



## „Sales Audit 2009/2010“

Angebot zum Jahreswechsel:  
Vertriebsperformance und Vertriebsvergütung

Human Capital  
Performance

Organizational  
Performance

Business  
Performance

Sales  
Performance

## Vertriebsaudit in Krisenzeiten

### Unser Quickcheck-Angebot zur Absicherung Ihrer Planung 2010

#### **Vertriebsaudit in 5 Tagen**

Baumgartner & Partner bietet zum Jahreswechsel 2009/2010 zwei sich ergänzende Quickchecks an:

##### ► **Modul 1: Vertriebs-Performance-Audit**

Vertriebsziele und -strategien, Vertriebsorganisation, Vertriebssteuerungssysteme, Vertriebsprozesse, Vertriebsrollen, Skill-Anforderungen und Vertriebsmitarbeiter

##### ► **Modul 2: Vertriebs-Vergütungs-Audit**

Vertriebsziele und Vertriebsrollen, Ziele und Formen der Incentivierung, Wirkzusammenhänge und Erfolgsmessung, Höhe, Mix und Hebelwirkung der Vergütung, Zeithorizonte und Häufigkeit der Incentivierung/Auszahlung

Weitere Beratungsangebote für den Vertrieb auf Anfrage:

Neuausrichtung der Marketing- und Vertriebsstrategie, Marketing-Performance-Management, Optimierung der Außendienstorganisation, Optimierung von Vertriebssteuerung und CRM-System, Erhöhung der verkaufsfördernden Zeit im Außendienst, Neuausrichtung der Vertriebsvergütung, Vertriebs-Management-Audit, Assessment der Außendienstmannschaft, Vertriebsmitarbeiter- und Kundenbefragungen

