

Vertriebsprozesse mit System

„ENDLICH WISSEN, WAS MAN SCHON ALLES WEISS“: VERTRIEBS- UND WISSENSMANAGEMENT BEI DER WEINIG GRUPPE, TAUBERBISCHOFHEIM

Seit rund einem halben Jahrhundert konstruiert und baut die Michael Weing AG Maschinen zur Massivholzbearbeitung. Durch gezielte Zukäufe ist es dem Marktführer für sogenannte Kehlmaschinen mit einem Umsatz von über 300 Mio. Euro und mehr als 2.000 Beschäftigten gelungen, sowohl mit Einzelkomponenten als auch mit kompletten Fertigungsstrassen „vom Rohholz bis zum Spezialprofil“ weltweit präsent zu sein. Auch im Bereich Marketing geht das Tauberbischofsheimer Traditionsunternehmen innovative Wege und hat hier mit Lingner Consulting New Media einen kompetenten Partner gefunden, um Visionen kundenorientiert umzusetzen. Gemeinsames Projekt und Vorzeige-Ergebnis ist die Konzeption und Erstellung des Weing-Information-Net (kurz: WIN) für die Weing-Gruppe, eine Anwendung im Intra- und Extranet, die den Akquise- und Vertriebsprozess bei Weing optimiert und so die Arbeit von derzeit ca. 600 Mitarbeitern schneller und effektiver gestaltet.

Ausgangslage

Komplette Holzbearbeitungsstrassen sind kaum „von der Stange“ zu verkaufen. Daten über aufwendige Sonderkonstruktionen, Spezialanwendungen und deren Kalkulation wurden in der Vergangenheit bei Weing nur physisch und dezentral archiviert. Eingehende vergleichbare Aufträge mussten meist völlig neu durchdacht, konstruiert, kalkuliert und produziert werden. Zudem ging dem Unternehmen durch Fluktuation und Altersruhestand verdienstvoller Mitarbeiter nach und nach wertvolles Know-how verloren. Eine effektive Erfassung und Aufbereitung solcher wertvoller Akquise- und Vertriebsdaten wurde von Weing in der Vergangenheit nicht geleistet, weil keine Anwendung für einen unkomplizierten dezentralen Zugriff durch den Außendienst bestand.

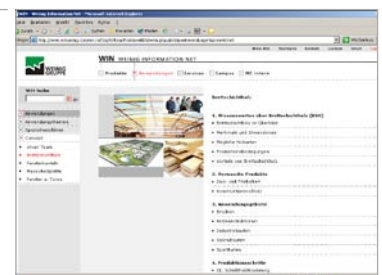
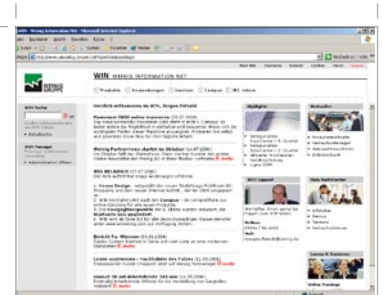
Zielsetzung

Die gemeinsame Projektarbeit zum Thema „WIN“ mit Lingner Consulting New Media hatte vorrangig zum Ziel, konzernweit ein einheitliches Instrument zur Unterstützung der Vertriebstätigkeiten für die Weing-Gruppe bereit zu stellen. Der Fokus wurde gezielt auf Akquisition und Vertrieb sowie die Vernetzung aller Wissensbestände und Ressourcen gelegt, um so eine hohe Wertschöpfung zu garantieren. Der Zugriff auf das Weing-Angebotssystem sollte ebenso gewährleistet werden wie ein Überblick über Bedienungsanleitungen, Ersatzteilkataloge und bereits vorhandene Verkaufsunterlagen.

Lösungsstrategie

Lingner Consulting New Media bot Weing eine Möglichkeit, mithilfe der bereits im Haus eingesetzten Lotus Notes-Technologie eine Informationsplattform aufzubauen, welche die Akquise- und Angebotsabläufe optimiert und Synergie-Effekte durch die Mitarbeiter von Weing nutzbar macht.

www.lingner.com



Oberfläche Weing WIN

Vertriebsprozesse mit System

[Seite 2]

Im Mittelpunkt stand die Erstellung und der Aufbau einer zentralen Datenbankanwendung (Vertriebs- und Wissensdatenbank) auf Basis der bestehenden Infrastruktur Lotus Notes, in welcher alle Daten medienneutral vorliegen.

