

# Checkliste Gebietsplanung



## PHASE 1: ZIELSETZUNG

- ❑ Aktuelle Ausgangssituation festhalten
- ❑ Grund der Gebietsplanung
- ❑ Planungsziele definieren
- ❑ Vorgaben/Restriktionen dokumentieren (Standorte, Arbeitszeiten, ...)
- ❑ Datensituation sondieren (Datenquellen)
- ❑ Einbindung Stakeholder (Betriebsrat, Regionalvertriebsleiter, ...)



## PHASE 2: VORBEREITUNG

- ❑ Interne Datenaufbereitung (Kundenliste, Gebietszuordnung, Standorte Außendienst)
- ❑ Externe Marktdaten zur Potenzialbewertung
- ❑ Planungsrelevante Kennzahlen aufbereiten (z.B. Arbeitslast, Arbeitskapazität, Umsatz etc.)
- ❑ RegioGraph aktualisieren
- ❑ RegioGraph-Kenntnisse auffrischen
- ❑ Aufbau Datenmodell
- ❑ Analyse der IST-Situation (Stärken/Schwächen, Erreichbarkeiten, Potenzialanalysen ...)



## PHASE 3: PLANUNG

- ❑ Datenbasiertes Gebietsoptimum ermitteln (Greenfield-Vorschlag)
- ❑ Ausgleich Zielkonflikte Arbeitslast/Kapazitätsplanung
- ❑ PLAN-Szenarien erstellen (Grobplanung)
- ❑ Szenarienbewertung & Favoritenwahl
- ❑ Feinplanung unter Berücksichtigung qualitativer Kriterien
- ❑ Benchmark PLAN-Szenario vs. Ausgangssituation (IST)



## PHASE 4: KOMMUNIKATION & IMPLEMENTIERUNG

- ❑ Dokumentation von ALT zu NEU (kennzahlenbasiert)
- ❑ Tabellenexporte (Kunden, PLZ, Gebiete) mit allen Daten (Kennwerte, Zuordnungen)
- ❑ Commitment der Stakeholder sowie von Außendienst und Betriebsrat einholen
- ❑ Implementierung der Neuzuordnungen in Systeme