Umsatzrückgang
- Kostenauftrieb, stetig sinkende Margen
- Verschiebungen in den Vertriebskanälen; Margen, Partner und Kaufverhalten
- Ressourcenaufbau für sowohl neue als auch alte Aufgaben
- Lethargie - zufrieden mit dem bisher erreichten ("Marktführer-Syndrom")

MASSNAHMEN

- 20% Reduzierung des Außendienstes
- 13% Headcount-Reduktion über alle Bereiche
- Segmentierung der Organisation und Aktivitäten nach Kundensegment und -kanal
- Restrukturierung und Neuorganisation inkl. neuer zwischenmenschlicher Prozesse
- Eliminierung von Aktivitäten mit geringem Kundennutzen
- Teilkonsolidierung von deutschsprachigen Ländergesellschaften

ERGEBNISSE

- Turnaround - Umsatzwachstum wurde von -4% auf +5% pro Jahr gesteigert
- Kurzfristig realisierte, nachhaltige Kosteneinsparung von -10%
- Umsatzrendite erhöht
- Umsatzwachstum bei neuen Produkten und Key Accounts

HUMATICA ANSATZ

- Smart Rightsizing Vertrieb & Service (modus)
 - Aktivitätenanalyse
 - Produktivitäts-Benchmarking
- Kostenoptimierung
- Kundenbefragung
- Neuausrichtung der Organisation, Aktivitäten, Stellen und Führungskräfte

