

Management
Consulting

VASA: „Regionale Marktausschöpfung und Vertriebssteuerung“

Über den Kunden

Die Eaton Electric GmbH als deutsche Vertriebsgesellschaft der Elektroniksparte der Eaton Corporation gehört zu den weltweit führenden Anbietern in den Bereichen Elektroniksteuerung, Energieverteilung, unterbrechungsfreie Stromversorgung sowie industrielle Automation. Kombiniert mit Eaton's breitem Angebot an Engineering-Dienstleistungen ermöglichen diese Produkte kundensorientierte PowerChain-Management-Lösungen und erfüllen damit weltweit Stromversorgungs-Anforderungen in den Bereichen Datenzentren, Industrie, Institutionen, Behörden, Energieversorgung, Handel, Immobilien, IT, geschäftskritische Systeme, alternative Energie und OEM-Märkte. Die Eaton-Gruppe erzielte 2014 mit 102.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 22,6 Mrd. USD.



Zielsetzung

Die Eaton Electric GmbH befand sich im Jahr 2009 (damals noch unter dem Namen Moeller Electric GmbH) in einer Umstrukturierungsphase. Die **Optimierung der Vertriebsstruktur** sollte mithilfe des VASA-Ansatzes unterstützt werden. Folgende Ziele standen dabei im Vordergrund:

1. Ausgestaltung der **Vertriebsressourcen** überprüfen
2. **Cross Selling** zwischen den einzelnen Produktbereichen ausbauen
3. Möglichkeiten zur **Gewinnung von Neukunden** identifizieren

Im Jahr 2011 wurde ein zweites VASA Projekt mit dem Ziel gestartet, den Fortschritt zu messen und die **Vertriebssteuerung** durch **automatisierte Tools** zu unterstützen.

Vorgehensweise

▪ Schritt 1: Kundenstrukturanalyse

Zunächst wurde anhand einer VASA Kundenstrukturanalyse die bestehende Kunden- und Marktstruktur in Deutschland hinsichtlich der relevanten Branchen- und Größensegmente untersucht. Im Rahmen dieser Analyse konnten Verbesserungsansätze zur Stammdatenpflege, aber auch Potenziale bei der Kundenentwicklung sowie nicht bearbeitete potenzielle Kunden aufgedeckt werden.

▪ Schritt 2: Regionale Marktausschöpfung

Die gewonnenen Erkenntnisse wurden dazu verwendet, ein Profil der Abnehmerstruktur für den Eaton Direktvertrieb abzuleiten. Dieses mit Eaton erarbeitete Profil nutzte PSG, um auf Basis externer Marktdaten einen Index für die regionale Verteilung des Marktvolumens zu berechnen. Die Gegenüberstellung der Marktvolumenverteilung mit den Eaton Ist-Umsätzen erlaubte schließlich die Analyse der regionalen Marktausschöpfung. Somit war die Basis für eine Verkaufsgebietsoptimierung sowie eine objektive Leistungsbeurteilung der Vertriebsmannschaft geschaffen. Zusätzlich ließen sich durch diese Vorgehensweise die Regionen mit den besten Wachstumschancen identifizieren und quantifizierte Wachstums- und Cross Selling-Potenziale ableiten.

▪ Schritt 3: Vertriebseffizienz und Vertriebssteuerung

Zuletzt wurde eine Vertriebseffizienz-Analyse anhand verschiedener Kennzahlen durchgeführt. Diese wurden nach dem zweiten VASA Projekt in Deutschland auch in einem monatlich aktualisierbaren Vertriebs-Cockpit zur nachhaltigen Vertriebssteuerung hinterlegt. Das Cockpit führt Informationen aus SAP, CRM und Excel zusammen und visualisiert Entwicklungen, Zielerreichungsgrade sowie Handlungsbedarf über eine leicht zu bedienende Oberfläche.

