



Projekt
Beispiel 5

Komplexitätsreduktion im Vertrieb in der Chemieindustrie

ANLIEGEN

- Komplexitätsreduktion in der Vertriebssteuerung
- Potentialausschöpfung bei Kunden

AUSGANGSSITUATION

- Hohe Komplexität im Mix von Produkten, Kunden und Branchen
- Große Herausforderung bei einer effizienten und transparenten Vertriebssteuerung

VORGEHENSWEISE

- Kundensegmentierung mit Outside-In-Perspektive validiert durch Kunden-Online-Befragung
- Überprüfung Kernkompetenzen
- Definition von passgenauen Value Propositions für Kundensegmente
- Erarbeitung einer Strategy Map mit allen wesentlichen Maßnahmen zur Umsetzung

ERGEBNISSE

- 6 Kundensegmente mit differenzierten Value Propositions auf Basis von 2 Grundstrategien
- Wesentliche Änderungen:
 - Kundenintegration bei Distributoren
 - Vertriebssteuerung orientiert an der Kundensegmentlogik
 - Konzentration auf drei Leistungspakete

UNTERNEHMEN

- Industrie: Chemieindustrie
- Unternehmenstyp: Mittelstand, Inhabergeführt
- Unternehmensgröße: ca. 100 Mitarbeiter
- Umsatz: ca. 1000 Mio. €

PROJEKTDAUER: 6 MONATE