

## CASE STUDY 7

# Vom Geschäftsbereich zur Marktführerschaft: Marktanteil in allen Segmenten um über 20 % gesteigert

*Stahl-/Edelstahlrohre und -Profile (Gas-/Ölleitungsrohre) · Geschäftsbereichsleiter mit Gesamtprokura · April 1999 – Dezember 2004*



*Mandatszeitraum: 04/1999 – 12/2004 · Gesamtprokura ab 01/2000 · 2004/2005 Bestellung zum Geschäftsführer der fusionierten Organisation*

## Ausgangssituation

1999 leitete Jörg Hernando Gotthardt den umsatz- und ertragsstärksten Geschäftsbereich des Unternehmens (Gas- und Ölleitungsrohre, rund 35 Mio. € von 100 Mio. € Gesamtumsatz) und war zusätzlich für das Nordafrika-Geschäft verantwortlich. Importprodukte drückten das Preisniveau, ein strukturiertes Vertriebsinformationssystem fehlte. Ziel war der nachhaltige Ausbau der Marktposition in allen Produktsegmenten.

## Das Mandat

Mandat als Geschäftsbereichsleiter, ab 01.01.2000 mit Gesamtprokura ausgestattet. Dauer: April 1999 bis Dezember 2004.

## Ansatz und Maßnahmen

- Aufbau eines strukturierten Vertriebsinformationssystems (ABC-Analysen, Marktpotenziale, Kundenanalysen).
- Neu-Justierung der Vertriebswege: Direktvertrieb kombiniert mit gezielten Allianzen mit lagerhaltenden Großhändlern.
- Verdrängung von Importprodukten und Anhebung des Preisniveaus bei gleichzeitiger Erschließung neuer, lukrativer Bedarfe.
- Gewinnung international referenzfähiger Großkunden, u. a. aus dem Versorgungssektor.
- Aufbau eines systematischen Bestandsmanagements zur Reduzierung der Fertigwarenbestände sowie eines strukturierten Vertragsmanagements.

## Ergebnis

Der Marktanteil wurde in allen Produktsegmenten nachhaltig um über 20 % erhöht, das Unternehmen erreichte die Marktführerschaft. Im Zuge der vollständigen Übernahme durch die Mannesmannröhren-Werke AG (MRW) war die Bestellung von Jörg Hernando Gotthardt 2004 zum Geschäftsführer für Vertrieb und Einkauf der fusionierten, auf über 200 Mio. € gewachsenen Verkaufsorganisation bereits intern und extern durch den Aufsichtsrat kommuniziert. Durch einen Wechsel des Vorsitzenden im Aufsichtsrat wurde das neue Ziel umgesetzt, sich anstelle von vier Geschäftsführern nur noch mit zwei Geschäftsführern zu organisieren — der direkte Übergang zu der in Case Study 2 dokumentierten Wachstumsperiode 2004–2008.

## Stimme des Auftraggebers

*„Herr Hernando hat vielfach durch kreative Vorschläge und Initiativen wertvolle Impulse geliefert. Er arbeitet selbständig, effektiv und bringt ein sehr hohes Maß an Engagement in seine Arbeit ein.“*

— **Dr. Harald Stolten, Geschäftsführer, Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH**

**BELEGT, NICHT BEHAUPTET** Fakten und Zitat aus dem unterschriebenen Referenzschreiben der Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH vom 10.12.2004, unterzeichnet von Dr. Harald Stolten, Geschäftsführer.

## 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](mailto:joerg@hernando-gotthardt.de)