



## **V-SCAN**

**Vertriebspotenziale nutzen**

# Dennso Management Consulting GmbH

Die Dennso Management Consulting ist eine Spezial-Unternehmensberatung für wertorientiertes Management mit den Schwerpunktbereichen Beschaffung, Vertrieb und Unternehmenssteuerung.

- ▶ **Kosten senken**
- ▶ **Umsatz steigern**
- ▶ **Innovationskraft verbessern**
- ▶ **Leistungsfähigkeit erhöhen**

Strategie & Organisationsentwicklung		
Beschaffung	Vertrieb	Controlling
Strategien und Methoden	Marktbearbeitung	Unternehmens- und Prozesssteuerung
Organisation und Prozesse	Ertragsteigerung	Methoden und Systeme
Kostensenkung und Lieferantenmanagement	Organisation und Prozesse	Planung und Budgetierung
	Kunden- und Produktprofitabilität	
Betriebswirtschaftliche Lösungen und Systeme		

## Automobilindustrie

## Handel und Dienstleistungen

## Energiewirtschaft

## Elektrotechnik, Maschinen-, Anlagenbau

## Investitions- und Konsumgüterindustrie

## Banken und Finanzdienstleister

- ▶ Einsatz praxiserfahrener Consultants (BWL / Ing.) mit ausgeprägter Beratungserfahrung in ihrem Fachgebiet und umfangreicher Linienerfahrung in Industrie, Handels- und Dienstleistungsunternehmen
- ▶ Beratung führender nationaler und internationaler Unternehmen sowie des Mittelstands bei der aktiven Gestaltung ihrer Zukunft
- ▶ Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.
- ▶ CMC zertifiziert durch International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI)

# Überblick über das Dienstleistungsportfolio im Vertrieb

## Unsere Methodenkompetenz und Erfahrung führen Sie zum Erfolg

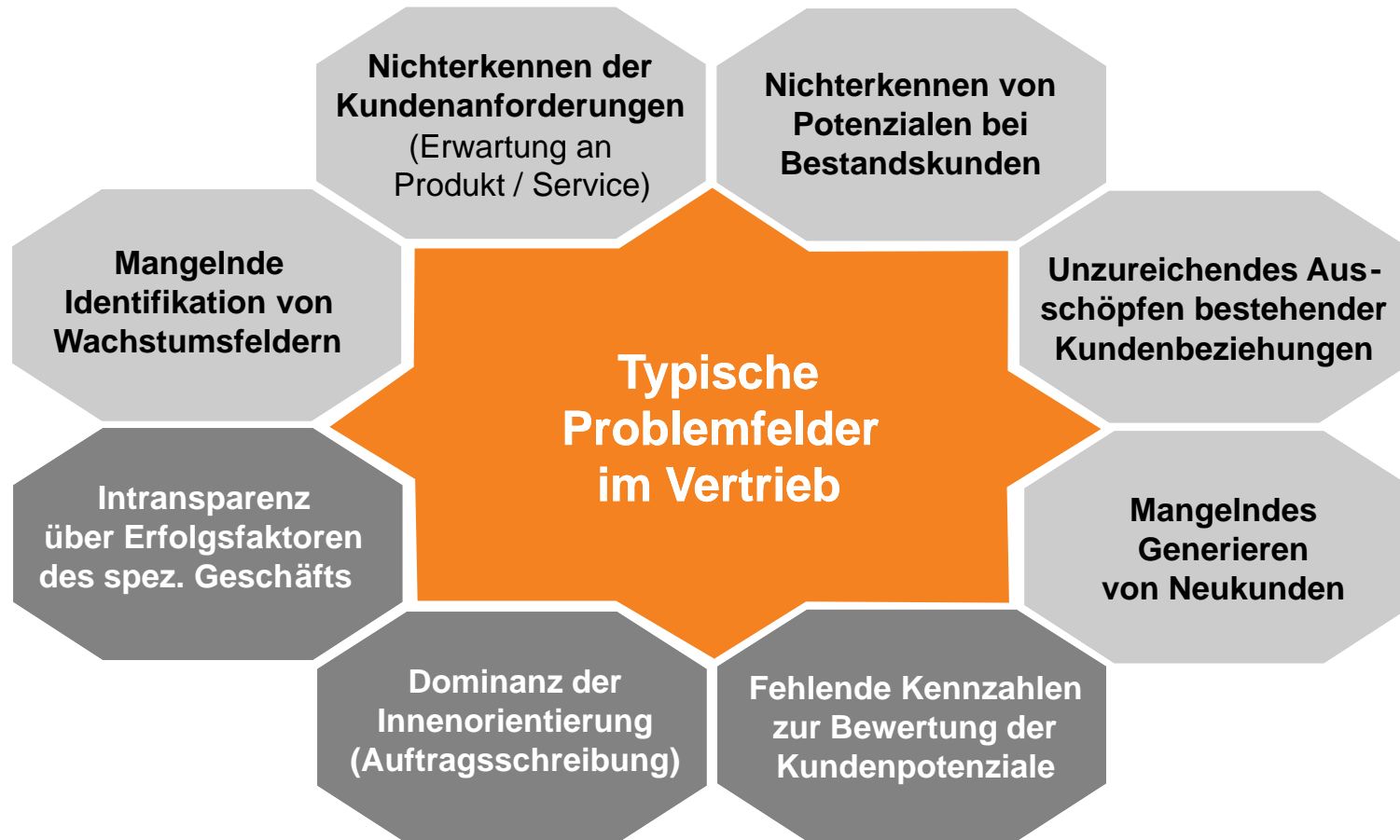
- ▶ Umfassendes Spektrum erprobter **analytischer** und **strategischer Methoden**
- ▶ **Langjährige Erfahrung** in allen Aufgabenstellungen der Vertriebsorganisation und -optimierung
- ▶ **Umfassende Systemlösungen**, u.a. für Vertriebssteuerung, -scontrolling, Datamining, Geo-Analyse / Gebietsoptimierung,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

