

Management Consulting

VASA: „Kundenstrukturanalyse & Aufbau Unternehmenskenntnis“

Über den Kunden

Die testo AG ist Weltmarktführer im Bereich tragbarer Messtechnik und bietet eine Vielzahl an Messgeräten für unterschiedlichste Branchen und Anwendungen an. Testo ist mit 30 Tochtergesellschaften auf allen wichtigen internationalen Märkten präsent. Die testo AG erzielte 2014 einen Umsatz von 237 Millionen Euro und beschäftigt weltweit rund 2.500 Mitarbeiter.



Zielsetzung

Im Rahmen der verabschiedeten Wachstumsstrategie stellt die systematische Penetration der Zielgruppen eine der wichtigsten Säulen für die testo AG dar. Um eine deutlich verbesserte Durchdringung in diesen definierten Kunden- und Marktsegmenten zu erreichen, soll in ausgesuchten Landesmärkten die Marktkenntnis gezielt ausgebaut werden.

Vorgehensweise

Im ersten Schritt wurde anhand einer VASA Kundenstrukturanalyse für Deutschland die bestehende Kunden- und Marktstruktur hinsichtlich der relevanten Branchen- und Größensegmenten untersucht. Dadurch konnte die hohe Marktkenntnis der deutschen Vertriebsorganisation strukturiert als Referenzmodell erfasst und als Benchmark für weitere Vertriebsgesellschaften zur Verfügung gestellt werden.

Auf Basis dieser Grundlagenarbeit werden nun die ausländischen Gesellschaften sukzessiv untersucht, wobei für testo die folgenden Fragestellungen stets im Fokus stehen:

- Wie viele **potentielle Kunden** gibt es am Markt?
- Inwieweit sind diese relevanten **Unternehmen** testo bereits **bekannt**?
- Welche **quantifizierbaren Potenziale** bieten sich noch bei unseren Bestandskunden?
- Wie lässt sich die **Vertriebseffizienz** unserer Verkaufsmannschaft weiterverbessern?
- Welche **Cross-Selling Möglichkeiten** bieten sich im Markt?

Testimonial

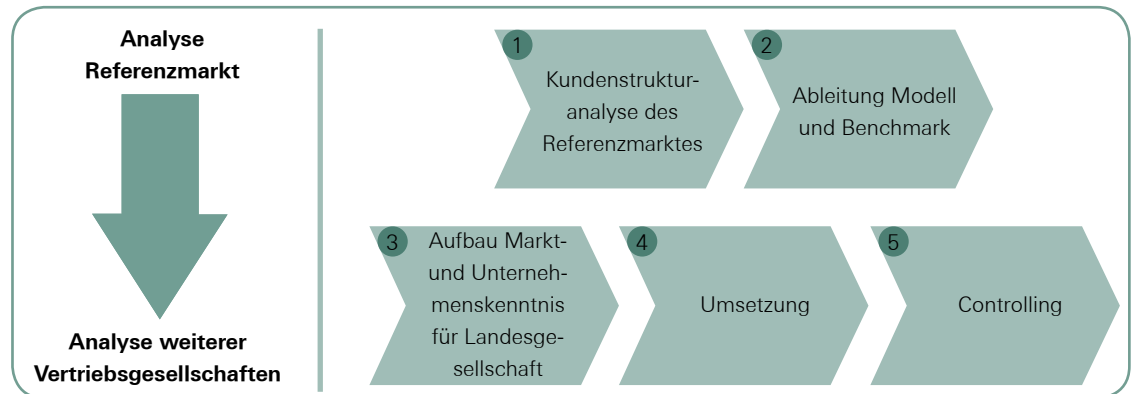
„Die durch den VASA-Einsatz erreichte Markttransparenz hilft uns bei der Bewertung unserer Landesmärkte enorm. Zudem erreichen wir durch die Analyse echte Quick Wins: im VASA-Pilotmarkt konnte bei ausgewählten Kunden, die durch PSG identifiziert und von unserem Vertrieb daraufhin neu angegangen wurden, der Auftragseingang um 57% gesteigert werden. Die durch PSG ermittelten zusätzlichen Potenziale konnten dabei sogar noch übertroffen werden!“

Werner Gäng, Vertriebsleiter Europa
testo AG

Management Consulting

VASA: „Kundenstrukturanalyse & Aufbau Unternehmenskenntnis“

Analyse-Schema



Ergebnis

- Durch die VASA-Methodik ist es für die testo AG nun möglich, die Leistung von Landesgesellschaften **objektiv** und anhand **konkreter Zahlen** zu messen.
- Das **Unternehmenskenntnis-Tool** ermöglicht es testo, die Bekanntheit der relevanten Unternehmen im Vertrieb nach Branche und Größe auszuwerten und bei Bedarf bis auf Verkäuferebene herunter zu brechen. Dadurch können gezielt Adressaten für potenzielle Kunden ohne Streuverluste hinzugekauft werden.
- Die Analyse der bestehenden Kunden mit dem **Umsatzmonitor-Tool** deckt Ansatzpunkte zur Erreichung von **Quick Wins** bei Bestandskunden für den testo-Vertrieb auf.
- Die geschaffene Transparenz in der Kunden- und Marktstruktur erlaubt testo zudem eine effizientere **Verkäufersteuerung**.

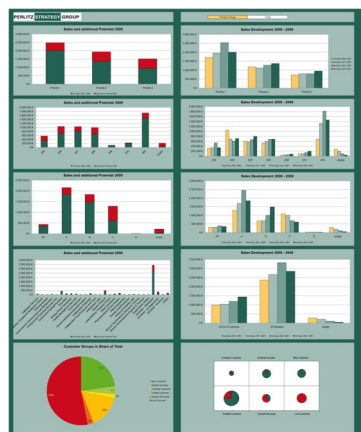


Abb.: PSG Umsatzmonitor-Tool

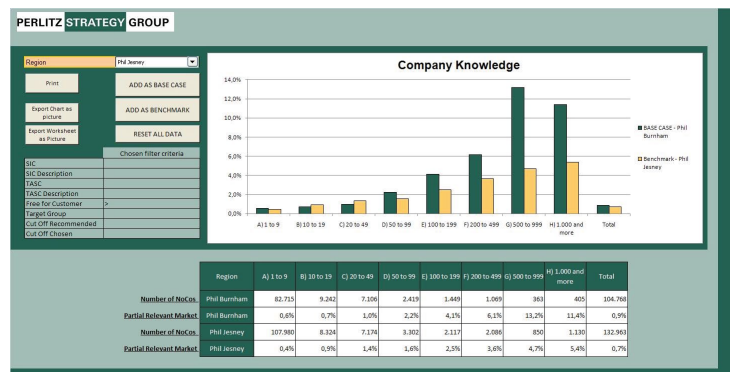


Abb.: PSG Unternehmenskenntnis-Tool

Über Perlitz Group

- International tätige Unternehmensberatung mit Sitz in Mannheim, gegründet 1996
- Service aus einer Hand in Management Consulting, Management Software, Executive Training und Research
- Kernkompetenzen in Strategie, Strategischer Restrukturierung, Innovation, Vertrieb & Marketing, und Service & After Sales
- Branchenkompetenz in Automobil, Maschinen- und Anlagenbau, Metall- und Elektroindustrie, Pharma, Healthcare und Chemie

Ihr Ansprechpartner

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