

Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)
Heidelberger Straße 15
64283 Darmstadt

Referenzschreiben für die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)

Die Wild Beauty GmbH ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das sich auf den Vertrieb von Haarpflege- und Kosmetikprodukten spezialisiert hat. In Deutschland und Österreich sind wir der exklusive Vertriebspartner der amerikanischen Marke Paul Mitchell. An unserem Hauptsitz in Seeheim-Jugenheim beschäftigen wir rund 40 Mitarbeiter und der Vertrieb in Deutschland sowie die Betreuung der Salons erfolgt über 14 Handelsvertretungen sowie mehrere Außendienstmitarbeiter.

Von Mai bis August 2018 beauftragten wir die kampaajaCon GbR, ein durch die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermitteltes Projektteam, mit der **Analyse und Auswertung von umfangreichen kunden- und vertriebsbezogenen Datensätzen, der Konzipierung eines Regressionsanalysetools sowie der Ableitung von Maßnahmen zur Vertrieboptimierung.**

Ziel des Projekts war es, **relevante Einflussfaktoren auf den Umsatz unserer 17 Vertriebsgebiete in Deutschland und Österreich zu identifizieren** und auf dieser Grundlage **eine Handlungsempfehlung zur Umsatzsteigerung** zu entwickeln. Hierfür sollte das Projektteam ein Regressionsanalysetool zur Identifikation von Einflussfaktoren entwickeln, um basierend auf diesen Ergebnissen, Potenziale zur Umsatzsteigerung zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Nutzung dieser Potenziale zu entwickeln.

Das Projekt gliederte sich in die drei Hauptphasen **Analyse der vorhandenen Betriebsdaten, Konzipieren von Regressionsmodellen und eines Analysetools und Ableiten von Maßnahmen und Erstellen der Abschlusspräsentation.**

Zu Beginn des Projekts arbeitete sich das Team in die vorhandenen Daten ein und baute ein tiefes Verständnis für den vorliegenden Datensatz auf. Hierfür wurde die Datengrundlage gesichtet und mittels Visualisierungen sowie einer Ausreißer-Analyse eine **Plausibilisierung der Daten vorgenommen.** Darüber hinaus wurde über eine Sekundärrecherche eine **breite Wissensgrundlage zu Anwendungsmöglichkeiten von Regressionsanalysen im Vertrieb geschaffen,** um eine reibungslose Entwicklung und Durchführung der Regression im weiteren Projektverlauf zu garantieren.

Im nächsten Schritt erfolgte die **Entwicklung der Regressionsmodelle und die Programmierung des Analysetools.** Auf Grundlage der Datensätze wurden vier Regressionsmodelle konzipiert, die sich aus möglichen Einflussfaktoren auf den Umsatz zusammensetzen. Die Regressionsmodelle wurden im Anschluss mit der Geschäftsführung abgestimmt, um unternehmensinterne Interessen und Ideen aufnehmen zu können. Daraufhin begann die **Entwicklung und Programmierung des VBA-basierten Analysetools in MS Excel.** Das anwenderfreundliche Tool wurde so konzipiert, dass Regressionen auch in Zukunft mit geringem Aufwand durchgeführt werden können.

Im letzten Teil wurde die Regression erstmalig vom Projektteam durchgeführt und anschließend wurden auf dieser Grundlage **Maßnahmen für die vertriebliche Ausrichtung erarbeitet.** Hierfür wurden die bereits erarbeiteten Regressionsmodelle auf Grundlage von Signifikanzkriterien angepasst, um eine aussagekräftige Grundlage mit hoher Regressionsgüte zu bilden. Nachdem Faktoren mit statistischer Signifikanz identifiziert wurden, beschäftigte sich

WILD BEAUTY GmbH

Breslauer Str. 20
64342 Seeheim-Jugenheim
Tel. +49 (0) 62 57 - 50 36-0
Fax +49 (0) 62 57 - 50 36-7110

Infoline DE 0800 - 326 66 33
Infoline AT 0800 - 36 66 63
info@wild-beauty.de
www.wild-beauty.de

Unicredit Bank AG
IBAN: DE72 5082 0292 2550 2415 55
BIC: HYVEDEMM487

Commerzbank AG
IBAN: DE23 5084 0005 0611 2650 00
BIC: COBADEFFXXX

das Team im Folgenden mit der kausalen Begründung der Korrelation und wies hierbei ein großes Verständnis für die internen Unternehmensstrukturen auf. Darauf basierend wurden Maßnahmen für die treibenden Faktoren entwickelt, um Potenziale besser nutzen zu können. Die **Maßnahmen wurden priorisiert**, um einen entsprechenden Umsetzungsplan aufzustellen. Abschließend wurde der Geschäftsführung in einer ausführlichen Abschlusspräsentation das Analysetool vorgeführt und darüber hinaus alle Projektergebnisse dargelegt.

Während der gesamten Projektlaufzeit war die Arbeit der Teammitglieder der kampaajaCon GbR stets von einem **höchsten Maß an Zuverlässigkeit, Professionalität und Selbstständigkeit geprägt**. Darüber hinaus bewiesen die Teammitglieder eine hohe Auffassungsgabe und ein ausgeprägtes Verständnis für die unternehmensinternen Prozesse und Prioritäten. In den Telefonkonferenzen und dem persönlichen Kontakt mit den Teammitgliedern überzeugten diese durch ihr **ungezwungenes und diplomatisches, jedoch zu jeder Zeit überaus professionelles Verhalten**. Somit wurden sämtliche Erwartungen zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt und die Projektergebnisse sind überaus hilfreich bei der **weiteren strategischen Ausrichtung des Unternehmens**. Wir werden auch in Zukunft gerne wieder die Beratungsleistungen eines durch die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermittelten Projektteams in Anspruch nehmen.

Wir bedanken uns für das stets herausragende Engagement sowie die sehr erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen dem Team der kampaajaCon GbR für den weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute sowie weiterhin viel Erfolg.

Seeheim-Jugenheim, den 22.08.2018

Wild Beauty GmbH



Noah Wild

WILD BEAUTY GmbH

Breslauer Str. 20
64342 Seeheim-Jugenheim
Tel. +49 (0) 62 57 - 50 36-0
Fax +49 (0) 62 57 - 50 36-7110

Infoline DE 0800 - 326 66 33
Infoline AT 0800 - 36 66 63
info@wild-beauty.de
www.wild-beauty.de

Unicredit Bank AG
IBAN: DE72 5082 0292 2550 2415 55
BIC: HYVEDEMM487

Commerzbank AG
IBAN: DE23 5084 0005 0611 2650 00
BIC: COBADEFFXXX