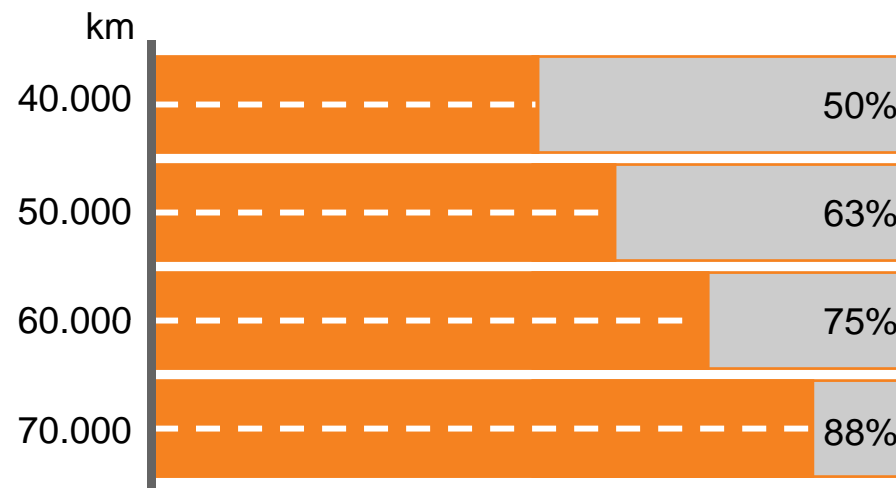
# Unternehmenswachstum wird häufig durch unzureichendes Ausschöpfen von Potenzialen limitiert



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?

---

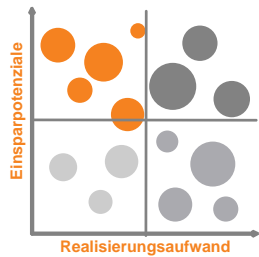
## Gesamtkosten eines Außendienstmitarbeiters (ADM) je Besuch pro Jahr in EUR

	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

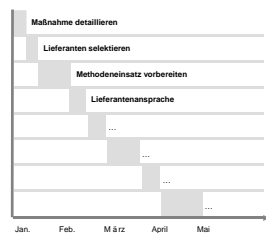
## V-SCAN<sup>360°</sup> - Ihr Weg zum Erfolg

Parameter	Maßnahmen	Maßnahmen	Maßnahmen
● ++ sehr hoch			
● + hoch			
● ++ sehr hoch			
● +/- mittel			
● +/- mittel			
● +/- mittel			
● - gering			
● -- sehr gering			
● --- sehr gering			

- ▶ Umfassendes, schnelles „Scannen“ und Bewerten aller Potenzialfelder mit den Beteiligten

