Vom regionalen Anbieter zum globalen Player – Umsatz von 75 Mio € auf 235 Mio € in 4 Jahren

Als Vertriebs-Manager habe ich 2004 bis 2008 drei Verkaufsbereiche mit 22 Mitarbeitern geleitet und durch konsequente Internationalisierung, Portfolio-Optimierung, Gründung eines neuen Verkaufsbereiches und Aufbau von Absatzmittlern nachhaltiges, profitables Wachstum ermöglicht.

Key Metrics *(KPI-Box)*

■ Zeitraum:	2004 → 2008
■ Umsatz:	€75Mio → €235Mio
■ Rendite (Ebit):	€6Mio → €31Mio

Herausforderung

2004 war das Unternehmen ein regionaler Anbieter mit begrenzter Internationalisierung und einem historisch gewachsenen Produktmix.
Ziel: globale Marktpositionierung und profitables Wachstum, auch in neue Geschäftsfelder.

Mein Mandat

Mandat als Vertriebsdirektor/Hauptbereichsleiter in Festanstellung (Dauer: 01/2004 – 12/2008): Verantwortlich für Strategie und operatives Wachstum.

Ansatz / Maßnahmen

- Internationale Markterschließung und Aufbau von Distributor-/Agentennetzwerken.
- Multi-Channel-Vertrieb (Direkt, Agenten, Distributoren mit und ohne Lagerhaltung).
- Fokus auf margenstarke Produkte.
- Nutzung globaler Netzwerke und Aufbau „Erneuerbare Energien“ (Business Development).

Ergebnis

Innerhalb von 4 Jahren wuchs der Umsatz von **€75Mio auf €235Mio** – damit einher stieg der Profit von **€6Mio auf €31Mio**. Die Transformation machte das Unternehmen zum Marktführer in einigen Produktsegmenten und zu einem anerkannten Global Player.

Kontakt

Möchten Sie wissen, wie ähnliche Hebel in Ihrem Unternehmen wirken können?

HEGO Management GmbH, Jörg Hernando Gotthardt, Mobil-Nr. +49 (0)15142452239