



Über KARL MAYER

KARL MAYER

WE CARE ABOUT YOUR FUTURE

Name: KARL MAYER

Branche: Textilmaschinenbau

Mitarbeiter: > 3.300

KARL MAYER ist ein innovativer Marktführer und Impulsgeber im Textilmaschinenbau. Der Hersteller bietet Lösungen für die beiden wichtigsten Maschenbildungsverfahren, Wirken und Stricken, sowie für die Bereiche Technische Textilien, Kettvorbereitung, Weberei und Digitalisierung. Als dauerhafter, verlässlicher Partner mit jahrzehntelanger Erfahrung und hohem Qualitätsniveau in allen Bereichen unterstützt KARL MAYER die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden und Geschäftspartner.

www.karlmayer.com

Das Problem

Der Geschäftsbereich KARL MAYER Kettvorbereitung startete bereits eine Initiative, um die Vertriebsabläufe zu verbessern. Das „Sales Development“ sollte Vertriebsunterlagen systematisieren und Wissensmanagement im Vertriebsteam etablieren. Nun steht das Unternehmen vor einem Generationenwechsel im Vertrieb. Aus diesem Grund sieht KARL MAYER ein von Expert*innen begleitetes Sales Enablement als unabdinglich, um alle Generationen im Vertrieb auf den gleichen Wissensstand zu bringen und die Vertriebsleistung des Gesamtunternehmens nachhaltig zu steigern. Für die Etablierung und die aktuelle Initiative fehlte ein externer, neutraler Blick und eine thematische Expertise bei der Umsetzung.

Das Ziel

KARL MAYER strebt es an, zukünftig die Vertriebsaktivitäten noch besser aufeinander abzustimmen, wirkungsvoller zu gestalten und gleichzeitig eine stetige Weiterbildung ihrer gesamten Vertriebsorganisation zu schaffen. Sales Enablement soll als ganzheitliches Konzept mit den drei Säulen Technologie - Vertriebsprozess, Training und Coaching - Content und Content Erstellung sowie durch die Rahmenbedingungen Leadership und Strategie in der Kettvorbereitung von KARL MAYER eingeführt werden. Dies wird dazu führen, dass alle Mitarbeiter*innen in kundenorientierten Abteilungen auf demselben Wissensstand sind und als großes Team über ein verbessertes Kundenerlebnis den Umsatz nachhaltig steigern.

Die Lösung

Unter der Leitfrage „Wie können wir bei KARL MAYER (BUWP) durch Sales Enablement den Vertrieb kontinuierlich unterstützen, weiterentwickeln und verbessern, mit dem Ziel die Marktanteile und Deckungsbeiträge zu erhöhen?“ nahmen zehn Kolleg*innen der Kettvorbereitung bei KARL MAYER an einem Design Thinking Prozess teil. Sales Enablement Expert*innen der PDAGroup moderierten durch verschiedene Methoden und gaben ihre Fachexpertise zum Thema weiter.

Im Vorlauf zu diesem Ein-Tages-Workshop wurde ein Analysegespräch zur aktuellen wirtschaftlichen Situation des Geschäftsbereichs durchgeführt (NDA-geschützt). Außerdem wurde ein Status-Quo Check zu Sales Enablement von der Vertriebsleitung in Form eines Selbsttests ausgefüllt.

Der Workshop stellt den Startpunkt für die Umsetzung von Sales Enablement bei KARL MAYER dar. Außerdem wurden diverse Meilensteine für die Einführung in allen Unternehmensbereichen definiert. Das Konzept des Design Thinking ermöglichte es wichtige Inhalte und komplexe Themen innerhalb nur eines Workshops abteilungsübergreifend und kollaborativ zu vermitteln und alle Perspektiven ungefiltert miteinzubeziehen.

Die Teilnehmenden beschrieben den Workshop als inspirierend und er überzeugte durch die gelungene Moderation, durch die fokussiert an einem Ergebnis gearbeitet werden konnte. Der Workshop fand aufgrund der aktuellen Situation mit Covid-19 in hybrider Form statt. Einige Teilnehmende nahmen vor Ort andere virtuell teil.

Bei KARL MAYER stellt Sales Enablement jetzt einen wichtigen Bestandteil in der Vertriebsweiterentwicklung und -strategie dar. Als weitere Schritte werden die im Workshop erarbeiteten Maßnahmen, wie das Aufstellen des Grundgerüsts und das weitere Ausarbeiten einer eigenen Sales Enablement Charta, im Unternehmen selbstständig umgesetzt. Bei den definierten Arbeitspaketen unterstützt die PDAgroup durch ihre Fachexpertise und Netzwerkpartner im Bereich Vertrieb und Sales Enablement.

Über die PDAgroup

Gegründet von den beiden Professoren Dietmar Kilian und Peter Mirski, entstand die PDAgroup als Spin-Off der Unternehmerischen Hochschule MCI. Stets am Puls der Zeit in Wissenschaft, Wirtschaft und Technik unterstützen wir Unternehmen verschiedenster Branchen bei der Entwicklung ihres Vertriebs. Die PDAgroup ist das Consulting- & Trainingsunternehmen, das Top-Expertise im Bereich B2B-Sales bietet. In über zehn Jahren haben wir national und international 1000de Kunden geschult und deren „best sales performance“ messbar gesteigert.

Kontakt:

Andreas Langer | andreas.langer@pdagroup.net | +43 699 107 014 46



1

Tag interaktiver, Methoden-gestützter kreativer Workshop



10

Teilnehmende Kolleg*innen aus 7 Unternehmensbereichen



10

konkrete Aktivitäten und Ansätze zur Umsetzung von Sales Enablement

“Der Design Thinking Workshop war interaktiv gestaltet, kurzweilig und hat zum Denken angeregt.”

Dieter Gager
Vertriebsleiter

“Der Workshop der PDAgroup war sehr inspirierend und setzte für uns einen Meilenstein in Sachen Sales Enablement. Jetzt müssen wir selbst dranbleiben und gezielt daran arbeiten, um nicht im Tagesgeschäft den Fokus zu verlieren.”

Patrick Wohlfahrt
Regional Sales Manager