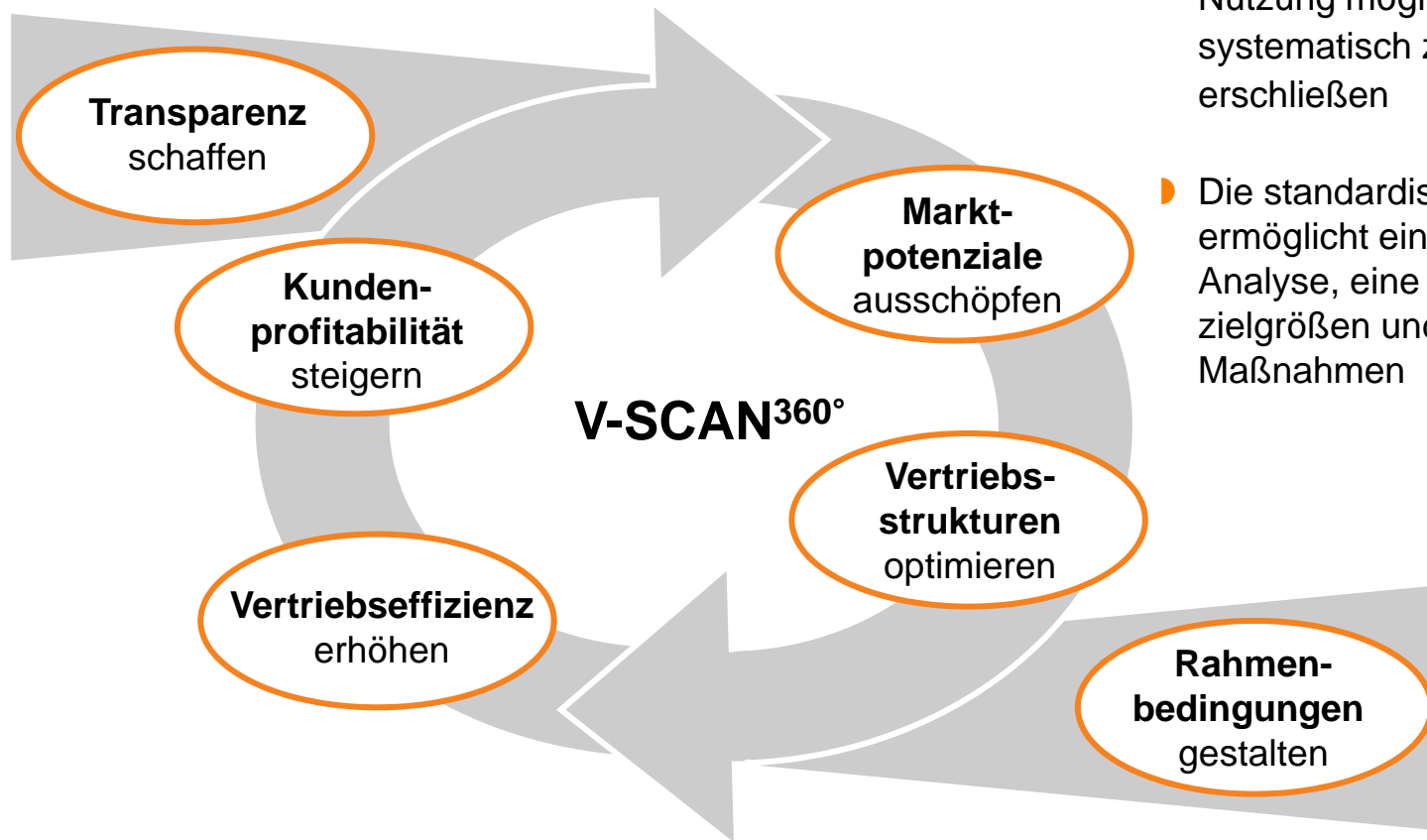


- ▶ Selektion der Maßnahmen nach Fokus (z.B. Quick-Win-Maßnahmen, strategische Potenziale ,etc.)



