

SALES EXCELLENCE

WIE UNTERNEHMEN SYSTEMATISCH WACHSTUM DURCH VERTRIEB REALISIEREN.

BUSINESS.
DATA.
TECHNOLOGY.

cintellic.com

ZUSAMMENFASSUNG

Der Vertrieb ist für viele Unternehmen der wichtigste Hebel für Wachstum, Marktanteile und wirtschaftlichen Erfolg. Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass Vertriebsorganisationen sich erheblich in ihrer Struktur, Steuerbarkeit und Effizienz unterscheiden. Während einige Unternehmen über hochsystematisierte Vertriebsmodelle verfügen, die planbares Wachstum und stabile Cashflows ermöglichen, arbeiten andere mit stark personenabhängigen oder historisch gewachsenen Strukturen, die weniger skalierbar sind.

CINTELLIC hat die Vertriebsfähigkeiten von Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Größenklassen analysiert und dabei untersucht, in welchem Zusammenhang der Reifegrad des Vertriebs mit zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen steht. Die Analyse zeigt ein klares Bild: Unternehmen mit einer systematisch aufgebauten und datenbasierten Vertriebsorganisation erreichen deutlich höhere Umsatzproduktivität, stabilere Cashflows und signifikant bessere Profitabilität als Unternehmen mit weniger strukturierten Vertriebsmodellen.

Auf Basis dieser Untersuchung hat CINTELLIC ein Diagnosemodell entwickelt, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre Vertriebsorganisation strukturiert zu bewerten und Entwicklungspotenziale zu identifizieren. Das Modell dient als Instrument zur Standortbestimmung und ermöglicht es Unternehmen, ihre Vertriebsstruktur im Vergleich zu anderen Organisationen einzuordnen. Ergänzend wurde ein einfach nutzbares Self-Assessment entwickelt, mit dem Unternehmen eine erste Einschätzung ihrer Vertriebsreife vornehmen können.

Viele Führungskräfte stellen sich dabei zwei zentrale Fragen. Wie systematisch und skalierbar ist der eigene Vertrieb tatsächlich organisiert? Und wie groß ist das wirtschaftliche Potenzial, das durch eine höhere Vertriebsreife realisiert werden könnte?

POTENZIALE AUF DEM WEG ZUR HOCHLEISTUNGS-VERTRIEBSORGANISATION

Vertrieb wird in vielen Unternehmen primär als Funktion zur Umsatzgenerierung verstanden. Tatsächlich ist er jedoch ein zentraler Bestandteil der gesamten Wertschöpfungskette und verbindet Marketing, Produktentwicklung und Kundenbeziehungen.

Unternehmen mit hochentwickelten Vertriebsstrukturen verfügen über klar definierte Prozesse, transparente Vertriebstrichter-Strukturen und datenbasierte Steuerungsmechanismen. Dadurch wird Kundenakquisition planbar, Ressourcen können effizienter eingesetzt werden und Wachstum lässt sich systematisch skalieren.

VON EINZELINITIATIVEN ZU SYSTEMATISCHEM WACHSTUM

In weniger entwickelten Vertriebsorganisationen sind Vertriebsaktivitäten häufig stark personenabhängig und Prozesse nur teilweise standardisiert. Entscheidungen werden vielfach erfahrungsbasiert getroffen, während Transparenz über Pipeline, Konversion-Raten und Akquisitionskosten begrenzt bleibt.

Der Übergang zu einer Hochleistungsvertriebsorganisation stellt deshalb einen entscheidenden Entwicklungsschritt dar. Sie beschreibt ein integriertes Marktbearbeitungsmodell, in dem Marketing, Vertrieb, Daten und Systeme eng miteinander verzahnt sind und Umsatzwachstum systematisch gesteuert wird.

Unternehmen, die diesen Reifegrad erreichen, profitieren von deutlich höherer Effizienz, besserer Planbarkeit und langfristig stabileren wirtschaftlichen Ergebnissen.



FÜNF ZENTRALE ERKENNTNISSE

Die Analyse der von uns untersuchten Unternehmen zeigt klare Zusammenhänge zwischen der Reife des Vertriebsmodells und zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen.

Insbesondere bei Profitabilität, Umsatzproduktivität und Cashflow-Stabilität lassen sich deutliche Unterschiede zwischen wenig strukturierten Vertriebsorganisationen und hochentwickelten Revenue-Engine-Modellen erkennen. Die folgenden fünf Erkenntnisse fassen die wichtigsten Muster und quantifizierbaren Effekte zusammen, die sich aus unserer Benchmark-Analyse ableiten lassen.



