



V-SCAN^{360°}

Vertriebspotenziale nutzen

www.denso.de

Denso Experten machen Sie erfolgreicher

Denso Management Consulting

Wir sind Ihre Spezial-Unternehmensberatung für wertorientiertes Management.

Fachliche Schwerpunkte unserer Experten für Profitability & Cost Management sind Prozesse, Methoden und betriebswirtschaftliche Lösungen für Beschaffung, Vertrieb und Unternehmenssteuerung.

Kosten senken

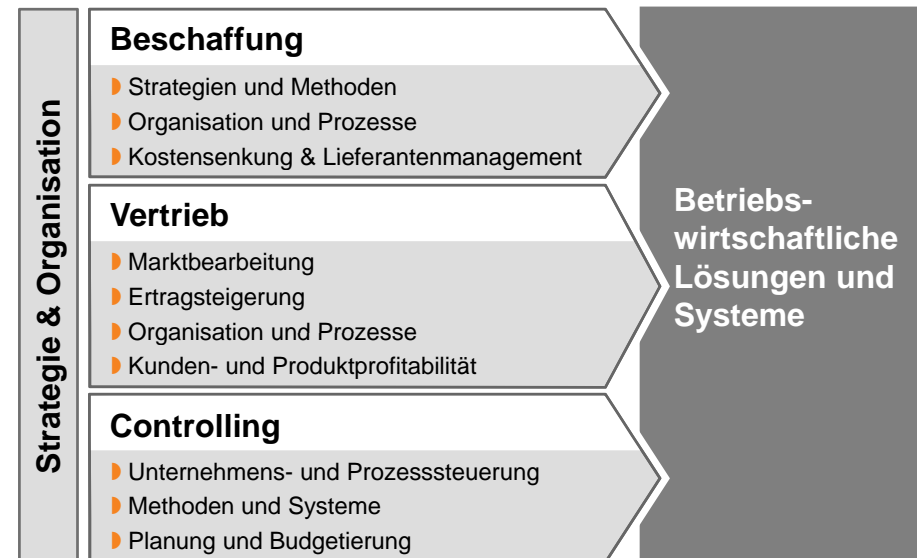
- + Umsatz steigern
- + Innovationskraft verbessern
- + Leistungsfähigkeit erhöhen

= **Ihr Erfolg: Messbare Ergebnisse**

BESSER BERATEN.

Unsere Kunden bestätigen:

„Die Denso Management Consulting zeichnet sich durch umfassende Kompetenz, hohe Integrationsfähigkeit und praxiserprobte Lösungen aus.“