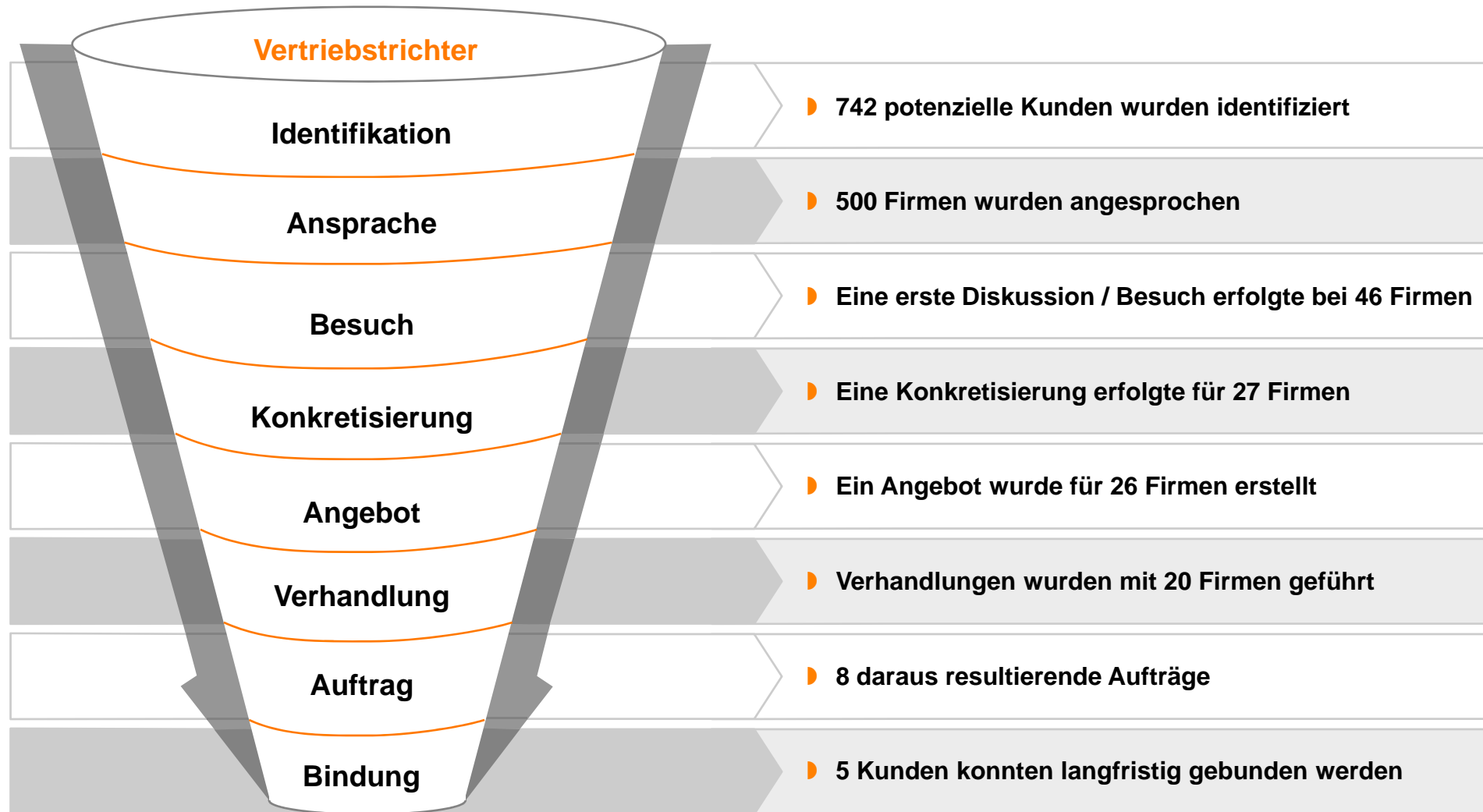
- ▶ Projektplanung für die Maßnahmenumsetzung

