

Firmen Regional

Boie strukturiert neu

„Weil wir uns als Partner unserer Kunden verstehen und mehr als nur Produkte verkaufen, müssen wir den Vertrieb komplett umstellen.“ Eigentlich war das allen Vertriebsmitarbeitern klar, stellten Stefan und Hans Boie fest, Geschäftsführer der Boie GmbH. Mehr als 500 000 Artikel führt der Heilbronner Großhändler im Sortiment. Bis vor zwei Jahren war der Vertrieb in vier Produktparten getrennt, deshalb hatten die Einkäufer der mehr als 3000 Kunden schnell drei oder vier verschiedene Ansprechpartner.

Doch was so simpel klingt, war für den Familienbetrieb in vierter Generation ein echter Kraftakt. Schließlich waren zwei Drittel der 85 Mitarbeiter von der Umstellung betroffen. „Das ging uns allen an die



Stefan (links) und Hans Boie vor ihrem Firmengebäude.

Foto: Boie

Substanz“, sagt Stefan Boie. Zumal im zweiten Quartal der Umsatz deutlich anzog. Geholfen hat ihnen die Temp-Methode von Professor Jürgen Knoblauch. Als ehemaliger Geschäftsführer eines mittelständischen Metallverarbeiters entwickelte der Ostwürttemberger ein Managementtool, mit dem sich kleine und mittelständische Unternehmen entwickeln können in den vier Feldern Teamchef, Erwartung der Kunden, Mitarbeiter und Prozesse. Ansonsten hätte Boie den Prozess nicht so strukturiert umsetzen und alles im Blick behalten können, schätzt Stefan Boie.