Überblick über das Dienstleistungsportfolio im Vertrieb

Unsere Methodenkompetenz und Erfahrung führen Sie zum Erfolg

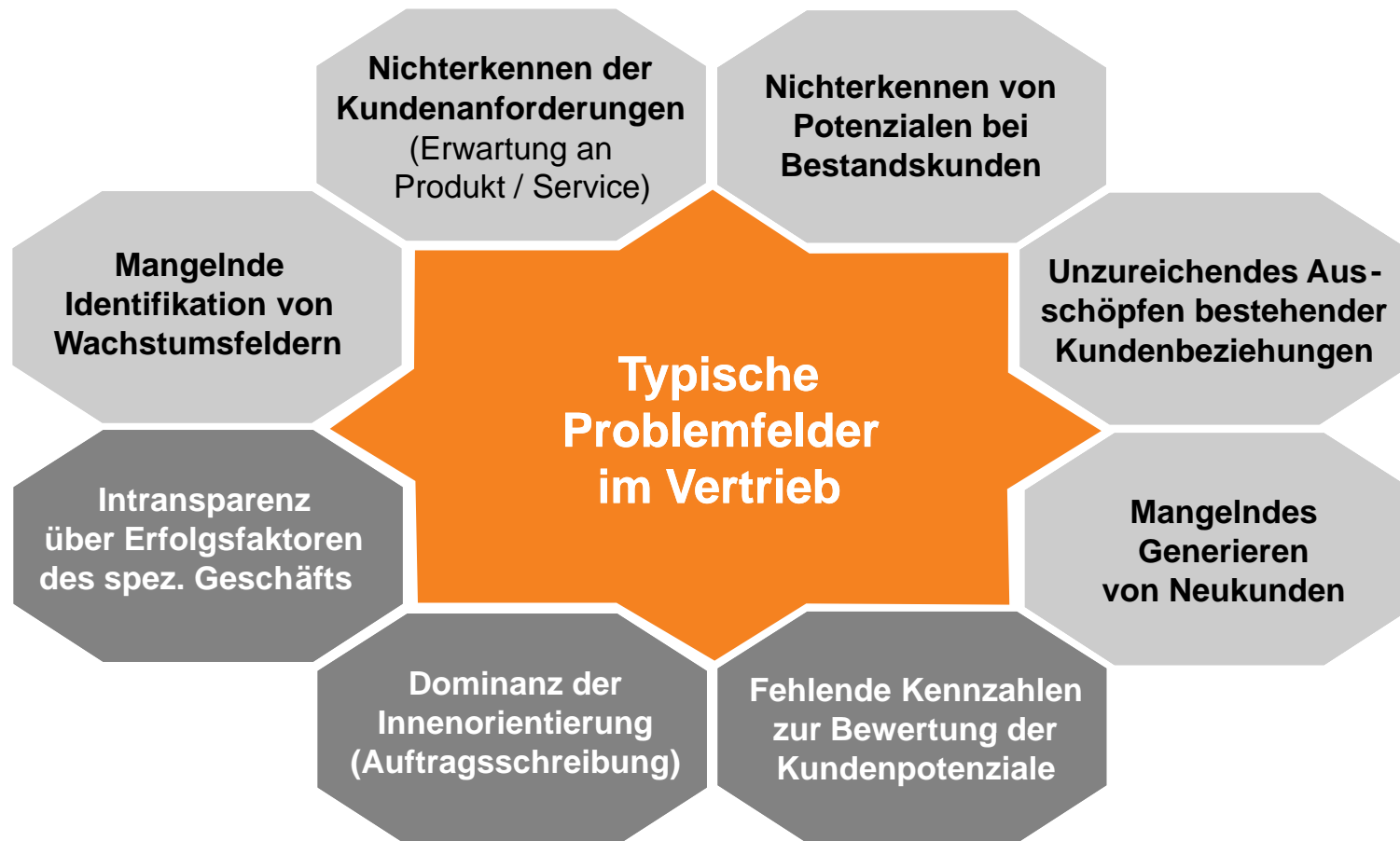
- ▶ Umfassendes Spektrum erprobter **analytischer** und **strategischer Methoden**
- ▶ **Langjährige Erfahrung** in allen Aufgabenstellungen der Vertriebsorganisation und -optimierung
- ▶ **Umfassende Systemlösungen**, u. a. für Vertriebssteuerung, -scontrolling, Datamining, Geo-Analyse / Gebietsoptimierung, Prozess- und Kapazitätsmanagement

Vertriebsmethoden und -systeme
Markterschließung & Vertriebsoptimierung
Vertriebssteuerung
Kunden- / und Sortimentsprofitabilität

Unsere Leistungen

- ▶ Das Beratungsspektrum der Dennso umfasst sämtliche strategischen und operativen Aufgabenstellungen des Vertriebs.
- ▶ Wir arbeiten für die Top-Unternehmen verschiedenster Branchen. Die Entwicklung und Einführung von Best in Class-Performance Management Methoden sind unser Tagesgeschäft.
- ▶ Die Dennso Management Consulting GmbH ist seit vielen Jahren auf die Beratung im Bereich Vertrieb spezialisiert und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Konzeption und Realisierung anspruchsvoller Lösungen. Hierzu setzen wir ein umfangreiches Methodenspektrum ein.
- ▶ Unsere Beratungsarbeit geht dabei über die Konzeption weit hinaus. In unseren Projekten sind wir regelmäßig eng in die Umsetzung eingebunden und arbeiten Seite an Seite mit Führungskräften und Mitarbeitern an der Realisierung erfolgreicher Lösungen, bis hin zur Übernahme von Aufgaben im Outsourcing.