# Mit V-SCAN<sup>360°</sup> 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?



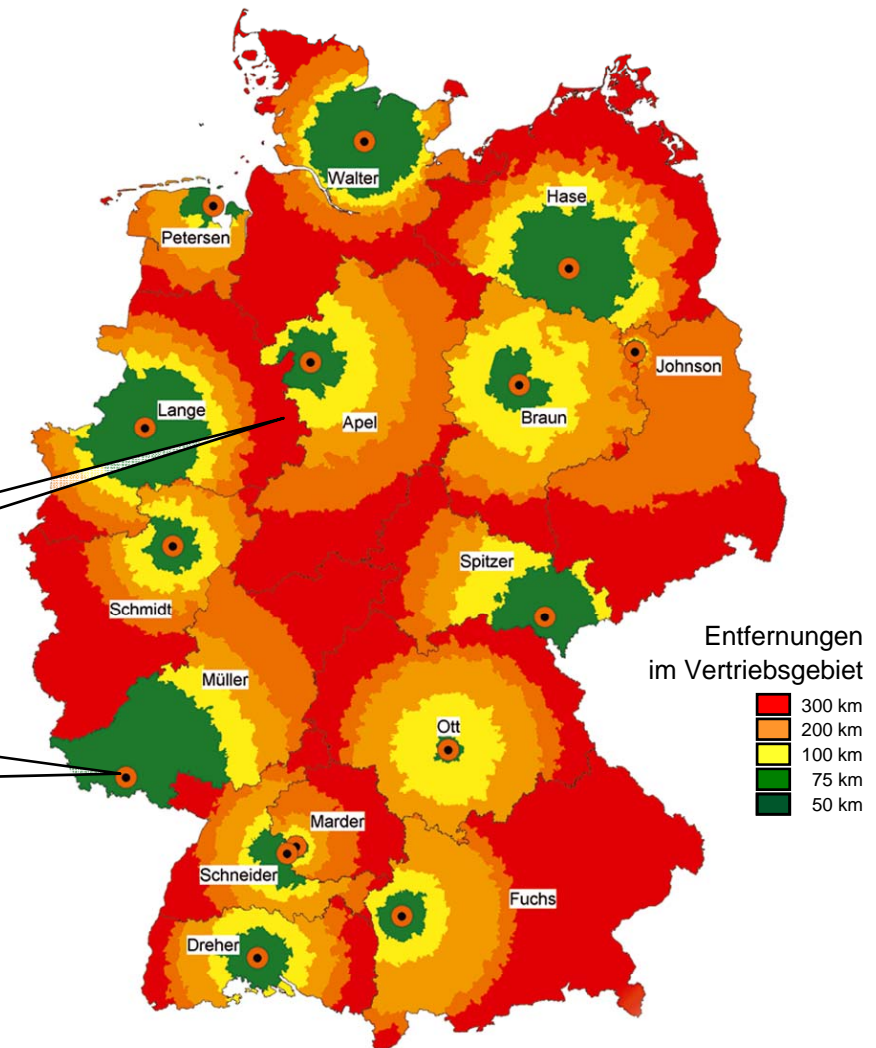
# Analyse der regionalen Marktbearbeitung (Regionale Radialanalyse)

## Geographische Erreichbarkeit der Kunden in den Vertriebsgebieten

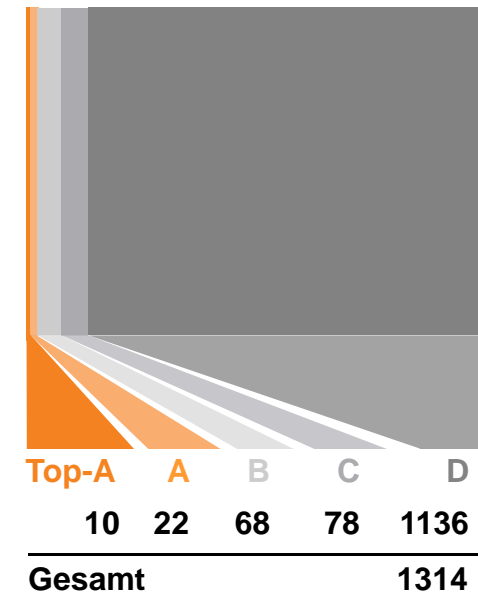
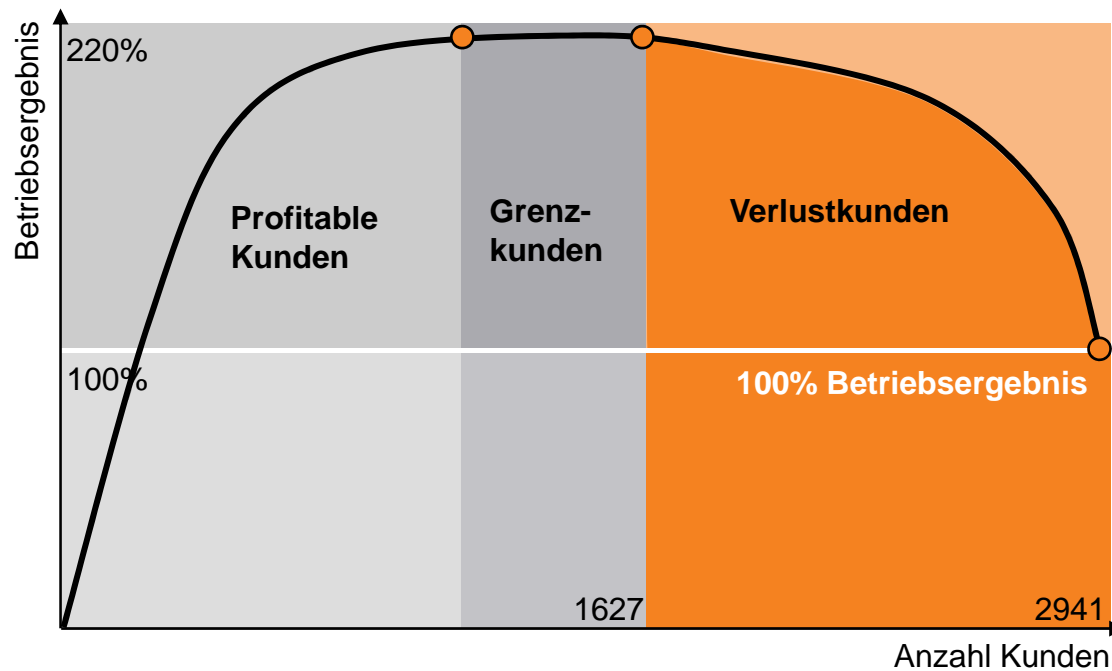
- ▶ Wesentliche regionale Märkte können nur mit erheblichem Reiseaufwand bearbeitet werden und können z.B. aufgrund der Gebietsstrukturen nicht ausgeschöpft werden..
- ▶ Reorganisation der Vertriebsgebiete