Höhere Profitabilität

Deutsche Mittelstandsunternehmen mit hochentwickelten Hochleistungsvertriebsorganisationen erzielen typischerweise EBIT-Margen von rund 20-30 %, während Organisationen mit wenig systematisierten Vertriebsstrukturen häufig nur 5-10 % erreichen. Die systematische Steuerung von Pipeline, Umwandlung und Preisgestaltung wirkt sich damit direkt auf die Profitabilität aus.

Stabilere Cashflows

Unternehmen mit systematisierten Vertriebsstrukturen erzielen signifikant stabilere operative Cashflows. Während wachstumsorientierte oder wenig strukturierte Vertriebsorganisationen häufig volatile oder sogar negative Cashflows aufweisen, generieren Hochleistungsvertriebsorganisationen kontinuierlich positive operative Mittelzuflüsse.

Höhere Umsatzproduktivität

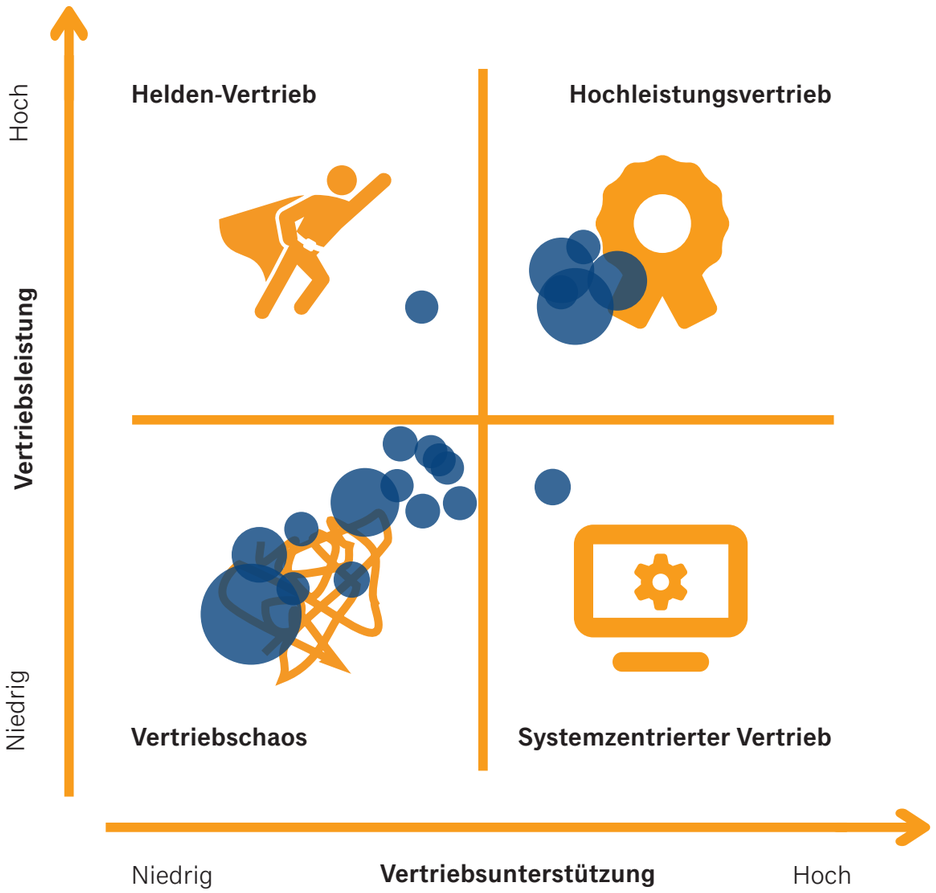
Die Analyse zeigt deutliche Unterschiede beim Umsatz pro Mitarbeiter. Unternehmen mit geringer Vertriebsreife erzielen häufig nur etwa 40-60 % des Umsatzes pro Mitarbeiter im Vergleich zu hochentwickelten Organisationen, während Hochleistungsvertriebsorganisationen regelmäßig deutlich mehr als der Branchendurchschnitt erreichen.

Softwareunternehmen entwickeln schneller Hochleistungsvertriebsorganisation

Besonders Software- und SaaS-Unternehmen erreichen häufig schneller eine höhere Vertriebsreife. In der Analyse weisen sie durchschnittliche Wachstumsraten von 10-30 % pro Jahr auf und verfügen gleichzeitig über deutlich stärker datenbasierte Vertriebssteuerung als klassische Industrieunternehmen mit Wachstumsraten von meist 3-7 %.

