

MITTELSTANDSPROGRAMM 2008

> Den Vertrieb in Fahrt gebracht

Das Mittelstandsprogramm der CAS AG vergibt hochwertige **FÖRDERPREISE**. Im vorigen Jahr zählte die AP Automation + Productivity AG zu den Gewinnern. Sie steigerte merklich ihren Vertriebserfolg.

Optimierte Vertriebsprozesse sind in vielen Unternehmen der Schlüssel zu schnellerer Auftragsabwicklung, Umsatzsteigerung und sogar zu motivierteren Mitarbeitern: Wie eine erfolgreiche Umstrukturierung vonstatten gehen kann, zeigt das Beispiel des Karlsruher Unternehmens AP Automation + Productivity AG. Der ERP-Spezialist wurde über die Förderinitiative Mittelstandsprogramm mit der Intersalespro, Anbieter der Vertriebsmethode Solution Selling, zusammengebracht und verzeichnete bereits im ersten Jahr Fortschritte.

Weil Vorstandschef Reinhard Dilger das Gefühl hatte, dass mancher Vertriebsprozess in seinem Unternehmen zu sehr „aus dem Bauch heraus“ gestaltet war, dachte er über eine Umorganisation in mehreren Schritten nach. Die Neukunden-Akquise sollte verstärkt und die Einarbeitung neuer Vertriebsmitarbeiter verkürzt werden, auch die Vertriebskosten sollten sinken. Im Rahmen des Mittelstandsprogramms wurde der ERP-Spezialist von Intersalespro mit einem Förderpreis im Wert von 50.000 Euro gesponsert, um mit der Solution-Selling-Methode seinen individuellen Vertriebsprozess neu zu definieren und Umsatzpotenziale besser auszuschöpfen.

Einen Monat nach der offiziellen Preisverleihung, im Juli vorigen Jahres, begann die Arbeit an der Neuausrichtung des Vertriebs der AP AG. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung identifizierte und dokumentierte Intersalespro zunächst mögliche Defizite, die einem erfolgreichen Absatz der AP-Lö-

sungen im Wege standen. Hierbei sollte eine Vertriebsstrategie für die AP AG entstehen, die messbar und nachhaltig zu mehr Neukunden, höherem Umsatz und steigendem Ertrag führt.

Zyklen kürzen und Umsatz steigern.

Bereits Ende 2007 zeigte sich das Ergebnis der vertrieblichen Neuausrichtung: Der Umsatz der AP Automation + Productivity AG wuchs um 22 Prozent auf 17 Millionen Euro, der Vertriebszyklus verkürzte sich gleichzeitig um 30 Prozent. Die Zeit zwischen der Neueinstellung eines Vertriebsmitarbeiters und seinem ersten Geschäftsabschluss konnte nahezu halbiert werden. Insgesamt sanken die Vertriebskosten um 25 Prozent. „Mit den neu entstandenen Vertriebsstrukturen können wir alle Aktivitäten jederzeit erfassen. Die Prozesse sind einfach und überschaubar geworden“, sagt AP-Vorstandsvorsitzender Reinhard Dilger. „Außerdem erhöhte der Einsatz von Solution Selling die Zufriedenheit der Mitarbeiter, was sich wiederum positiv auf die Kunden und somit auch auf unseren Unternehmenserfolg auswirkt.“

Nicht nur für die AP AG hat sich die Teilnahme am Mittelstandsprogramm gelohnt. Auch das sponsernde Unternehmen Intersalespro ist zufrieden: Es steigert mit der Förderung sein Firmenimage. Geschäftsführer Fred Keßler sagt erfreut: „Mit der AP AG haben wir einen weiteren großen Kunden gewonnen. Der Entschluss, am Mittelstandsprogramm teilzunehmen, hat sich für uns absolut gelohnt. Deshalb sind wir dieses Jahr als Sponsor wieder mit dabei.“ <



Die Förderinitiative Mittelstandsprogramm läuft seit dem Jahr 2003 und wird seit Beginn von Prof. Dr. h.c. Lothar Späth unterstützt. Insgesamt stellten die Sponsoren, unter ihnen der Rudolf Haufe Verlag, bisher ein Fördervolumen im Gesamtwert von mehr als 8,6 Millionen Euro für mittelständische Unternehmen bereit. Interessierte Firmen können sich bis zum 31. Mai 2008 unter **www.mittelstandsprogramm2008.de** kostenfrei um die Förderpreise bewerben. Zur Vergabe stehen zahlreiche IT-Lösungen und Dienstleistungen für Vertrieb, Marketing, Organisation, Personalwesen, Unternehmensführung und Kommunikation bereit.



„Die Prozesse im Vertrieb sind überschaubar geworden.“

REINHARD DILGER, Vorstand AP AG, Karlsruhe