

## Branchenvergleich Vertrieb für Mineralbrunnen.

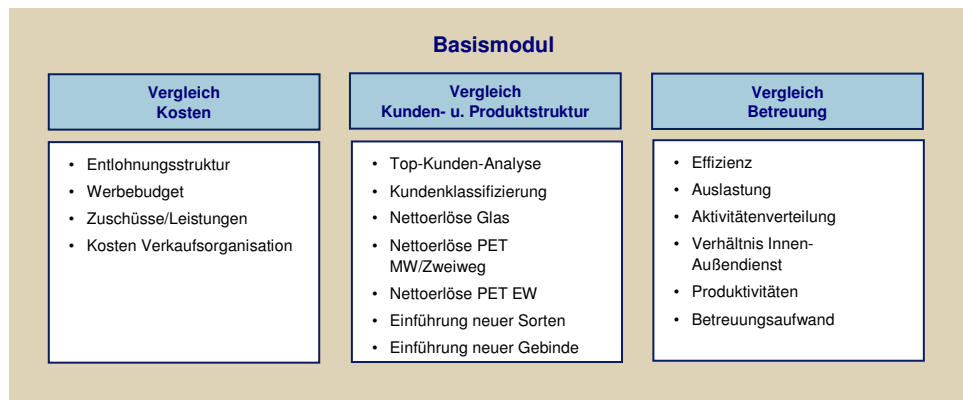
Zur Unterstützung für Vertriebs- und Marktentscheidungen hat die Unternehmensberatung Weihenstephan in Zusammenarbeit mit dem Verband Deutscher Mineralbrunnen einen Branchenvergleich für Vertriebskennzahlen entwickelt, der den klassischen Betriebsvergleich ergänzt.

### Nutzen für das Management

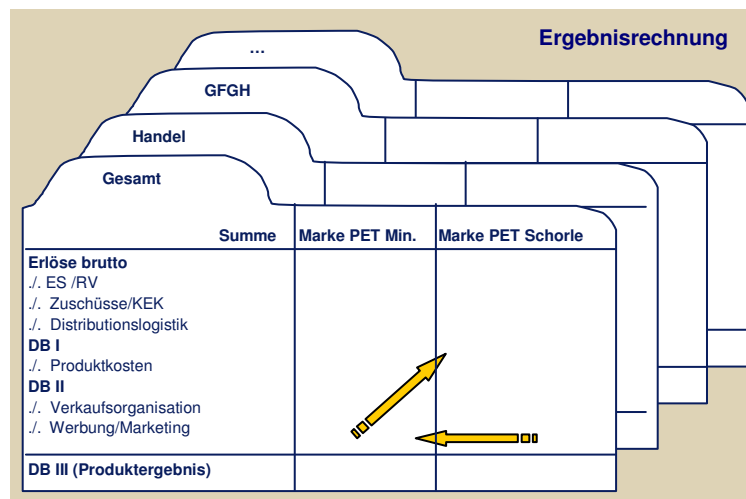
Der Branchenvergleich Vertrieb unterstützt das Management bei operativen und strategischen Vertriebs- und Marktentscheidungen. Sämtlichen Vertriebsdaten des Mineralbrunnens werden Durchschnitts- und Vergleichswerte gegenübergestellt. Damit werden für die Bereiche Betreuung, Akquisition, Kunden- und Produktstruktur sowie Ergebnis und Kosten die Stärken und Schwächen des Unternehmens klar herausgearbeitet.

### Aufbau des Vergleichs

Die Vertriebsanalyse setzt sich aus zwei Modulen zusammen, die separat oder als Gesamtpaket ausgewählt werden können. In dem **Basismodul** werden grundlegende Vertriebsdaten zu Kosten, Kunden- und Produktstruktur sowie zur Betreuungs- und Akquisitionsarbeit analysiert.



In dem Vertriebsmodul „**Ergebnisrechnung**“ wird das Produktergebnis detailliert für die einzelnen Absatzwege nach Produktgruppen, Gebindetypen und Erlösstruktur (Erst-/Zweitmarke) aufgeschlüsselt.



Die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Produkte und Absatzwege wird damit auf den Prüfstand gestellt. Vor dem Hintergrund immer kürzerer Produktlebenszyklen kann das Management auf dieser Basis notwendige strategische und operative Produktentscheidungen treffen.



## Umsetzung

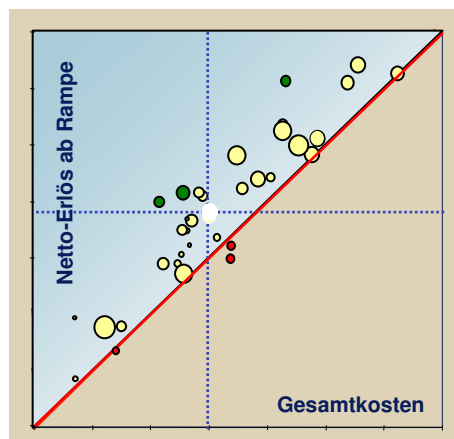
### „Basismodul“

Die Datenermittlung erfolgt nach der seit Jahren bewährten Methode des klassischen Betriebsvergleichs. Der teilnehmende Brunnen erhält einen standardisierten Fragebogen mit detaillierten Erläuterungen zu den einzelnen Positionen. Bei Bedarf werden wir auch bei der Datenerhebung vor Ort unterstützen. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, werden die Daten von uns auf Plausibilitäten überprüft.

### „Ergebnisrechnung“

Die Umsetzung des Vertriebsmoduls „Ergebnisrechnung“ erfolgt betriebsindividuell. Das notwendige Datenmaterial wird gemeinsam mit einem Mitarbeiter unseres Hauses erhoben und richtet sich nach den vorhandenen Informationsstrukturen des Mineralbrunnens.

Beide Vertriebsvergleiche sind modular aufgebaut, d.h. der teilnehmende Betrieb kann Umfang und Tiefe der Datenerhebung und damit auch der Datenauswertung selber wählen. Es kann nach Gesamtbetrachtungen oder verschiedenen Differenzierungen ausgewählt werden, z.B. Detailbetrachtung nach Kernmarkt und Nicht-Kernmarkt, Trennung in Einzelhandel und Fachhandel oder Detailanalysen nach Aussendienst-Gruppen (Bezirksleiter, Merchandiser etc.).



Die Ergebnisse werden übersichtlich in einem Bericht zusammengestellt.

In einem Management-Summary werden die Highlights herausgestellt und erläutert. Über Verweise gelangt man zu den entsprechenden Detailanalysen, die eine Gegenüberstellung der eigenen Werte mit Werten vergleichbarer Mineralbrunnen, Durchschnittswerten und Bestwerten ermöglichen.

Damit erhält das Management einen schnellen Überblick über das Vertriebsprofil.

Auf Wunsch werden die Ergebnisse vor Ort präsentiert und mit dem Management diskutiert.

## Kontakt

Unternehmensberatung  
Weihenstephan GmbH



Weihenstephaner Berg 4  
85354 Freising-Weihenstephan  
Deutschland

Tel.: +49 8161 51 – 500  
Fax: +49 8161 51 – 124