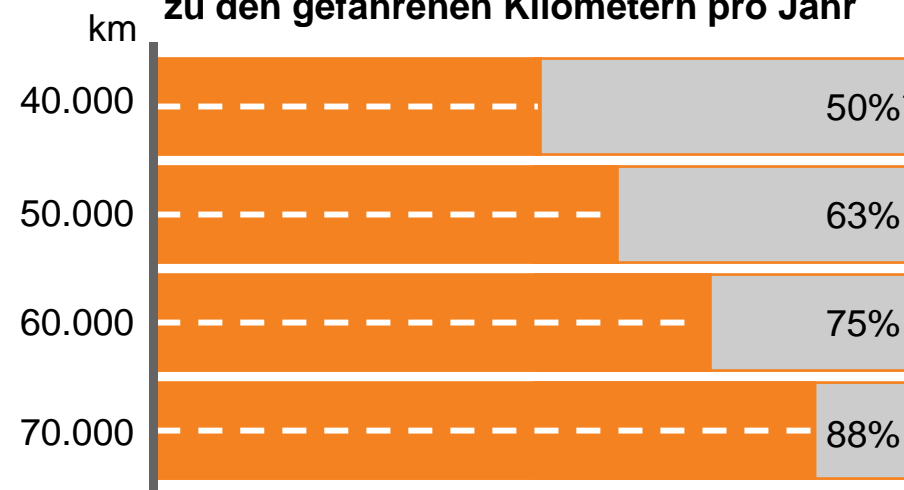
Unternehmenswachstum wird häufig durch unzureichendes Ausschöpfen von Potenzialen limitiert



Legende:  Mangelnde Regelung und Steuerung der Vertriebsorganisation  Probleme der Potenzialerkennung & -realisierung

Wie viel Zeit verbringt Ihr Außendienst auf der Straße?

Arbeitszeit eines ADM „auf der Straße“ in Prozent der Gesamtarbeitszeit im Verhältnis zu den gefahrenen Kilometern pro Jahr



