

// PREISMANAGEMENT, VERTRIEBSMANAGEMENT UND RESTRUKTURIERUNG

Consulting und Interim Management im
B2B Mittelstand

// ERFAHRUNGSBEZOGEN BERATEN // PRAXISBEZOGEN UMSETZEN

Nico Pohlmann ist Spezialist für Preis- und Vertriebsmanagement sowie Restrukturierung im B2B-Bereich. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung als CEO und Geschäftsführer in der nationalen und internationalen Investitionsgüterindustrie. Nico Pohlmann analysiert glasklar und entwickelt Konzepte, die die Ertragsstärke nachhaltig steigern. Er zeichnet sich durch eine besonders nahbare Projekt- und Mitarbeiterführung aus und sucht das Gespräch auf allen Ebenen. Mit seiner ebenso offenen wie loyalen Art gewinnt er das Vertrauen der Beteiligten – für den gemeinsamen Projekterfolg.



Nico Pohlmann, Dipl.-Ing. Maschinenbau

ERFAHRUNGSHINTERGRUND MANAGER/CONSULTANT

UNTERNEHMEN

- » KMU und Konzern in Deutschland und USA

BRANCHEN

- » Maschinen- und Anlagenbau, NFZ-Industrie, Messtechnik, Automotive Tier I & II

POSITIONEN

- » Vertriebsleitung und Geschäftsführung im In- und Ausland (USA)

VOGEL

SKF
LINE

MAFI

BOGEN 

LEISTUNGSPORTFOLIO

VERTRIEBSMANAGEMENT

- » Überprüfung und Konzeption der Vertriebsstrategie
- » Optimierung der Vertriebsorganisation national/international
- » Vertriebsprozesse und Ressourcen – Digitalisierung Vertrieb
- » Optimale ERP und CRM-Nutzung
- » Effizientes Vertriebscontrolling einführen

PREISMANGEMENT

- » Konzeptionierung bzw. Überprüfung der Preisstrategie und Preisdifferenzierung
- » Pricing-Beratung z. B. über Value-Based-Ansatz
- » Inhouse-Seminare Preismanagement und Preisverhandlungsführung

RESTRUKTURIERUNG/CHANGE MANAGEMENT

- » Strategische Neu-Ausrichtung zur kurzfristigen Liquiditäts- und Ergebnisverbesserung
- » Optimierung von Unternehmensprozessen mit integriertem Projektmanagement
- » Lean Management, TQM oder Kanban einführen

// REFERENZPROJEKTE

EFFIZIENZSTEIGERUNG IM VERTRIEB

BRANCHE

Industrielle Messtechnik

AUSGANGSLAGE

Mittelständler mit ca. 300 MA an zwei Produktionsstandorten schwache Ertragslage und ein „sich verwaltender Vertrieb“.

VORGEHENSWEISE

Nach der Analyse der Vertriebsorganisation wurde ein Projektplan erstellt und umgesetzt:

- » Verschlinkung des Angebotsprozesses durch bessere Nutzung des ERP-Systems
- » Verlinkung des technischen Variantengenerators mit den Bruttopreisen inkl. Lastenhefterstellung
- » Ablösen von Handelsvertretungen durch Key Account Management
- » Berichtswesen mit Außendienst und externen Vertriebspartnern eingeführt
- » Einführung Aufgaben-Management-Software zur Steuerung technischer Anfragen

ERGEBNIS

Aufsetzen neuer Vertriebsstrategie, Restrukturierung Vertrieb Deutschland, optimierte Nutzung existierender IT – Vertriebseffizienz > 35 % gesteigert.

TURN AROUND PROJEKT

BRANCHE

Technische Gebäudeausstattung

AUSGANGSLAGE

Defizitäre Produktionsstätte mit > 100 MA eines familiengeführten, mittelständischen Konzerns und signifikanten Qualitätsproblemen.

VORGEHENSWEISE

Intensive Gespräche mit Vorstand, Werksleitung, Betriebsrat und ausgesuchten Mitarbeitern führten zur Identifikation mehrerer Problemfelder in der Ablauforganisation der Kernprozesse.

Sechs Projekte mit detaillierten Arbeitspaketen mit Zeithorizont wurden in einem geleiteten Projektmanagement in unterschiedlichen Teams umgesetzt. Investitionen in bauliche Maßnahmen und Betriebsmittel wurden getätigt, das existierende ERP-System besser genutzt und intensives Change Management durch ein hohes Maß an Kommunikation betrieben.

ERGEBNIS

Verbesserter Materialfluss im Werk, Verkürzung der Durchlaufzeiten um > 40 %, Einführung von Bereichen des Toyota Production Systems führte zusätzlich zu signifikanten Produktivitätssteigerungen.

Weitere Projektbeispiele finden Sie unter www.pn-consult.de



PREISMANAGEMENT

BRANCHE

Sondermaschinenbau

AUSGANGSLAGE

Weltweit exportierendes Unternehmen komplexer Maschinen in eine stagnierende bis rückläufige Marktnische ohne Generierung von Ertrag.

