

## Benchmarking Vertriebsniederlassungen

<b>Ausgangssituation</b>	Das Unternehmen hatte an vielen deutschen Standorten Vertriebsniederlassungen, die zum Teil historisch aus unterschiedlichen Unternehmen entstanden sind. Auch die Führungsmannschaft war sehr unterschiedlich. Da diese Niederlassungen anhand von Kennzahlen allein nicht vergleichbar waren, hatte Geschäftsführung den Wunsch eine Vergleichbarkeit herzustellen und gleichzeitig Verbesserungspotenziale benennen zu lassen.
<b>Leistungen opusvendendi</b>	Wir entwickelten eines Benchmark, der auf Prozessdaten beruht und den Vertriebsprozess in Teilschritte unterteilt. Diese Teilschritte wurden parametrisiert und gewichtet. Mittels Interviews in allen Vertriebsniederlassungen wurde der Benchmark durchgeführt.
<b>Ergebnis</b>	Zusätzlich zu dem Benchmark, der die Niederlassungen anhand der Parameter vergleichbar gemacht hat, erhielt die Geschäftsführung eine verbale Beurteilung zu jeder Niederlassung über deren Stärken, Schwächen und Handlungsbedarf, sowie multiplizierbare Ideen für alle Niederlassungen.