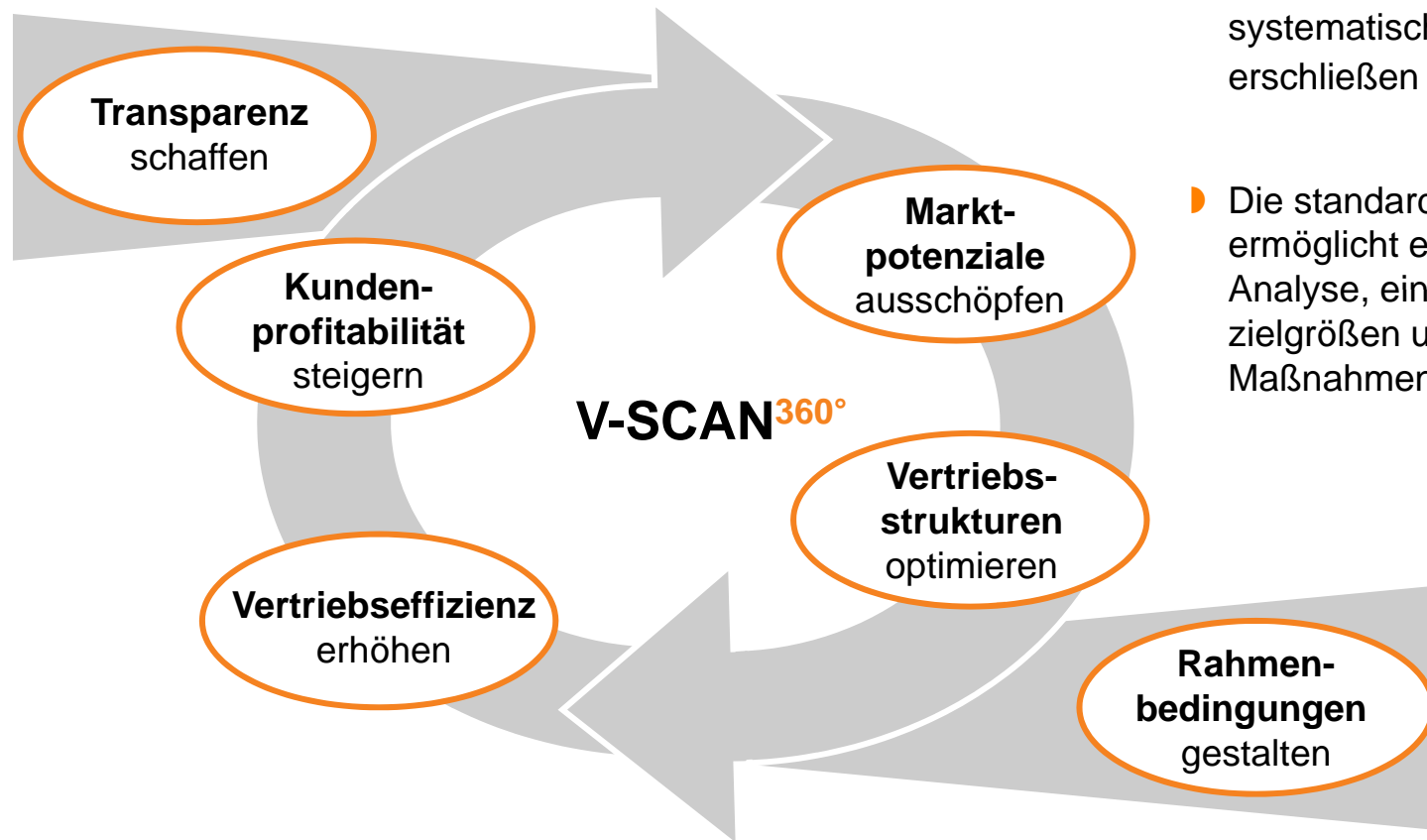
1) Annahme: Durchschnittsgeschwindigkeit von 45 km/h,
40 Stundenwoche, 220 Arbeitstage pro Jahr

Wie hoch sind die Kosten je Kundenbesuch für Ihre Vertriebsmitarbeiter?

