

CASE STUDY 8

Neukunden und Exportwachstum trotz stagnierendem Markt und wachsender Konkurrenz

Schornstein- und Abgastechnik · Vertriebs-Bereichsleiter mit Gesamtprokura · Juli 1992 – März 1999

VERANTWORTUNGSBEREICH 15 → 60 MA vom Innendienst-Team zur vollen Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Bereich (ab 1995)	PROKURA Gesamt Gesamtprokura und Bankvollmacht ab 01.01.1995
---	--

Mandatszeitraum: 07/1992 – 03/1999 (fast 7 Jahre) · Exportumsätze in Europa gesteigert · Vertretung in Branchenverbänden (u. a. IRA, SKAV)

Ausgangssituation

1992 trat Jörg Hernando Gotthardt als Vertriebsleiter mit Handlungsvollmacht in den Bereich Abgastechnik (Schornsteinsysteme) ein, mit rund 40 Mitarbeitenden in Innen- und Außendienst inklusive 22 selbstständiger Handelsvertretungen. Der Markt stagnierte, neue Wettbewerber traten in das Segment ein.

Das Mandat

Vertriebsleiter, ab 01.01.1995 Vertriebs-Bereichsleiter mit Gesamtprokura und Bankvollmacht sowie voller Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Bereich mit rund 60 Mitarbeitenden. Dauer: Juli 1992 bis März 1999.

Ansatz und Maßnahmen

- Einführung eines EDV-PPS-Systems sowie eines eigenentwickelten Image-Programms für Planung, Ausschreibungen und Angebote.
- Aufbau eines vollständigen vertriebsorientierten Unterlagenwerks (Dokumentationen, Preislisten, Präsentationen).
- Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nach EN DIN ISO 9001.
- Gewinnung neuer Kunden trotz stagnierender Marktentwicklung und wachsender Konkurrenz; Ausweitung auf zusätzliche Zielgruppen.
- Steigerung der Exportumsätze in Europa; Initiierung des Eintritts in den Schweizer Verband SKAV und den deutschen Schornsteinbauer-Verband.
- Vertretung des Unternehmens in Fachverbänden (u. a. IRA, Warenzeichenverband „Edelstahl Rostfrei“) und Mitarbeit am bundesweiten „Leitfaden für Arbeiten an Abgasanlagen“.

Ergebnis

Trotz stagnierendem Markt und zunehmendem Wettbewerb konnten neue Kunden gewonnen und die Exportumsätze in Europa gesteigert werden. Das Produktportfolio wurde mit guten Zukunftschancen weiterentwickelt, die volle wirtschaftliche Verantwortung für den auf rund 60 Mitarbeitende gewachsenen Bereich lag durchgehend bei Jörg Hernando Gotthardt.

Stimme des Auftraggebers

„In den Jahren seiner Firmenzugehörigkeit konnten wir Herrn Hernando als eine vertriebsstarke Führungskraft kennenlernen. Er hat seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt. Sein Einsatz für unser Unternehmen war beispielhaft.“

— **Frank-Uwe Jung, Vorstand (Inhaber), Bertrams Aktiengesellschaft**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Fakten und Zitat aus dem unterschriebenen Zeugnis der Bertrams Aktiengesellschaft vom 31.03.1999, unterzeichnet von Frank-Uwe Jung (Vorstand/Inhaber) und Frank Peters.

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