Diese Vertriebsinhalte werden über eine Redaktionsumgebung von den zuständigen Mitarbeitern bei Weingig erstellt und gepflegt.

Eine Zusammenstellung individuelle zugeschnittener Akquise - und Verkaufsunterlagen wird gewährleistet.

Ergebnis

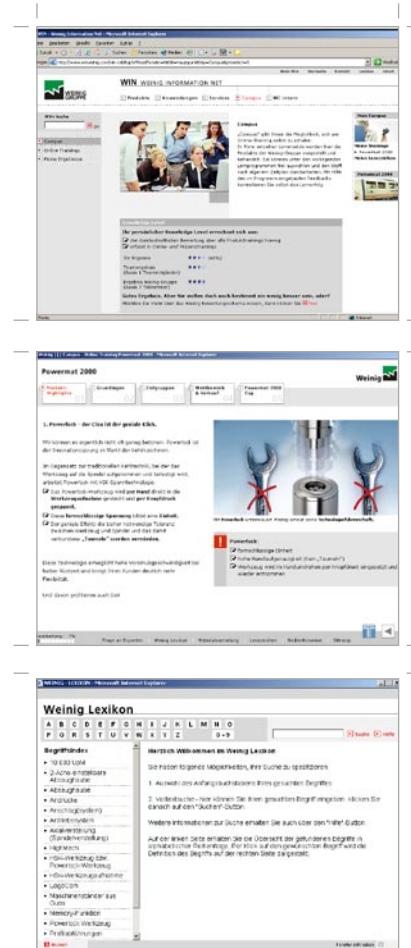
Die Anwendung WIN wird von der Michael Weingig AG als virtueller Problemlöser für alle Akquisitions- und Vertriebstätigkeiten eingesetzt.

Auf Basis der bestehenden Lotus Notes-Plattform wurde von Lingner Consulting New Media ein Content Management-System etabliert, welches mithilfe der WIN-Anwendung die Arbeit des derzeit etwa 600-köpfigen Weingig-Außendienstes schneller und effektiver gestaltet. WIN bildet den Weingig-Workflow ab und greift auf eine Datenbank zu, die für den Vertrieb kontinuierlich mit dem qualitativen Wissen aus dem Unternehmen bestückt wird.

Statt weiter mit einer mehr oder weniger starren Produktpalette akquirieren zu müssen, hat der einzelne Mitarbeiter mit WIN z.B. die Möglichkeit, exakt auf Sonderwünsche des Kunden zu reagieren und schnell Preise zu kalkulieren. WIN vergleicht die Anforderung an das gewünschte Weingig-Produkt mit in der Vergangenheit bereits erfolgreich bearbeiteten Aufträgen und findet „Schnittmengen“, die es nicht nur erlauben, den Konstruktionsaufwand zu minimieren, sondern mit einer marktgerechten Kalkulation aufzuwarten. Darüber hinaus gibt das System dem Außendienst Verkaufsargumente an die Hand, erlaubt den Zugriff auf Ersatzteile, Broschüren und Akquisitionsmittel und lässt ihn schließlich teilhaben an der inner- und außerbetrieblichen Fortbildung (E-Training). Einem weiteren Ausbau des Weingig-Information-Net sind kaum Grenzen gesetzt.

Das hat Weingig erreicht

- Entwicklung eines konzernweiten Instruments zur Unterstützung der Akquise- und Vertriebstätigkeiten
- Übersichtliche Aufbereitung des umfangreichen Verkaufsinformationsbestands
- Bündelung verschiedenster Informationsquellen in einer zentralen und aktuellen Anwendung
- Schnelles und einfaches Auffinden der benötigten Informationen durch Such-Funktionen
- Zeit- und Kostenersparnis durch Minimierung des Konstruktions- und Kalkulationsaufwandes
- Kostenreduktion durch einfache Datenhaltung
- Zugriff durch autorisierte Mitarbeiter ist jederzeit über das Intranet gewährleistet
- Wissenstransfer von Mitarbeitern unterschiedlicher Abteilungen untereinander
- Perfekte Vorbereitung des Vertriebspersonals bei Akquisetätigkeiten durch vorhandene Verkaufsargumente und umfangreiche Akquisitionsmittel
- Flexibles und schnelles Reagieren auf Kundenanforderungen



Weingig WIN - E-Learning