

# Weg frei für den Vertrieb

Zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit unterstützt die Initiative „Mittelstandsprogramm“ seit sechs Jahren mittelständische Unternehmen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen, die Sponsoren kostenfrei zur Verfügung stellen. Im vergangenen Jahr bewarb sich die Dambach Werke GmbH um einen der Förderpreise – und das mit Erfolg.

**D**as Unternehmen aus dem badischen Gaggenau produziert mit 600 Mitarbeitern Verkehrsbeeinflussungssysteme und Beschilderungen jeglicher Art. Die Wettbewerbssituation machte es dringend erforderlich, die Kundenbeziehungen und vertrieblichen Abläufe im Unternehmen zu professionalisieren. „Nur wie?“, stellte sich Günter Strolz, IT-Leiter bei Dambach, die Frage: „Als typischer Mittelständler sind wir zwar der gleichen Marktdynamik ausgesetzt wie ‚die Großen‘, verfügen jedoch nicht über deren Mittel in Form von Fachabteilungen und nötiger Budgets“, so der IT-Leiter über die Situation, die viele mittelständische Unternehmen

nur zu gut kennen. Erst als Strolz im Internet auf das Mittelstandsprogramm stieß, sah er die Möglichkeit, kostenfrei und mit geringem Aufwand eine Innovation in das Unternehmen einzuführen. Das Kundenmanagementsystem CAS Genesis-World versprach als einer der Förderpreise die erhoffte Optimierung der betriebsinternen Abläufe und Projektabwicklung.

Die logische Konsequenz: Das Unternehmen bewarb sich umgehend. Zwei Sponsoren des Programms, die CAS Software AG und Pollak Software GmbH, gaben grünes Licht und wählten den Spezialisten für Verkehrsbeeinflussung als Hauptpreisträger aus. Im Juni 2007 nahmen IT-Leiter Günter Strolz und Johannes Alberti, Leiter Finanzen und Controlling, im Rahmen

## Förderpreise für den Mittelstand

++ Auch 2008 können Mittelständler dem Beispiel der Dambach Werke folgen und sich um die Förderpreise des Mittelstandsprogramms bewerben. Über 50 Sponsoren stellen IT-Lösungen und Dienstleistungen im Gesamtwert von über 1,2 Mio. Euro bereit. Zur Vergabe kommen über 800 Förderpreise in Form von IT-Lösungen und Dienstleistungen für Vertrieb, Marketing, Organisation, Personalwesen, Unternehmensführung und Kommunikation. Die Bewerbung ist noch bis zum 2. Juni 2008 möglich. ++  
[www.mittelstandsprogramm2008.de](http://www.mittelstandsprogramm2008.de)

der Preisverleihung die Preisträger-Urkunde entgegen. Wenige Monate später war das neue Kundenmanagementsystem bei Dambach implementiert.

## Zugriff auch von unterwegs

Seit Anfang 2008 unterstützt die Software den Innen- und Außendienst und sorgt für maßgeschneidertes Vertriebsmanagement. Der Nutzen liegt in der Optimierung der Kundenansprache und Projektabwicklung, wie man sich bei Dambach vor der Implementierung erhofft hatte: Mit Hilfe des CRM werden sämtliche Kundeninformationen zentral gespeichert. Der einfache Zugriff von jedem

Arbeitsplatz auf das System ermöglicht das schnelle Abrufen von aktuellen, kundenspezifischen Projektinformationen – auch unterwegs. So öffnet sich etwa beim Kundenanruf ein Informationsfenster, das die gesamte Kontakthistorie, inklusive der letzten Gesprächsnotizen enthält. „Gerade bei großen Projekten mit mehreren Beteiligten erhalten wir enormen Zeitgewinn, da jeder Mitarbeiter gleichzeitig Zugang zur digitalen Projektakte hat“, berichtet Strolz. Gemeinsam mit fünf T-Mobile Web 'n' Walk-Geräten für die mobile Datenkommunikation, die Dambach auch über das Mittelstandsprogramm erhielt, sorgt der Förderpreis für verbesserte Kommunikation und damit mehr Kundennähe. ←] Alexander Dupps



Im Juni 2007 nahmen die Dambach Werke in Karlsruhe die Preisträgerurkunde entgegen (v.l.n.r.): **Frank Schröter** (T-Mobile), **Dr. Karl Schlagenhaupt** (Innovationsrat), **Johannes Alberti** (Dambach Werke), **Günter Strolz** (Dambach Werke) und **Martin Hubschneider** (CAS Software)