

## success-story

### THALGO COSMETIC GmbH

Der Name THALGO ist eine Kombination aus Thalasso (griech. Meer) und Algues (franz. Algen). Mit dem Ziel, "das Meer für jeden erlebbar zu machen", setzt THALGO seit seiner Gründung im Jahr 1964 als erster Anbieter Balneologie- und Körper-Anwendungen aus der Thalasso-Therapie in professionelle Behandlungskonzepte und Produkte für die Kosmetik um.



**THALGO COSMETIC GmbH**  
Griesbachstr. 10  
76185 Karlsruhe  
[www.thalgo.de](http://www.thalgo.de)

### Die Situation

Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 zeigte sich für das Unternehmen zwar keine kritische, jedoch eine unbefriedigende Situation der Geschäftszahlen sowie eine demoralisierte Außendienst-Mannschaft. Das volle Ausmaß dieser Problematik wurde jedoch erst nach dem Weggang des Vertriebsleiters deutlich.

Trotz dieser nicht optimalen Situation im Außendienst folgten auf das bereits erweiterte Produkt-Portfolio und die modifizierte Zielgruppen-Fokussierung erste positive Ergebnisse. Zur Ausschöpfung des erkannten Potenzials waren jedoch Veränderungen im Vertriebs-Innen und -Außendienst erforderlich.

Eine rasche Lösung war dringend notwendig. Damit zur Suche und Auswahl des neuen Vertriebsleiters ausreichend Zeit zur Verfügung stand, besetzte die Geschäftsleitung die vakante Position mit einem Interims-Vertriebs-Manager.

### Die Lösung

Mit klaren, verlässlichen Absprachen und konsequenter Umsetzung von Vereinbarungen wurde wieder eine Basis zur effizienten Vertriebs-Arbeit für die Außendienst-Mitarbeiterinnen geschaffen.

Die Analyse der Situation zur Vorbereitung einer neuen Struktur zeigte Unschärfen im EDV-System; die bestehende Klassifizierung von Kunden und Produkten ermöglichte keine ausreichend detaillierte Auswertung als Entscheidungsgrundlage für die Ausprägung der künftigen Struktur.

Entsprechend wurden neue Funktionen und Attribute entwickelt und implementiert, die zusätzliche Informationen über die Marktsituation liefern.

### Das Ergebnis

Franz Dannhauser, Geschäftsführer der THALGO COSMETIC GmbH:  
*„Herr Heinzler kam in seiner Funktion als Interims-Vertriebs-Leiter zu uns in einer Umbruchphase, in welcher wir neben den angestrebten Veränderungen in der Marktbearbeitung noch zusätzlich mit Herausforderungen der Motivation in der Mannschaft zu kämpfen hatten. Ein Fortbestehen dieser Situation hätte unsere ambitionierten Ziele zur weiteren Markterschließung gefährdet.*

*Durch strukturierte und nachvollziehbare Maßnahmen sowie mit fundierter Argumentation hat Herr Heinzler erreicht, dass das Vertriebs-Team wieder motiviert und effizient am Markt arbeiten kann.*

*Die Impulse für unsere neue Struktur, einhergehend mit Ergänzungen im EDV-System, bringen eine zusätzliche Transparenz und wichtige Erkenntnisse. Herr Heinzler leistete in seinem dreimonatigen Mandat eine wertvolle operative Tagesarbeit sowie eine fundierte Vorbereitung für die neue Außendienst-Struktur, die wir nun mit unserem neuen Vertriebsleiter umsetzen.“*