Gesamtkosten eines Außendienstmitarbeiters (ADM) je Besuch pro Jahr in EUR

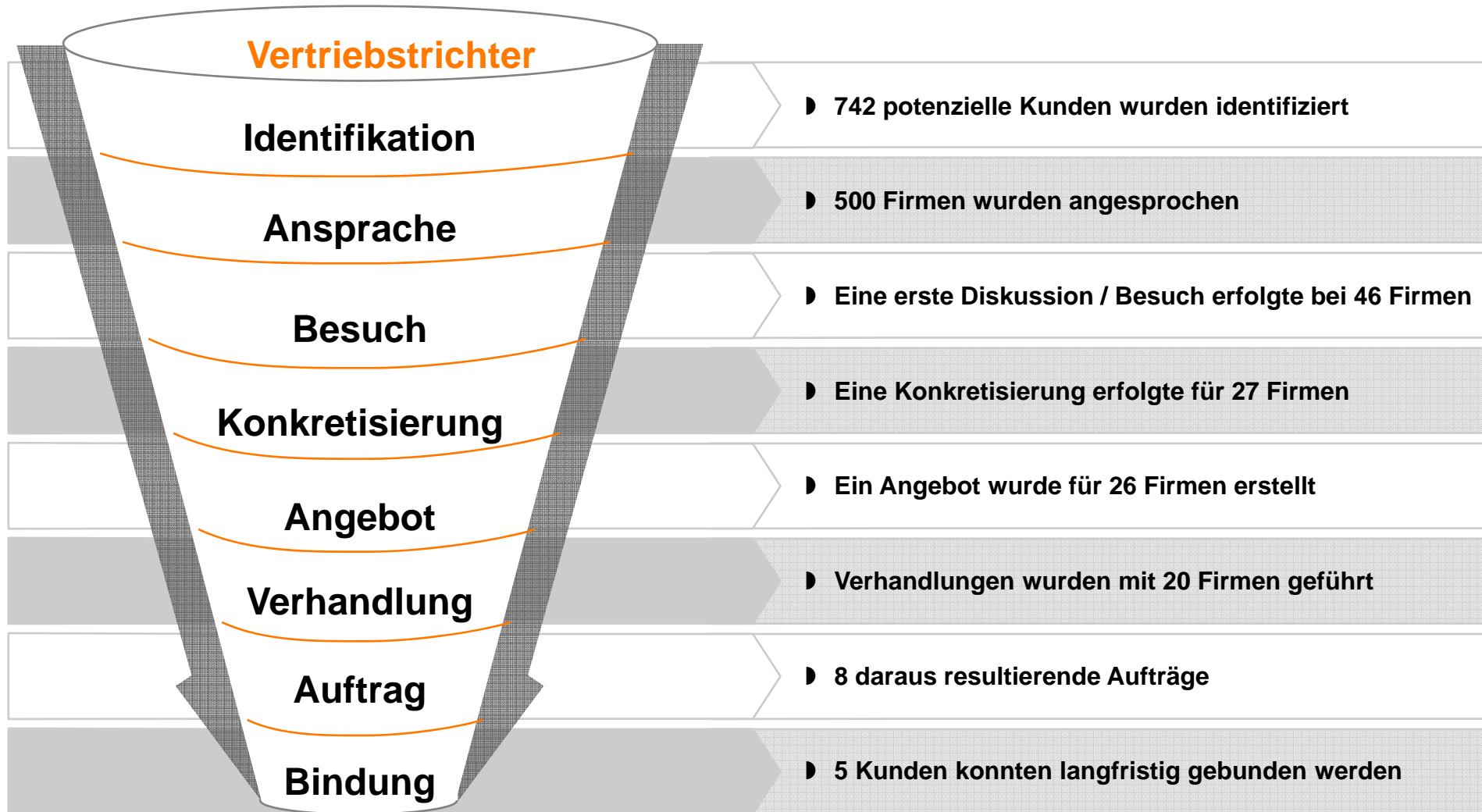
	ADM Kosten				
	60.000	80.000	100.000	120.000	140.000
Besuche					
20	3.000	4.000	5.000	6.000	7.000
50	1.200	1.600	2.000	2.400	2.800
100	600	800	1.000	1.200	1.400
150	400	533	667	800	933

Mit V-SCAN^{360°} werden alle Potenzialfelder im Vertrieb systematisch untersucht



- ▶ Aufgabe der 360° Potenzialanalyse ist es, für jeden Vertriebsbereich die Nutzung möglicher Optimierungshebel systematisch zu bewerten und zu erschließen
- ▶ Die standardisierte Vorgehensweise ermöglicht eine schnelle und effiziente Analyse, eine Festlegung der Potenzialzielgrößen und eine Definition der Maßnahmen

Von den potenziellen Kunden konnten nur ca. 1% gewonnen werden – Ursachen?



