

Zusammenführung von Vertriebskanälen

Ausgangssituation	Das Unternehmen (Mutterkonzern) hatte ein anderes Unternehmen, das ein ergänzendes Produktportfolio aufwies, übernommen. Da dieses neue Unternehmen bis zum Zeitpunkt der Übernahme in einem großen Konzern eingebunden war, gab es dort nur wenig Vertriebserfahrung und auch nur wenige Vertriebsmitarbeiter. Dadurch gingen nach der Übernahme in dem übernommenen Unternehmen die Umsätze mit Neukunden in einem erheblichen Maße zurück.
Leistungen opusvendendi	Im ersten Schritt erfolgte eine Analyse der Situation in den einzelnen Bereichen des übernommenen Unternehmens und eine Abstimmung des akuten Handlungsbedarfs mit den Verantwortlichen. Im zweiten Schritt haben wir spezielle Vertriebsworkshops in den Bereichen, teilweise gemischt mit dem Vertrieb aus dem Mutterkonzern, durchgeführt. In diesen Workshops wurden mit den Vertriebsmitarbeitern die vertrieblichen und sonstigen Stärken des übernommenen Unternehmens heraus gearbeitet. Es wurden erfolgreiche vertriebliche Vorgehensweisen erläutert und in Rollenspielen erprobt. Abschließend wurden gemeinsam Aufgabenstellungen und Vorgehensweisen für die Gewinnung neuer Kunden erarbeitet und konkrete Maßnahmen zur Umsetzung vereinbart.
Ergebnis	Durch die Workshops wurde eine hohe Identifikation der Vertriebsbereiche mit dem Mutterkonzern erzielt. Die Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen zur Ansprache und Gewinnung neuer Kunden führte zu einem Neukundenumsatz in den einzelnen Vertriebsbereichen von bis zu 20 %.