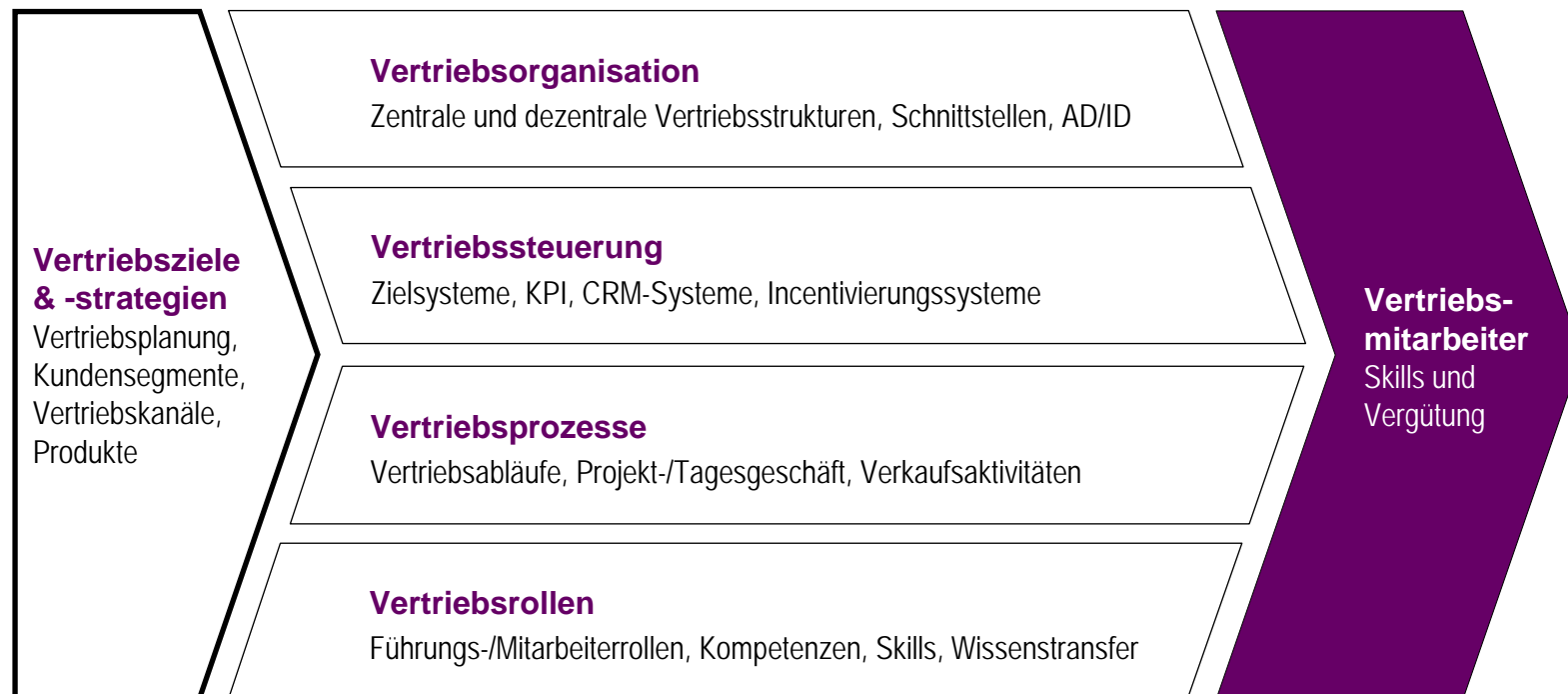
**Hoher Nutzen bei  
geringem Aufwand**

- Second Opinion externer Experten
- Validierung von Annahmen, Konzepten und Plänen
- Identifikation von Verbesserungsansätzen
- Priorisierung von Maßnahmen
- Absicherung der Planung und Zielerreichung in 2010

## Modul 1: Vertriebs-Performance-Audit

Das Vertriebs-Performance-Audit fokussiert auf die Erfolgsfaktoren im Vertrieb

Ausgangsfrage: Welche Ansatzpunkte gibt es, Ihre Vertriebsorganisation, Steuerungssysteme und Vertriebsprozesse sowie die Rollen und Profile Ihrer Mitarbeiter so an die veränderten externen und internen Gegebenheiten anzupassen, damit Sie Ihre Ergebnis-, Umsatz- und Kostenziele 2010 erreichen und die Vertriebsstrategie erfolgreich umsetzen?



# Modul 1: Vertriebs-Performance-Audit

## Leistungen und Vorgehensweise des Quickchecks

Zur Vorbereitung erhalten Sie eine Checkliste, die Ihnen als Leitfaden zur Zusammenstellung der benötigten Unterlagen, Informationen und Daten dient. Die beraterseitige Vorbereitung betrachten wir als unsere Investition in die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen. Eine Fokussierung der Themen ist möglich. Die Bearbeitung der Themen erfolgt in gemeinsamen Workshops.

### **Tag 1: Briefing und Fokussierung mit der Geschäftsführung/Vertriebsleitung**

Erläuterung der Geschäfts- und Vertriebsziele, Strategien und Organisation durch die Geschäftsführung/Vertriebsleitung sowie erste gemeinsame Analyse der zusammengestellten Informationen. Ableitung von Ansatzpunkten für Verbesserungspotenziale zur Erreichung der Vertriebsziele und Strategieumsetzung (Erträge, Kosten, ...) in 2010.

### **Tag 2: Vertiefende Interviews und Analysen in der Zentrale**

Überprüfung der Hypothesen zur Optimierung der Vertriebsorganisation, Vertriebssteuerungssysteme und Vertriebsprozesse aus Sicht der zentralen Vertriebssteuerung.

### **Tag 3: Vertiefende Interviews und Analysen in der Zentrale und Außendienstorganisation**

Überprüfung der Hypothesen zur Optimierung der Vertriebsrollen und Skill-Anforderungen sowie der Incentivierungs- und Vergütungssysteme.

### **Tag 4: Auswertung und Dokumentation**

Auswertung der Interviews, Workshops und Unterlagen, Ableitung von Empfehlungen sowie Dokumentation der wichtigsten Ergebnisse.