VORGEHENSWEISE

Bench-Mark-Analyse zu den namhaften Wettbewerbern erstellt, daraus SWOT-Profil zusammen mit Geschäftsführung und ausgesuchten Mitarbeitern abgeleitet. USPs durch Kunden-Rückmeldungen erarbeitet, Angebotsaufbau und Preisstruktur durch Einholung von Vergleichsangeboten analysiert. Marketinginstrumente wie Internetseite, Imagepräsentation wurden erstellt bzw. überarbeitet. Potentielle Anwender wurde per Kalt-Akquise angesprochen und die Ergebnisse ausgewertet. Zusätzliches Marktsegment für die Maschinen in modifizierter Ausführung konnte identifiziert werden. Ein Sales-Funnel mit Auswertung wurde installiert.

ERGEBNIS

Aufbau und Preisstruktur der Angebote wurden modifiziert. Preise für die Grundmaschine neu festgelegt, Optionen preislich neu gefasst. Dies führte zu einem profitableren Preisniveau und verankertem Preismanagement. Neue Marktsegmente wurden identifiziert, die Angebots- und Auftragsquote wurde gesteigert.



// REFERENZEN

„Herr Pohlmann hat uns in mehreren Pricing-Workshops dabei geholfen, unsere Weiterbildungsprodukte analytisch zu evaluieren. Er verstand es sehr gut, die Theorie mit der Praxis zu verbinden und preisbildende Faktoren für uns zu identifizieren. Durch seine hinterfragende Moderation der Workshops - angereichert mit Beispielen aus der Praxis - haben wir verschiedene Optimierungen unserer Preismodelle entwickelt.“

Dominik Thesing, COO Quadriga Media Berlin GmbH

„Ich habe mit Herrn Nico Pohlmann bei der Reorganisation unseres Werkes für Innenleuchten in Sachsen-Anhalt und als Aufsichtsratsvorsitzender eines Berliner Elektronik-Unternehmens sehr gut zusammengearbeitet und kann ihn empfehlen. Sehr geschätzt habe ich bei Herrn Pohlmann seinen breiten Erfahrungsschatz, die schnelle Erfassung von Situationen, seine Analysen und vor allem seine Unterstützung bei der konsequenten Umsetzung.“

Ulrich Misgeld, Vorstand Leuchten Hersteller Berlin

„Herr Pohlmann hat uns im Rahmen der Zusammenführung der zwei Unternehmen bei operativen und strategischen Fragen der Vertriebsorganisation maßgeblich unterstützt. Durch seine Anregungen konnten Prozesse unter effizienterer Nutzung der IT verschlankt werden. Die Handlungsempfehlungen von Herrn Pohlmann basieren auf sehr analytischen Bewertungen mit praxisnahen Umsetzungsempfehlungen. Eine gute Unterstützung dabei ist sein zeitnahes und auf das Wesentliche beschränktes Berichtswesen zu den verschiedenen Projekten der Effizienzsteigerung im Vertrieb In- und Ausland. Aufgrund seiner langjährigen Managementenerfahrung ist er mir immer ein guter Sparring-Partner.“

Bernd Vetter, Geschäftsführender Gesellschafter
ARMANO Messtechnik GmbH



// UNTERNEHMENBERATUNG VERTRIEB // PREISMANAGEMENT OPTIMIEREN

FÜNF HANDLUNGSFELDER MIT EINFLUSS AUF DIE STEIGERUNG IHRES VERTRIEBSERGEBNISSES

Anhand der fünf Hebel zur gezielten Effizienzsteigerung werden nach einer Bestandsaufnahme Handlungsempfehlungen zur Optimierung aufgezeigt. Für die Analyse ist das Verständnis für Ihr Geschäftsmodell und Ihre aktuelle Situation im Markt wichtig. Auch der Grad der Digitalisierung und existierende Medienbrüche in den Abläufen werden dabei durchleuchtet und Empfehlungen zur Verschlankung bzw. für eine durchgängigere Nutzung der vorhandenen IT aufgezeigt.



Grafik: Fünf Hebel der Effizienzsteigerung im Vertrieb

Unterstützung erhalten Sie in der optimalen Neukundenakquise, der Führung und Motivation Ihrer Vertriebspartner, sowie einem geeigneten Weg der realistischen Umsatzplanung durch das Aufsetzen einer Vertriebspipeline – auch ohne CRM-System.

Auch das Marketing und Pricing (Preisstrategie, Preisdifferenzierung, Value-based-Pricing) optimal zu entfalten sowie die Digitalisierung im Vertrieb gezielt auszubauen, zählt zu den Beratungsleistungen – alle Branchen B2B in Deutschland und international.

// SEMINARE & WORKSHOPS ZUM PREISMANAGEMENT RELEVANZ DES PREISES AUF DEN ERTRAG VS. KOSTENREDUZIERUNGEN

11%

1% Anhebung
der Preise

5,7%

1% Senkung
variabler Kosten

3,1%

1% Steigerung
Absatz

2,4%

1% Senkung
fixer Kosten

Hebel zur Ertragssteigerung in der Investitionsgüterindustrie im Vergleich



pn consult

Inhaber

Dipl.-Ing. Nico Pohlmann

Friedrichstraße 55

10117 Berlin

T +49 (0)30 403 688 121

M +49 (0)170 300 82 86

info@pn-consult.de

www.pn-consult.de