

CASE STUDY 2

Vom regionalen Anbieter zum Global Player: Umsatz von 75 auf 235 Mio. € in vier Jahren

Stahl-/Edelstahlrohre und -Profile · Vertriebsdirektor/Hauptbereichsleiter mit Prokura · 2004–2008

UMSATZWACHSTUM	EBIT-STEIGERUNG
+213 %	+417 %
75 Mio. € → 235 Mio. € in 4 Jahren	6 Mio. € → 31 Mio. €

Mandatszeitraum: 01/2004 – 12/2008 (4 Jahre) · CAGR ca. 33 % p. a. · Teamführung: 22 Mitarbeitende in 3 Verkaufsbereichen

Ausgangssituation

2004 war das Unternehmen ein regionaler Anbieter mit begrenzter Internationalisierung und einem historisch gewachsenen Produktmix. Ziel war die globale Marktpositionierung und profitables Wachstum, auch durch die Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Das Mandat

Mandat als Vertriebsdirektor/Hauptbereichsleiter in Festanstellung mit Prokura, Januar 2004 bis Dezember 2008. Verantwortlich für Strategie und operatives Wachstum von drei Verkaufsbereichen mit 22 Mitarbeitenden.

Ansatz und Maßnahmen

- Internationale Markterschließung und Aufbau von Distributor- und Agentennetzwerken.
- Multi-Channel-Vertrieb: Direktvertrieb, Agenten sowie Distributoren mit und ohne Lagerhaltung.
- Konsequenter Fokus auf margenstarke Produkte statt Umsatz um jeden Preis.
- Nutzung globaler Netzwerke und Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes „Erneuerbare Energien“ (Business Development).

Ergebnis

Innerhalb von vier Jahren wuchs der Umsatz von 75 Mio. € auf 235 Mio. € — ein Gesamtwachstum von 160 Mio. € bzw. 213 %. Das Ebit stieg im gleichen Zeitraum von 6 Mio. € auf 31 Mio. € (+417 %). Die Transformation machte das Unternehmen zum Marktführer in mehreren Produktsegmenten und zu einem anerkannten Global Player.

Stimme des Auftraggebers

„...konnte Herr Hernando den Umsatz auf einen Wert von zirka 230 Mio. Euro mehr als verdreifachen. Diese äußerst erfreuliche Unternehmensentwicklung hat sich vor allem auch überproportional im Unternehmensergebnis niedergeschlagen.“

— **Dr. Klaus Welters, Geschäftsführer Vertrieb**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Kennzahlen aus der PDF „2004-2008_profitables-Wachstum.pdf“. Das Zitat stammt aus dem Referenz- und Empfehlungsschreiben zur Tätigkeit zwischen 2004-2008 (Umsatzverdreifachung auf 235 Mio. €).

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

→ Case Study als PDF herunterladen · → Unverbindliches Gespräch vereinbaren

Jörg Hernando-Gotthardt

Executive Interim Manager

HEGO Management GmbH

· Vertrieb. Wachstum. Transformation.

· **Mobil:** +49 (0)1514 / 245 22 39 · **E-Mail:** joerg@hernando-gotthardt.de