Unbearbeitetes Grenzgebiet  
z.B. Apel / Lange / Schmidt

Ungünstige Lage des Standortes  
z.B. Müller



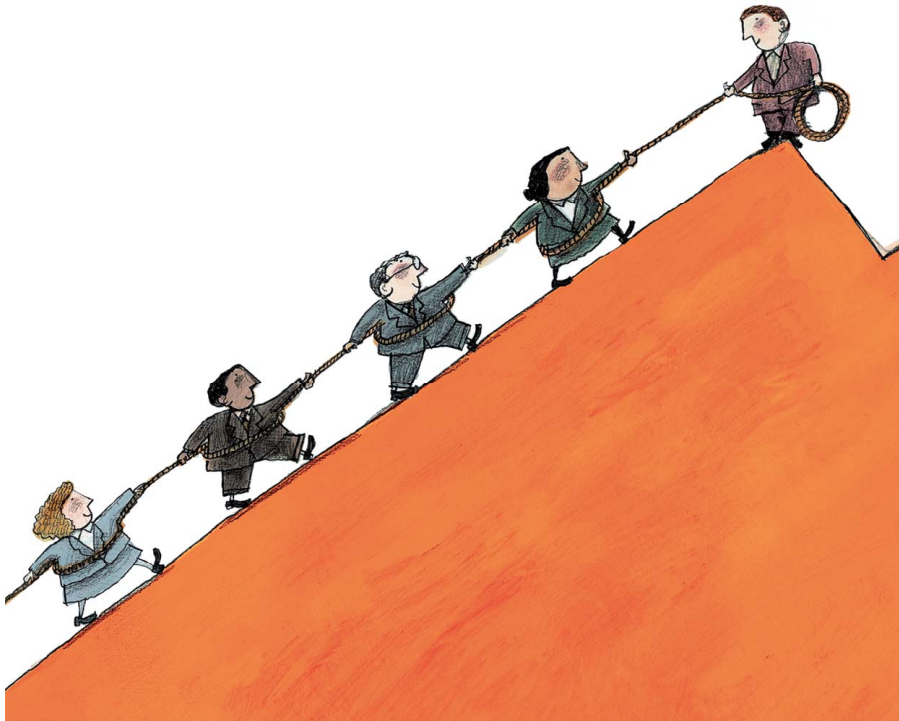
# Die Analyse der Kundenrentabilität zeigt erhebliche Potenziale zur Gewinnsteigerung auf



- ▶ 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!**

## Sprechen Sie uns an



### Ziele erreichen

### BESSER BERATEN.

**Denso berät und unterstützt Entscheider und Führungskräfte bei der Gestaltung wettbewerbsüberlegener Strategien und deren operativen Umsetzung.**

**Diese Ziele erreichen wir mit**

- ▶ **Ganzheitlichen Lösungen**
- ▶ **Faktenorientierten Entscheidungen**
- ▶ **Praxiserfahrenen Beratern**
- ▶ **Verantwortlicher Realisierung**

**Denso Management Consulting GmbH**

Partner: H. Gerndt, G. Hasselmann, M. Zipser

D-20354 Hamburg, Neuer Wall 75

Telefon: 040 / 36 97 59-0, Telefax: 040 / 36 97 59-19

E-Mail: kontakt@dennso.de, Internet: www.dennso.de