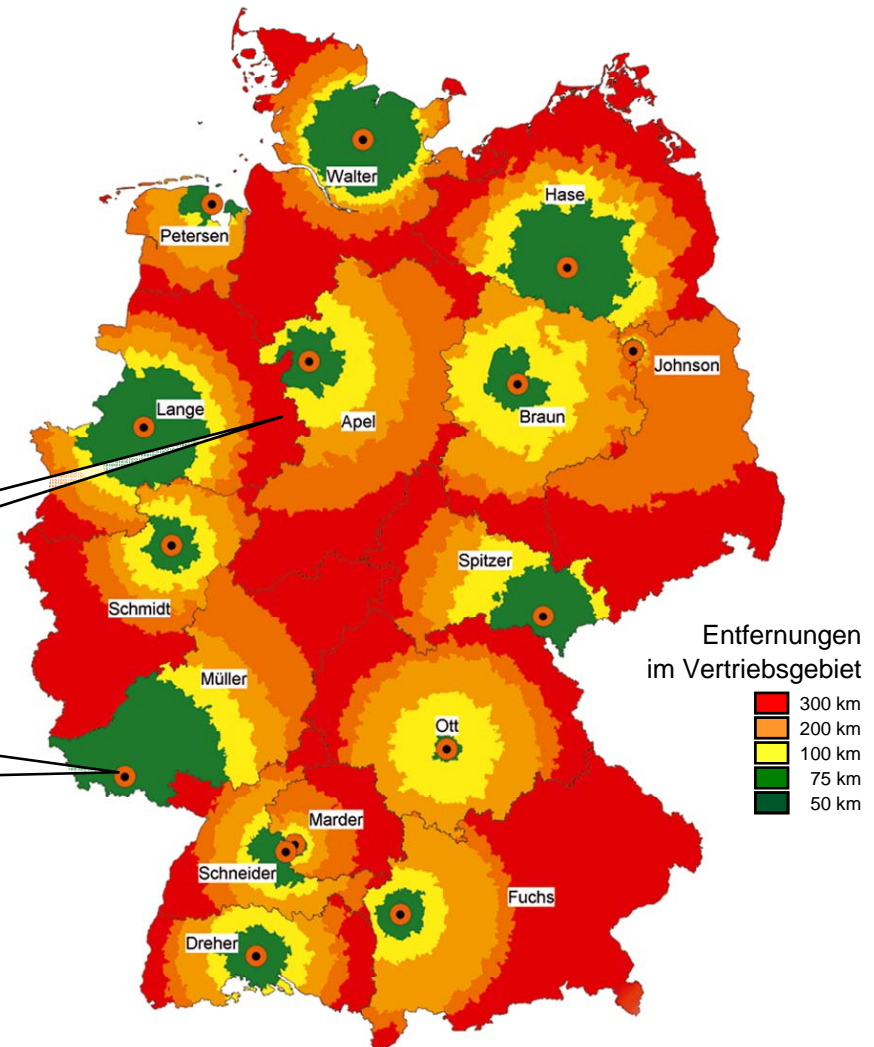
Analyse der regionalen Marktbearbeitung (Regionale Radialanalyse)

Geographische Erreichbarkeit der Kunden in den Vertriebsgebieten

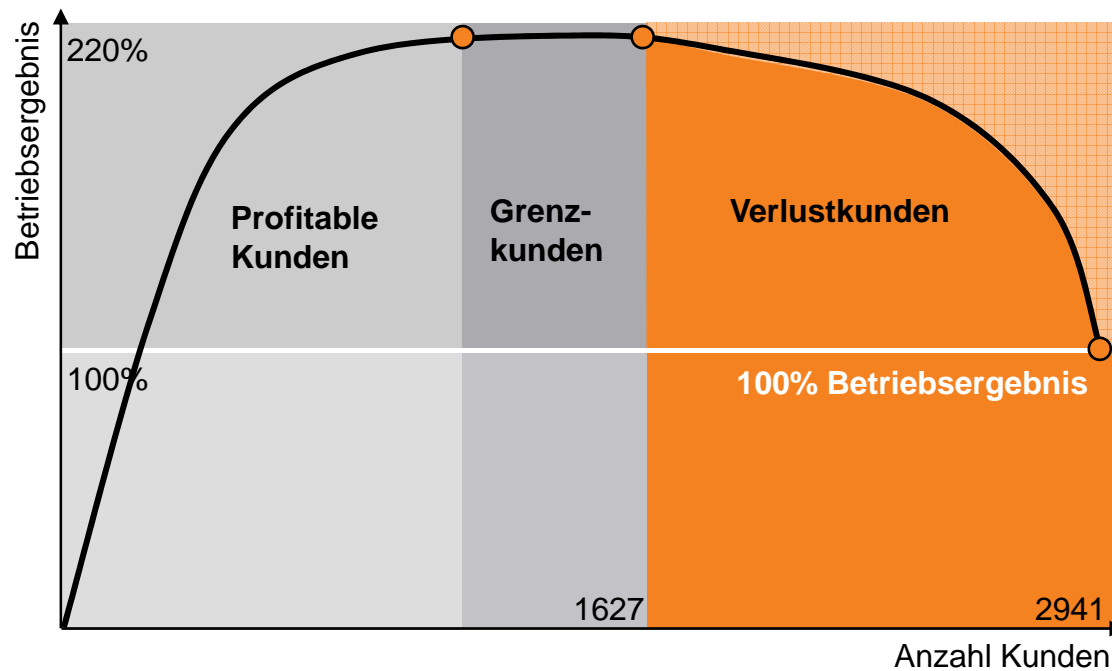
- ▶ Wesentliche regionale Märkte können nur mit erheblichem Reiseaufwand bearbeitet werden und können z.B. aufgrund der Gebietsstrukturen nicht ausgeschöpft werden..
- ▶ Reorganisation der Vertriebsgebiete