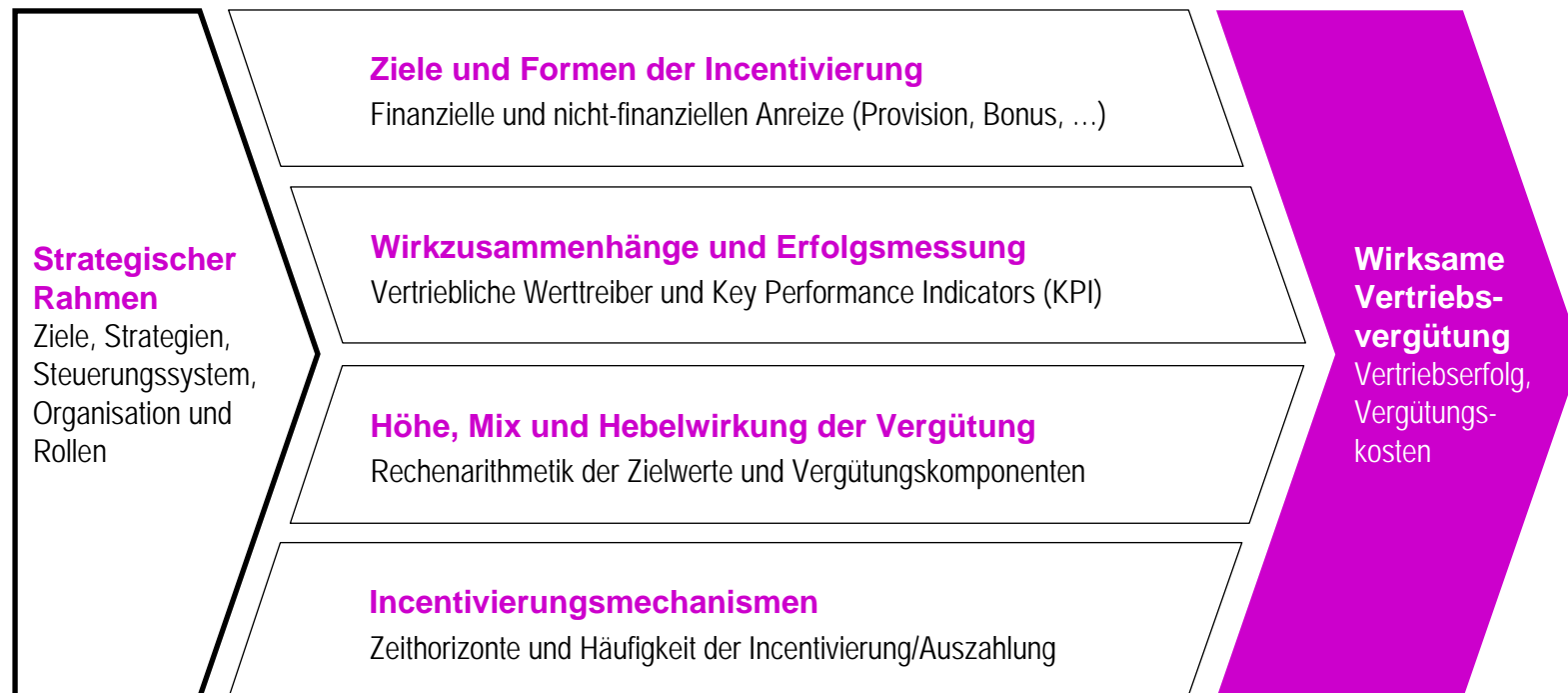
### **Tag 5: Ergebnispräsentation**

Präsentation und Diskussion der Analyseergebnisse und Empfehlungen mit der Geschäftsführung/Vertriebsleitung.

## Modul 2: Vertriebs-Vergütungs-Audit

Das Vertriebs-Vergütungs-Audit fokussiert auf die Erfolgsfaktoren im Vertrieb

Ausgangsfrage: Welche Ansatzpunkte gibt es, die Incentivierung und Vergütung im Vertrieb an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen und in Ihrer Wirkung effektiv auf die Erreichung Ihrer Ergebnis-, Umsatz- und Kostenziele 2010 sowie auf die effektive Umsetzung der Vertriebsstrategie auszurichten?



## Modul 2: Vertriebs-Vergütungs-Audit

### Leistungen und Vorgehensweise des Quickchecks

Zur Vorbereitung erhalten Sie eine Checkliste, die Ihnen als Leitfaden zur Zusammenstellung der benötigten Unterlagen, Informationen und Daten dient. Die beraterseitige Vorbereitung betrachten wir als unsere Investition in die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen. Eine Fokussierung der Themen ist möglich. Die Bearbeitung der Themen erfolgt in gemeinsamen Workshops.

