

Forderungsmanagement

Beratungsansatz statt Produkt- vertrieb: Der systematische Absatz einer Softwarelösung

AUFTRAGGEBER

Die ABIT AG ist Spezialist für Kredit- und Forderungsmanagement und Teil der GFKL-Gruppe. Sie bietet innovative und passgenaue Lösungen aus den Bereichen Consulting, Software und Services. Dazu entwickelt das Unternehmen aus einem breit gefächerten Leistungsportfolio maßgeschneiderte Lösungen für jede Phase des Geschäftsprozesses.

AUSGANGSLAGE

Die Produktlinie ABIT phinAMV ist eine praxisnahe Lösung zur umfassenden Unterstützung des unternehmensweiten Forderungsmanagements. Sie gewährleistet einen sofortigen Überblick über Forderungsbestände, unterstützt den gesamten Forderungsprozess und ermöglicht einen durchgängigen Zugriff auf Schuldnerdaten. Das System ist heute bei über 200 Kunden mit insgesamt mehr als 3.000 Arbeitsplätzen erfolgreich im Einsatz.

HERAUSFORDERUNG

Der Vertrieb zur Gewinnung von Neukunden für Neulizenzen des Produktes „phinAMV plus“ sollte in 2006 verstärkt angegangen werden. Das Produkt wurde bisher in den Branchen Banken, Versicherungen und Inkassounternehmen vermarktet. Nun sollte geprüft werden, ob das Produkt auch in den Branchen Versorger, Stadtwerke, Verkehrsbetriebe, Handel, Verlage, Immobilienverwaltungen, Leasingfirmen, Fitnessfirmen und Videoverleih verkauft werden könnte. Hierzu hat Schoen + Company einen Beratungsansatz gewählt, bei dem die Ansprache hinsichtlich der Optimierung des Forderungsmanagements erfolgte und nicht eines Produktverkaufs.

CASEStudy



Der Erfolg der ABIT AG fußt auf dem breit gefächerte Fachwissen und Verwendung moderner Softwarearchitektur.

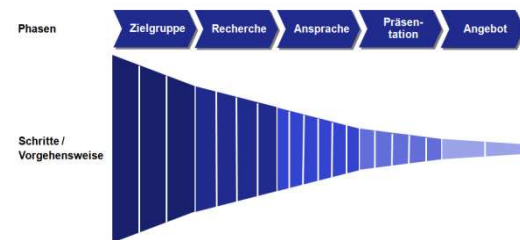


Dr. Werner Hladil
Bereichsleiter Portale bei der ABIT AG

VORGEHENSWEISE

Mit einer in der Praxis erprobten Vertriebsmethode werden Milestones erarbeitet. Die ABIT AG wird über den Fortschritt permanent und transparent informiert:

1. Zur Erreichung des ersten Milestones wurde eine „longlist“ mit potenziellen Neukunden in Abstimmung mit der ABIT AG erstellt.
2. Die Entscheider wurden identifiziert, die Bedarfssituation der Unternehmen analysiert und mit der Value Proposition der ABIT AG abgeglichen.
3. Die Ansprache erfolgte hinsichtlich der Optimierung des Forderungsmanagements (Beratungsansatz) und nicht eines Produktverkaufs.
4. Präsentationstermine fanden bei den Entscheidern (Leiter Finanzen, Geschäftsführung) statt.
5. Zur individuellen Angebotserstellung wurden weitere Fachgespräche geführt sowie Vorstudien oder Tests durchgeführt.
6. Die Erfolgsfaktoren für eine Auftragsvergabe wurden identifiziert und die Verhandlung bis zur Auftragsvergabe begleitet.



Die systematische Vorgehensweise von Schoen + Company in der Vertriebsunterstützung

ERGEBNIS

- Insgesamt fanden in allen Segmenten mehrere Präsentationstermine statt, aus denen branchenspezifische Anforderungen erkannt werden konnten.
- Es wurde leider deutlich, dass in zahlreichen Branchen das Outsourcing des gesamten Forderungsmanagements im Vordergrund stand und nicht die interne Prozessoptimierung durch den Einsatz einer Software.
- Es konnten Produktverbesserungen identifiziert werden, z. B. SAP-Schnittstellenkompatibilität und Mehrsprachenfähigkeit.
- Strategische Empfehlungen zur Verbesserung des Leistungsportfolios, des Reportings, der Referenzen und der Zielgruppen konnten gegeben werden.
- Es wurde ein Vertriebstool entwickelt, welches potenziellen Kunden Einsparungspotenziale berechnet.
- Die Mitarbeitersuche und -einarbeitung entfiel für die ABIT AG durch die Beauftragung von externen Vertriebsprofis.
- Die Liquidität der ABIT AG wurde durch ein faires, erfolgsabhängiges Honorarmodell geschont.



Schoen + Company ist spezialisiert auf Technologie- und Dienstleistungsunternehmen und verfügt über das Wissen, die Erfahrung, Tools, Konzepte und Methoden, um Ihnen als kompetenter Partner zur Seite zu stehen.

Ihr Ansprechpartner: Ralf Schön, Geschäftsführer

Schoen + Company GmbH
Management Consultants
 Neuer Zollhof 2
 40221 Düsseldorf
 T 0211-8395-410
 F 0211-8395-411
 E info@schoen-company.com
 I www.schoen-company.com