



Legacy Interim Partners

Schlüsselkundenbeziehung in Gefahr

Ein Schlüsselkunde mit 18% Umsatzanteil signalisiert einen möglichen Lieferantenwechsel. Der Grund: die langjährige Vertriebsleiterin, die diese Beziehung über 19 Jahre aufgebaut hat, wurde in den Vorruhestand verabschiedet. Ihr Nachfolger kennt den Kunden seit 4 Monaten – die Chemie stimmt nicht

#Vertrieb #Umsatz #Lieferkette

Die Ausgangslage:

Ein mittelständischer Automobilzulieferer (1.200 MA, 180 Mio. EUR Umsatz) hat seine Vertriebsleiterin DACH nach 19 Jahren mit einem Empfang verabschiedet – zu dem auch die Schlüsselkunden eingeladen wurden. Was dabei nicht mitverabschiedet werden konnte: das Beziehungskapital, das sie in zwei Jahrzehnten aufgebaut hat.

Vier Monate nach ihrem Abgang zeigt sich das Problem: Schlüsselkunde X – 18% des Jahresumsatzes, ein OEM mit dem man seit 14 Jahren zusammenarbeitet – kühlt spürbar ab.

Die Legend: Brigitte H., 62 Jahre - ehem. Vertriebsleiterin

Was sie mitbringt:

- 19 Jahre als Gesicht des Unternehmen
- Persönliche Beziehung zum Einkaufsleiter bei Kunde X:
- Kennt informelle Machtverhältnisse und rote Linien
- War in allen Krisen dabei: Lieferengpässe, COVID-Stopps, Qualitätseskalationen – und hat sie gemeinsam gelöst
- Weiß genau, wie der Kunde kommuniziert werden will – und was ihn verärgert

Warum sie unersetzbar ist:

- Kein Headhunting findet jemanden, der diese spezifische Beziehungsgeschichte kennt
- Der Nachfolger ist kompetent – aber Vertrauen braucht Zeit, die gerade nicht zur Verfügung steht
- Ein externer Key-Account-Berater kennt den Kunden nicht und kommt ohne Kontext
- Brigitte muss beim ersten Gespräch fast nichts sagen – ihre Anwesenheit ist die Botschaft



+491636602594



info@legacy-interim.com



www.legacy-interim.com



Legacy Interim Partners

#Vertrieb #Umsatz #Lieferkette

Der Mandatsablauf:

- Woche 1-2: Mandatserklärung & Vertragsabschluss sowie Re-Onboarding
- Woche 3-4: Gemeinsame Kundengespräche
- Monat 2: Beziehungs-Coaching & Strukturaufbau
- Monat 3: Staffelübergabe & Mandatsabschluss

Das Ergebnis:

Für das Unternehmen:

- Schlüsselkunde gesichert — keine Ausschreibung, stabiler Umsatz
- Nachfolger hat ein Fundament — er weiß jetzt, was er vorher nicht wusste
- Beziehungshandbuch existiert erstmals — Wissen ist nicht mehr nur personengebunden
- HR integriert 'Beziehungskapital-Mapping' in den Offboarding-Prozess

Für die Legend:

- 44.000 € für 3 Monate — das getan, was sie am besten kann
- Hat dem Nachfolger etwas hinterlassen — das gibt ihr Sinn
- Wird im Folgejahr von zwei weiteren Unternehmen angefragt
- Arbeitet 4-5 Monate/Jahr — der Rest gehört ihr

18% Umsatzanteil gesichert, ca. 44T€ Honorarvolumen,
8 Seiten Beziehungshandbuch erstellt



+491636602594



info@legacy-interim.com



www.legacy-interim.com