Größe ist kein Erfolgsfaktor

Die Analyse zeigt, dass Unternehmensgröße allein kein Indikator für Vertriebsreife ist. Selbst Unternehmen mit mehreren Milliarden Euro Umsatz können noch über wenig systematisierte Vertriebsstrukturen verfügen, während deutlich kleinere technologieorientierte Unternehmen bereits hochentwickelte Hochleistungsvertriebsorganisation aufweisen.



DIE SALES-EXCELLENCE-MATRIX

Um die Vertriebsfähigkeit von Unternehmen strukturiert analysieren zu können, hat CINTELLIC eine methodische Vertriebs-Reifematrix entwickelt. Dieses Modell ermöglicht eine systematische Bewertung der Leistungsfähigkeit von Vertriebsorganisationen und deren Einordnung in unterschiedliche Reifegrade.

Die Analyse basiert auf zehn zentralen Bewertungskategorien, die verschiedene Dimensionen der Vertriebsorganisation abbilden. Dazu gehören unter anderem Ressourcenproduktivität, Effizienz des Vertriebstrichters, Pipeline-Gesundheit, Vertriebseffektivität, Akquisitionskosteneffizienz, langfristiger Kundenwert sowie die Qualität der CRM- und Systemunterstützung. Insgesamt umfasst das Modell rund fünfzig Bewertungsparameter, anhand derer die Leistungsfähigkeit der Vertriebsorganisation im Detail analysiert werden kann.

BENCHMARK-ANALYSE

Die Benchmark-Analyse von über vierzig mittelständischen Unternehmen zeigt ein charakteristisches Muster. Viele Organisationen befinden sich im unteren linken Bereich der Matrix, in dem Vertriebsprozesse noch wenig systematisiert und die organisatorischen Voraussetzungen für skalierbares Wachstum erst teilweise vorhanden sind. Gleichzeitig zeigt sich eine klare Entwicklungsrichtung: Erfolgreiche Unternehmen bewegen sich im Laufe ihrer Entwicklung typischerweise entlang einer diagonalen vom unteren linken Bereich der Matrix in Richtung des oberen rechten Quadranten, in dem sich Unternehmen mit hochentwickelten Hochleistungsvertriebsorganisationsstrukturen wiederfinden.

Diese Entwicklungslinie verdeutlicht, dass Vertriebsreife in vielen Fällen das Ergebnis einer kontinuierlichen organisatorischen Transformation ist. Unternehmen entwickeln ihre Vertriebsstrukturen schrittweise weiter, integrieren neue Systeme und Prozesse und erhöhen damit langfristig ihre Fähigkeit, Wachstum systematisch zu steuern.

VERTRIEBSREIFE ALS FRÜHINDIKATOR FÜR WACHSTUMSPOTENZIAL

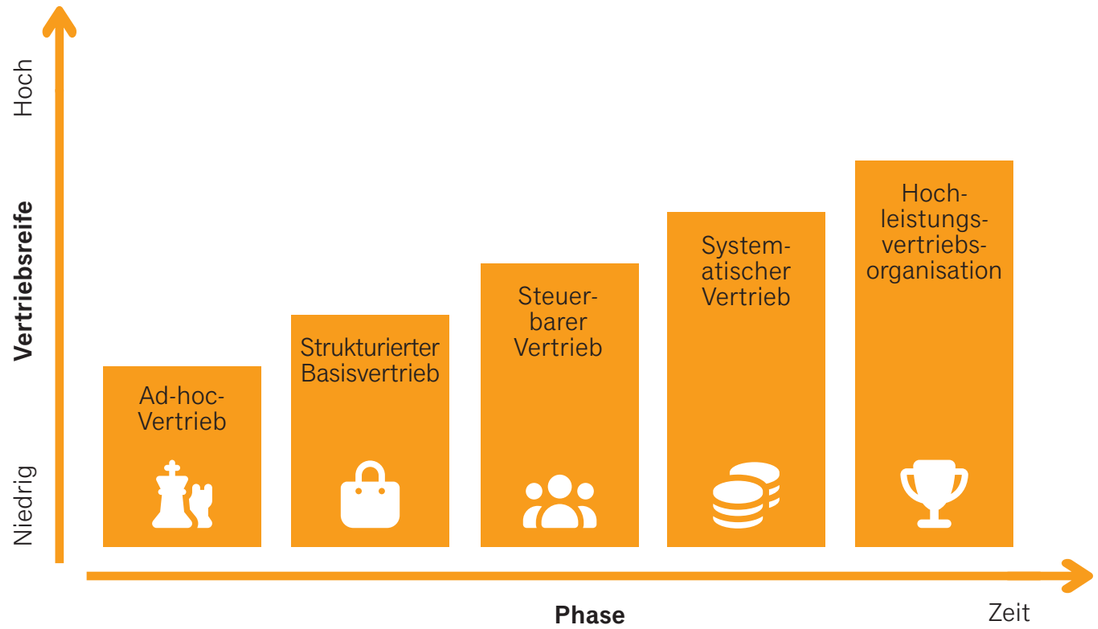
Die Leistungsfähigkeit des Vertriebs entscheidet maßgeblich darüber, wie nachhaltig Unternehmen wachsen können. Gleichzeitig zeigen sich strukturelle Schwächen im Vertrieb oft lange, bevor sie sich in Umsatzrückgängen oder sinkender Profitabilität niederschlagen. Eine systematische Analyse der Vertriebsreife ermöglicht es, diese Entwicklungsmuster frühzeitig zu erkennen und gezielt Verbesserungspotenziale zu identifizieren.