Unbearbeitetes Grenzgebiet
z. B. Apel / Lange / Schmidt

Ungünstige Lage des Standortes
z. B. Müller



Die Analyse der Kundenrentabilität zeigt erhebliche Potenziale zur Gewinnsteigerung auf



Top-A	A	B	C	D
10	22	68	78	1136
Gesamt				1314

- ▶ Mit 1627 rentablen Kunden werden 207% Gewinn erzielt
- ▶ Mit 1314 Verlustkunden (44,7%) werden 107% Punkte Verlust verursacht

Zu den Verlustkunden gehören häufig auch Key Account Kunden!

Der nächste Schritt: Lernen Sie uns persönlich kennen

Mehrwert schaffen – Kundenreferenzen

„Wir waren mit den Arbeiten der Berater sehr zufrieden...“

(Finanzdienstleister)

„Das Ergebnis war hervorragend, unsere Erwartungen wurden übertroffen.“

(Energieversorger)

„Wir empfehlen die Dennso Management Consulting für ähnliche oder andere Projekte.“

(Luftfahrtindustrie)

„Zielorientiertheit, Effizienz und Präzision zeichnet die Fa. Dennso aus.“

(Verarbeitendes Unternehmen)

„Die Projekte wurden erfolgreich abgeschlossen. Definierte Projektziele und Meilensteine wurden stets eingehalten bzw. erfüllt.“

(Automobilindustrie)

Unsere Erfahrung – Ihr Erfolgsmotor

Unsere Kunden sehen insbesondere die Verbindung von betriebswirtschaftlichem Know-how und IT-Kompetenz als besonderen Vorteil in der Zusammenarbeit mit Dennso.

Finden auch Sie im persönlichen Gespräch heraus, wie wir Sie und Ihr Projekt erfolgreich machen können:

- ▶ Überblick über Vorgehensweisen und Methoden der Dennso Management Consulting
- ▶ Vertiefende Darstellung unserer Arbeit an ausgewählten Projektbeispielen
- ▶ Diskussion Ihrer Anforderungen und der Zusammenarbeit bei der Realisierung Ihres Projektes

Ihr Partner

Seit über 10 Jahren beraten und unterstützen wir Entscheider und Führungskräfte bei der Gestaltung wettbewerbsüberlegener Strategien und deren operativer Umsetzung.

**Wir machen Potenziale
cash-wirksam**
systematisch - schnell - treffsicher

Dennso Management Consulting GmbH

Geschäftsführer: H. Gerndt, G. Hasselmann, M. Zipser
Neuer Wall 75, D-20354 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 - 36 97 59-0,
Fax: +49 (0)40 - 36 97 59-19
E-Mail: kontakt@dennso.de

