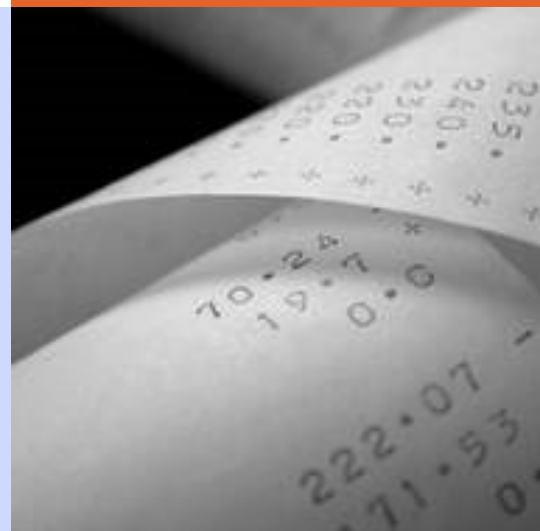


Vertriebsunterstützung

CASEStudy

Akquisition mit System: Outsourcing-Dienstleistungen im B2B-Umfeld erfolgreich platzieren



BFS finance stellt seinen Kunden systemübergreifende Finanzdienstleistungen zur Verfügung.

AUFTRAGGEBER

Die BFS finance ist einer der führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen und eine Tochtergesellschaft der arvato services (europaweit führender Full-Service-Anbieter für integriertes Daten-, Informations- und Forderungsmanagement) aus dem Hause Bertelsmann. Mittlerweile ist ein Großteil der BFS-Dienstleistungen in arvato infoscore aufgegangen (www.bfs-finance.de).

AUSGANGSLAGE

BFS finance bietet als Outsourcing-Partner systemübergreifende Finanzdienstleistungen an, die auf einem weltweiten Netzwerkverbund basieren. Das Portfolio von BFS finance umfasst die gesamte finanzielle Wertschöpfungskette von der Bonitätsprüfung und Scoring, über Rechnungsgenerierung, Debitoren- und Kreditorenmanagement, Forderungsmanagement bis hin zum Inkasso. Dies wird in den Geschäftsbereichen Global Billing Solutions, Applied Service, Payment Service Provider und Revenue Recovery abgebildet.

HERAUSFORDERUNG

Die BFS-Serviceeinheiten besitzen keinen eigenständigen Vertrieb. Da Projektmitarbeiter die Vertriebsarbeit nebenher erledigen, wurde diese in den Zielgruppen nicht kontinuierlich geleistet. In Deutschland sollte daher der Vertrieb mit dem Ziel verstärkt werden, Unternehmen aus den Bereichen Versandhandel, Teleshopping, Internet Service Provider, Medien, Touristik, Telekommunikation und Energiewirtschaft, u. a. systematisch für das Angebot der BFS finance zu interessieren und vertraglich zu gewinnen.

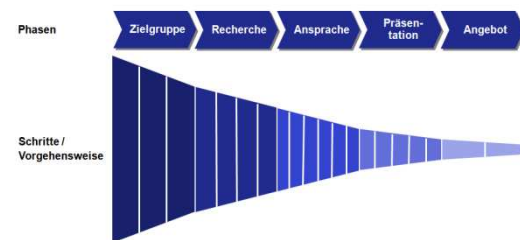
Wenn beispielsweise die Firma iTunes in den europäischen Markt einsteigen will, benötigt sie einen kompetenten Partner für die unterschiedlichen Abrechnungsprozesse in den EU-Ländern, die von den Prozessen in den USA abweichen. Diese Dienstleistung könnte von BFS finance erbracht werden.



VORGEHENSWEISE

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

1. Zur Erreichung des ersten Milestones wurde eine „longlist“ mit potenziellen Neukunden erstellt.
2. Die jeweiligen Ansprechpartner wurden identifiziert, die Bedarfssituation der Unternehmen analysiert und mit der Value Proposition der BFS finance abgeglichen.
3. Die Kontaktaufnahme fand telefonisch, per Post oder per E-Mail statt.
4. Präsentationstermine bei den Entscheidern wurden gemeinsam mit BFS finance durchgeführt.
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 konnten für die verschiedenen Service-Einheiten Aufträge in zweistelliger Millionenhöhe akquiriert werden.
- Die Mitarbeitersuche und -einarbeitung entfiel für BFS finance durch die Beauftragung von externen Vertriebsprofis.
- Durch den sofortigen Beginn wurden Marktpotenziale schnell erschlossen.
- Die Liquidität des Unternehmens wurde durch ein faires, erfolgsabhängiges Honorarmodell geschont.
- Durch die systematische Vorgehensweise in den Zielgruppen wurde die Basis für einen kontinuierlichen und eigenständigen Vertrieb für BFS finance gelegt.



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