Genau hier setzt die Sales-Excellence-Diagnose an. Sie betrachtet den Vertrieb nicht nur anhand einzelner Kennzahlen, sondern als Zusammenspiel aus Strategie, Organisation, Prozessen, Kompetenzen und Systemunterstützung. Durch diese ganzheitliche Perspektive wird sichtbar, wie gut Unternehmen in der Lage sind, Marktpotenziale systematisch zu erschließen und Wachstum planbar zu gestalten.

Der zentrale Mehrwert liegt darin, dass sie strukturelle Entwicklungsfelder frühzeitig sichtbar macht. Sie zeigt, in welchen Bereichen Vertriebsorganisationen ihre Effektivität steigern, Prozesse verbessern oder Ressourcen effizienter einsetzen können. Dadurch entsteht eine fundierte Grundlage für gezielte Maßnahmen zur Weiterentwicklung des Vertriebs.

Gleichzeitig unterstützt die Diagnose Unternehmen dabei, ihre aktuelle Position auf dem Weg zu einer leistungsfähigen und skalierbaren Vertriebsorganisation einzuordnen. Sie schafft Transparenz über Stärken und Entwicklungspotenziale und ermöglicht es dem Management, Prioritäten für die nächsten Schritte im Vertrieb klar zu definieren.

Damit wird die Sales-Excellence-Diagnose zu einem wertvollen Instrument für die strategische Steuerung des Vertriebs: Sie hilft Unternehmen, Wachstumspotenziale frühzeitig zu erkennen, gezielt zu erschließen und den Vertrieb langfristig zu einer stabilen Grundlage nachhaltigen Unternehmenserfolgs zu entwickeln.



DER QUICK-CHECK ZUR STANDORTBESTIMMUNG

Viele Unternehmen verfügen über erhebliche Wachstumspotenziale, schöpfen diese jedoch aufgrund struktureller Schwächen im Vertrieb nicht vollständig aus. Gleichzeitig fehlt häufig ein klarer Referenzrahmen, um die eigene Vertriebsorganisation realistisch zu bewerten. Aus diesem Grund hat CINTELLIC einen kompakten Quick-Check entwickelt, der Ihnen in 2 Minuten eine erste Standortbestimmung ermöglicht. Er basiert auf sieben zentralen Fragestellungen, die wesentliche Elemente moderner Vertriebsorganisationen abdecken, darunter Pipeline-Transparenz, Vertriebsproduktivität, Marketing-Integration und Systemunterstützung.

Starten Sie Ihren kostenlosen Sales Excellence Quick-Check hier:

Der Quick-Check ermöglicht eine schnelle erste Einordnung der eigenen Vertriebsreife und zeigt auf, in welchen Bereichen Entwicklungspotenziale bestehen. Gleichzeitig dient er als Einstiegspunkt für eine vertiefte Analyse der Vertriebsorganisation und ihrer strukturellen Hebel auf dem Weg zu einer skalierbaren Hochleistungsvertriebsorganisation.

STARTEN SIE JETZT IHRE SALES-EXCELLENCE-ANALYSE

Mit einer strukturierten Vor-Ort-Begleitung unterstützt CINTELLIC Unternehmen dabei, Vertriebsleistung fundiert zu analysieren, konkrete Verbesserungshebel zu identifizieren und die Umsetzung gezielt zu begleiten.