#### **Tag 1: Briefing und Fokussierung mit der Geschäftsführung/Vertriebsleitung**

Erläuterung der Geschäfts- und Vertriebsziele, Strategien, Steuerungssysteme sowie der Vertriebsstrukturen und Rollen durch die Geschäftsführung/Vertriebsleitung. Beschreibung sowie erste gemeinsame Bewertung der Vertriebsvergütung. Ableitung von Ansatzpunkten zur Anpassung/Verbesserung des Vertriebsvergütungssystems im Rahmen einer effektiven Steuerung von Erträgen und Vertriebskosten.

#### **Tag 2: Vertiefende Interviews und Analysen in der Zentrale**

Überprüfung der Hypothesen zur Optimierung der Vertriebsvergütung aus Sicht der zentralen Vertriebssteuerung.

#### **Tag 3: Vertiefende Interviews und Analysen in der Zentrale und Außendienstorganisation**

Weitere Überprüfung der Hypothesen zur Optimierung der Vertriebsvergütung idealerweise aus Sicht der zentralen Vertriebssteuerung und Außendienstorganisation.

#### **Tag 4: Auswertung und Dokumentation**

Auswertung der Interviews, Workshops und Unterlagen, Ableitung von Empfehlungen sowie Dokumentation der wichtigsten Ergebnisse.

#### **Tag 5: Ergebnispräsentation**

Präsentation und Diskussion der Analyseergebnisse und Empfehlungen mit der Geschäftsführung/Vertriebsleitung.

## Zeitraumen und Investitionskosten des Sales Audit 2009/2010

### Gut investierte Zeit

#### ► **Schnelle Ergebnisse**

Bei Beauftragung in 2009 erfolgt die Durchführung im Dezember 2009 und/oder Januar 2010. Die einzelnen Arbeitsschritte werden bei effizienter Terminkoordination innerhalb von einer Woche, maximal innerhalb eines Monats erbracht.

#### ► **Geringer kundenseitiger Zeitaufwand**

Die Analysen erfolgen auf Basis vorhandener Unterlagen und ergänzender Interviews in gemeinsamen Workshops in wenigen Tagen. Der Aufwand für unsere Vorbereitung geht zu unseren Lasten.

#### ► **Flexibilität**

Unsere Kalkulation beruht auf der Analyse der deutschen Organisation und von max. zwei Vertriebsvergütungssystemen. Eine kundenseitig gewünschte Fokussierung, Vertiefung oder Ausweitung der Themen ist im Rahmen des vorgesehenen Zeitrahmens oder gegen gesonderte Abrechnung möglich.

**Hoher Nutzen bei  
geringem Aufwand**

- Second Opinion externer Experten
- Validierung von Annahmen, Konzepten und Plänen
- Identifikation von Verbesserungsansätzen
- Priorisierung von Maßnahmen
- Absicherung der Planung und Zielerreichung in 2010

## Ihre Ansprechpartner

Das Vertriebsaudit wird von einem sehr erfahrenen Beratertandem durchgeführt

► **Dr. Ulrich Döpke** (Lead Modul 1: Vertriebs-Performance-Audit / Quickcheck)

ulrich.doepke@baumgartner.de

Langjährige Industrie- und Beratungserfahrung in Vertrieb und Marketing bzw. Gesamtverantwortung als Vorstand/Geschäftsführer und Leiter internationaler Business Units

► **Helge Benz** (Lead Modul 2: Vertriebs-Vergütungs-Audit / Quickcheck)

helge.benz@baumgartner.de

Langjährige nationale und internationale Industrie- und Beratungserfahrung in Vergütungs- und Performance Management

Bei Bedarf und weiterführenden Projekten stehen weitere Vertriebsexperten zur Verfügung, z. B.:

► **Dr. Heinz Evers**

Renommierter Vertriebsvergütungsexperte; Aufbau und Leitung der Kienbaum Vergütungsberatung, seit 2006 Baumgartner & Partner

► **Prof. Dr. Hermann Freter**

Marketing- und Vertriebsexperte, Markt- und Kundensegmentierung, Marktorientierte Unternehmensführung

► **Ralf H. Kleb**

Geschäftsführender Partner, Leiter Performance Management, Projekte in Asien, Amerika und Europa

► **Dr. Johannes Krause-Traudes**

Langjährige nationale und internationale Industrie- und Beratungserfahrung in Marketing, Vertrieb und Business Development