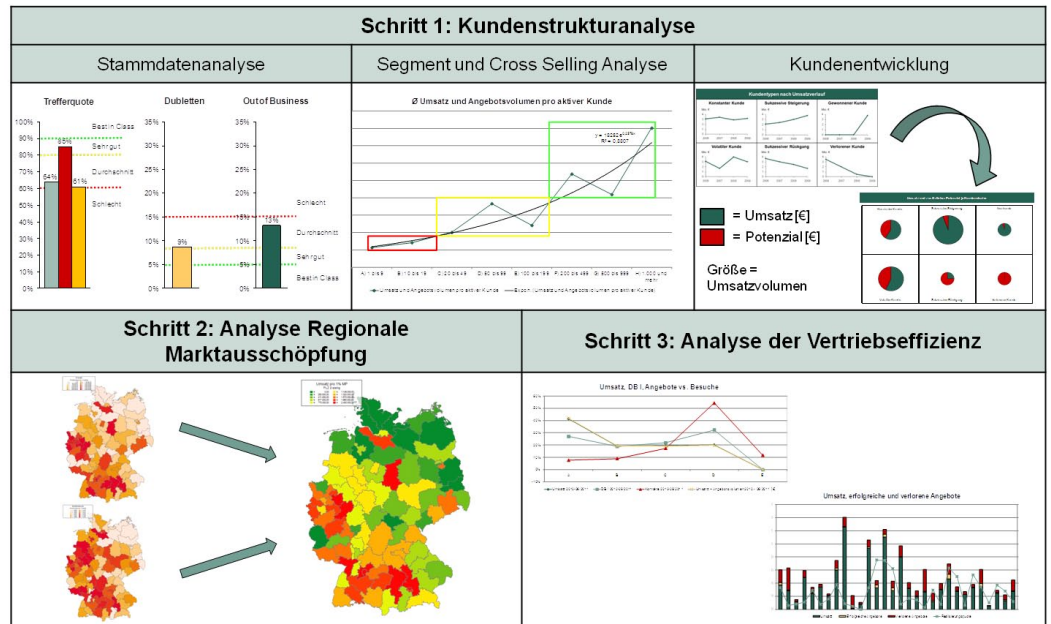
Ihr Referenz-
ansprechpartner

Matthias Bieniek, Leiter Business Development Eaton Electric GmbH

Management Consulting

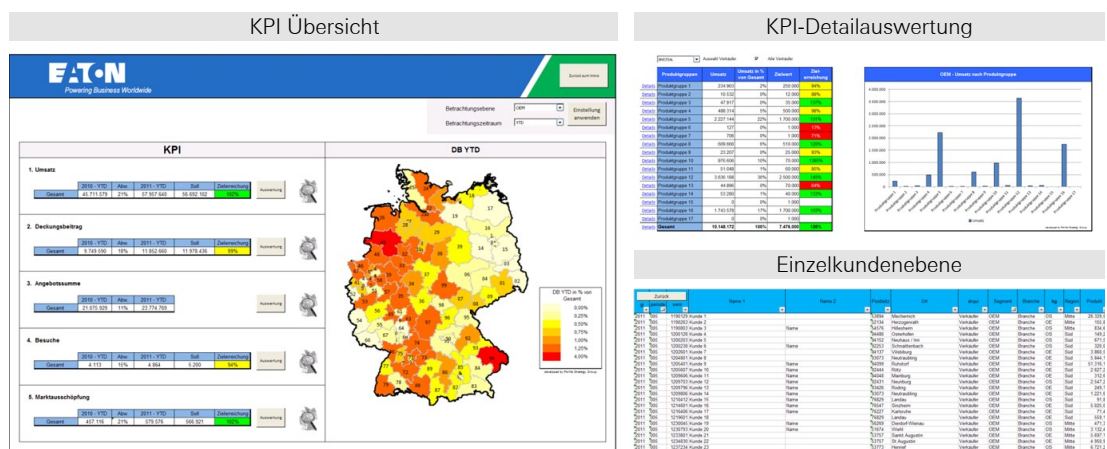
VASA: „Regionale Marktausschöpfung und Vertriebssteuerung“

Analyse-Schema



Ergebnis

- Durch das Projekt hat Eaton eine **größere Transparenz** über den relevanten Markt und kann die **eigene Ausschöpfung** der zur Verfügung stehenden **Potenziale regional messen**.
- **Verkaufsgebiete** wurden unter Berücksichtigung von Potenzialdaten **optimiert**.
- Eaton ist seit Projektabschluss 2009 in Deutschland **stärker gewachsen als der Markt** und hat sich insbesondere in vorher schwach ausgeschöpften Gebieten **deutlich gesteigert**.
- Die **Stammdatenreinheit** wurde **signifikant verbessert**, wodurch nun die Grundlage für effiziente Steuerungs- und Marketingmaßnahmen gelegt wurde.
- Das **PSG Vertriebs-Cockpit** hat in kürzester Zeit die **systematische Messung aller relevanten Kennzahlen** ermöglicht.
- Das Projekt wurde aufgrund seines **Erfolgs** bereits in einer **weiteren Landesgesellschaft umgesetzt**, weitere sind in der Planung.



Ihr Ansprechpartner

Dr. Thorsten Giesa, Associate Partner
 Telefon: +49 621 150 42-14
 Mobil: +49 160 9012 6109
 E-Mail: thorsten.giesa@perlitz.com