1. DIAGNOSE UND STANDORTBESTIMMUNG

Im ersten Schritt analysiert CINTELLIC gemeinsam mit Ihnen die aktuelle Vertriebs-performance anhand zentraler Kennzahlen, Prozesse und Strukturen.

Interviews mit Führungskräften sowie die Auswertung vorhandener Daten schaffen ein klares Bild der aktuellen Vertriebsreife und der wichtigsten Entwicklungsfelder.

2. TIEFENANALYSE DER LEISTUNGSHEBEL

Auf Basis der Diagnose werden die entscheidenden Hebel im Vertrieb vertieft untersucht – etwa Pipeline-Qualität, Vertriebsprozesse, Kundenansprache oder die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb.

Ziel ist es, die Ursachen von Performance-Unterschieden zu verstehen und konkrete Verbesserungsansätze zu identifizieren.

3. MASSNAHMENPLAN UND UMSETZUNG

Abschließend entwickelt CINTELLIC gemeinsam mit dem Management einen priorisierten Maßnahmenplan zur Weiterentwicklung des Vertriebs.

Dieser umfasst sowohl organisatorische als auch prozessuale und technologische Verbesserungen und bildet die Grundlage für eine nachhaltige Steigerung der Vertriebsperformance.



WAS WIR VON IHNEN BENÖTIGEN

Damit die Analyse schnell und fundiert durchgeführt werden kann, stellt das Unternehmen ausgewählte Basisinformationen zur Verfügung. Dazu gehören insbesondere zentrale Vertriebskennzahlen (z. B. Umsatzentwicklung, Pipeline-Daten, Abschlussquoten), Informationen zur Vertriebsorganisation sowie Einblicke in bestehende Vertriebs- und Marketingprozesse. Zusätzlich sollten einige Schlüsselpersonen aus Vertrieb, Marketing und Management für kurze Interviews oder Workshops zur Verfügung stehen.



IHR ERGEBNIS

Am Ende der Analyse erhalten Sie eine strukturierte und fundierte Standortbestimmung Ihrer Vertriebsreife. Dazu gehören eine Einordnung Ihrer Organisation im Vertriebs-Reifemodell, eine transparente Bewertung zentraler Leistungsbereiche sowie eine priorisierte Übersicht der wichtigsten Verbesserungshebel. Auf dieser Basis entsteht eine klare Entscheidungsgrundlage für Management und Vertrieb, um gezielt Maßnahmen einzuleiten und den Vertrieb systematisch in Richtung einer leistungsfähigen und skalierbaren Revenue Engine weiterzuentwickeln.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Dr. Jörg Reinnarth

Geschäftsführer, CRM Sales & Führungsexperte
CINTELLIC Consulting Group



Stefan Freyer

Director
CINTELLIC Consulting Group

JETZT TERMIN VEREINBAREN

Jetzt ihr kostenloses unverbindliches Erstgespräch über unseren Kalender buchen und wir klären alle Ihre Fragen gemeinsam.

CINTELLIC
CONSULTING GROUP

ÜBER CINTELLIC

Die 2010 gegründete CINTELLIC Consulting Group ist eine auf digitales Kundenmanagement spezialisierte Unternehmensberatung, die ihre Klienten vom ersten Konzept bis zur Umsetzung in der Praxis ganzheitlich begleitet. An den Standorten in Bonn und Frankfurt am Main arbeiten rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zu den Klienten zählen DAX-Konzerne, führende mittelständische Unternehmen und insbesondere zahlreiche sogenannte „Hidden Champions“ mit den Branchenschwerpunkten Banken und Versicherungen, Telekommunikation, IT, Medien, Unterhaltung, Handel, E-Commerce, Versorger und Logistik.

CINTELLIC zählt zu den führenden Consulting Firmen in Deutschland.



KONTAKT

Bequem per E-Mail an
info@cintellic.com

Oder besprechen Sie mit uns Ihr Anliegen persönlich via Online-Meeting.
cintellic.com/kontakt/

KARRIERE BEI CINTELLIC

CINTELLIC befindet sich auf Wachstumskurs.
Jetzt Stellenanzeigen entdecken und bewerben!
cintellic.com/stellenangebote/

CINTELLIC GmbH
Remigiusstraße 16, 53111 Bonn | +49 228 92 65 18 20

cintellic.com