

Wilhelm Hoyer KG

Vertriebsplanung mit EasyMap *DistrictManager Edition*



Hoyer Unternehmensgruppe

Mit über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Fuhrpark von über 500 Fahrzeugen ist die Unternehmensgruppe Hoyer mit Sitz im niedersächsischen Visselhövede eines der größten mittelständischen und konzernunabhängigen Unternehmen der Mineralölbranche in Norddeutschland.

1924 gegründet als Fabrik für Öle, Fette und Waschmittel gehören heute neben Heizölen und Schmierstoffen auch Flüssiggase, Kraftstoffe und Holzpellets zur Produktpalette. Ergänzt wird das Angebot durch das Produkt AdBlue®, das die schädlichen Stickoxide im Abgas in ungefährlichen Stickstoff und Wasser aufspaltet. Hinzu kommt ein eigenes Netz von Tankstellen und Raststätten.



Vertriebsorganisation

Der Vertrieb erfolgt über regional zuständige Verkaufsbüros, die sich zwischen Duisburg und Stralsund über ganz Norddeutschland verteilen und damit eine flächendeckende Versorgung der Kundschaft sichern. Jedes Verkaufsbüro ist dabei einer der insgesamt zwölf Niederlassungen zugeordnet.

Um den stetig wachsenden Kundenkreis von inzwischen über 200.000 Kunden mit Mineralölprodukten und Flüssiggas bedienen zu können, müssen die gewachsenen Vertriebsstrukturen regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst werden. Hinzu kommt die Expansion in weitere Regionen Deutschlands, für die entsprechende Zuständigkeiten festgelegt werden müssen.

EasyMap *DistrictManager Edition*

Für diese Aufgaben vertraut die Wilhelm Hoyer KG auf die Funktionalität der EasyMap *DistrictManager Edition*. Die intuitiv zu erlernende Benutzeroberfläche der EasyMap *DistrictManager Edition* ermöglicht es den Anwendern, die für die Planung relevanten Daten schnell und unkompliziert zu laden. Unterschiedlichste Analyse unterstützen bei der Auswertung der Daten. Von zentraler Bedeutung ist die Visualisierung der Kundenstrukturen sowie der Standorte der Gebietsleiter auf Basis der 5-stelligen Postleitgebiete. Daten werden dabei mit wenigen Handgriffen auf die Ebenen der Verkaufsbüros und Niederlassung aggregiert.

„Eine effektive Planung von Vertriebsstrukturen ist auf der Basis von Tabellen und Diagrammen oft nicht möglich. Die mit EasyMap erstellten Analysen geben uns die Gelegenheit, unsere Perspektive um eine Dimension zu erweitern: den Raum. Dadurch wird die Planung unserer Vertriebsstruktur enorm vereinfacht.“, fasst Manfred Warneke, Verkaufsleiter Mitteldestillate, die Vorteile von EasyMap zusammen.



LUTUM+TAPPERT
GEOMARKETING.DE



Die Spezialisten für innovatives Geomarketing