

Mehr Zeit für die Vertriebsarbeit durch effektives Web Conferencing

Case Study: **vitero** Einsatz bei EMAG

Die EMAG Gruppe (www.emag.com) liefert Maschinen zur Bearbeitung von Werkstücken. Ob Drehmaschinen, Schleifmaschinen, Laserschweißmaschinen oder Bearbeitungszentren – EMAG bietet für nahezu jeden Anwendungsfall die optimale Fertigungslösung. Seit Mitte der 90er Jahre verzeichnet EMAG einen stetigen Personalzuwachs und beschäftigt heute über 1.600 Mitarbeiter an 28 Standorten. Die weltweit verteilten Vertriebsmitarbeiter erwirtschafteten 2011 einen Umsatz von 506 Mio. Euro – die hierfür notwendigen internen Meetings führt dabei der EMAG Vertrieb seit mehreren Jahren erfolgreich virtuell in **vitero** durch.

●●●●● Einsparungen von 100.000 € pro Jahr

Interne Kommunikation ist im Vertrieb unabdingbar: neue Angebote müssen erstellt, Verkaufsargumente ausgetauscht, Lieferungen besprochen und Verkaufsstrategien diskutiert werden. Genauso liegt es jedoch auch in der Natur der

Salach mit je rund zehn Vertriebsmitarbeitern enorme Ausgaben zu stemmen: Reisekosten, Ausfallzeiten, Übernachtungs- und Verpflegungskosten summierten sich auf einen Betrag von knapp Hunderttausend Euro pro Jahr; die Investitions- und die laufenden Kosten für **vitero** hingegen betragen nur einen Bruchteil davon.

●○●●● Virtuell und trotzdem auf den Tisch gebracht

Seit mehreren Jahren trifft sich das Team unter Vertriebsleiter Falk Herkner nun in **vitero**. „Eine Video- oder Telefonkonferenz war für uns nicht ausreichend“, erklärt er, „gerade bei der Besprechung von Verkaufsstrategien und Angeboten müssen wir alle dasselbe sehen und die Daten auch gemeinsam bearbeiten können.“ Das Team arbeitet daher besonders gerne mit Application Sharing, so können Inhalte (jedes beliebigen Programms) für alle sichtbar gemacht und diskutiert

Vertriebsarbeit, immer nah bei den Kunden zu sein. Daher agieren bei EMAG die Vertriebsmitarbeiter über ganz Deutschland verteilt, so hat der Kunde immer einen Ansprechpartner in seiner Nähe. Bisher waren für das eintägige Präsenzmeeting am Firmenhauptsitz in

Einsparungen pro Jahr



Kunde



Herausforderungen

- Hoher Zeit- und Kostenaufwand für Abstimmungsmeetings des Vertriebs
- Spontane Meetings nicht möglich, da zu hoher organisatorischer und zeitlicher Aufwand
- Hoher interner Bedarf an Online-Schulungen und -Meetings in verschiedensten Abteilungen und Settings

vitero Lösung

- Virtuelle Meetings zu aktuellen Themen trotz vollem Terminkalender
- Keine verlorene Anfahrtszeit, keine Anfahrts- und Übernachtungskosten
- Verteiltes Expertenwissen und -Kompetenzen werden zusammengeführt
- Die so gewonnene Zeit kann für aktive Vertriebsarbeit genutzt werden
- Vielfältige Einsatzszenarien und -settings mit **vitero** möglich



Die Teilnehmer werden in **vitero** durch „Avatare“ repräsentiert, die sich in Anlehnung an reale Meetingsituationen um einen virtuellen Tisch versammeln. Über Application Sharing zeigt im Screenshot-Beispiel Herr Hommel als Moderator eine Übersicht der Verkaufsbereiche. Durch Weitergabe der virtuellen blauen Maus vor ihm kann er die Editierrechte an seiner Anwendung an einen beliebigen anderen Mitarbeiter übergeben.

werden. Bei Bedarf können **vitero** Moderationswerkzeuge wie Teilnehmerpfeile oder Textfelder verwendet werden, um den mündlichen Vortrag zu untermauern und zu strukturieren. Missverständnisse – wie sie bei Telefon- oder Videokonferenzen häufiger vorkommen – werden so vermieden. Zudem können die Teilnehmer durch die Visualisierung der Inhalte diese besser kognitiv verarbeiten.

●●●●● Einfache Interaktion durch flexibles Rollenmodell

Essentiell war, dass immer der richtige Teilnehmer zur passenden Zeit die jeweilige Funktion zur Verfügung hat. Nicht selten wird spontan entschieden wer als nächstes sein Vertriebsgebiet vorstellt und die Moderatorenrolle übernimmt. In **vitero** ist dies kein Problem, durch das flexible Rollenmodell kann über einen einfachen Platzwechsel spontan ein Rollenwechsel vorgenommen werden, sodass jeder Vertriebsmitarbeiter seine Dokumente zeigen und die Editierrechte an einen Kollegen weitergeben kann.

„Uns hat überzeugt, dass wir nicht nur enorm hohe Kosten einsparen konnten, sondern auch die Kommunikationswege und -hürden deutlich reduziert haben. Die Kollegen sind jetzt noch enger vernetzt und können die eingesparte Zeit nun für ihre eigentliche Arbeit einsetzen“, erläutert Falk Herkner.

●●●●● Ein Tool für vielfältige Kommunikationssettings

Doch die internen Vertriebsmeetings sind bei weitem nicht das einzige **vitero** Einsatzszenario bei EMAG, wie Senior Projekt Manager und Wissensmanager Hans-Georg Hommel berichtet: „Wir haben durch Projektmeetings, virtuelle Fachkonferenzen und internationale Managementmeetings schon sehr viele Settings mit **vitero** abgedeckt und sind ständig dabei, unsere Palette zu erweitern.“ In Planung ist gerade die Nutzung von **vitero** in der EMAG Academy, dem internen Weiterbildungszentrum. Auch im Schulungsbereich hat EMAG schon gute Erfahrungen mit **vitero** gemacht:

Über Jahre hinweg fanden im Rahmen unseres Projekts „JuMP“ (Junior Management Potentials) regelmäßige Treffen unserer JuMP Kandidaten in **vitero** statt, da auch hier die Teilnehmer an den verschiedenen Standorten von EMAG ansässig sind. „Das ist gerade das tolle an **vitero** – wir brauchen nur ein einziges Tool, egal für welche Situation. Ich selbst nutze **vitero**, um mich mit meinen internationalen Wissensmanagement-Kollegen zu treffen und auszutauschen“, so Hommel, „denn auch für uns gilt: wir haben nicht unendlich viel Zeit und möchten uns daher so effektiv wie nur möglich vernetzen.“

●●●●● Kontakt

Haben Sie Fragen zu **vitero**? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

vitero GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

www.vitero.de
E-Mail: info@vitero.de
Tel.: +49(0) 711/686 89 88 - 0
Fax: +49(0) 711/686 89 88 - 80

Falk Herkner
Vertriebsleiter
bei EMAG GVS GmbH

„Natürlich muss sich die Qualität der virtuellen Sitzungen mit Präsenzmeetings messen lassen, da machen wir keine Abstriche. In **vitero** können wir unsere Sitzungen sehr gut strukturieren, die Konzentration der Teilnehmer ist hervorragend und die Interaktion ausgesprochen hoch, genau wie in einem gut organisierten Präsenzmeeting.“

