




#800 – Der Sprung vom Klein-Unternehmen zum internationalen Mittelständler

Steigerung des Umsatzes in vier Jahren um 800% - mit den richtigen Aktionen und den wirksamen Stellschrauben.

Über das Unternehmen




Unser Kunde ist ein **mittelständisches Softwarehaus**, das sich exklusiv auf die Beratung und Implementierung von hochspezialisierten und hochkomplexen IT Lösungen fokussiert hat. Seit 1998 entwirft, implementiert und betreibt das Unternehmen Lösungen für internationale Kunden aus allen Branchen und über alle Unternehmensgrößen.

Das Unternehmen ist exklusiver Partner des internationalen Marktführers mit einem umfassenden Produktportfolio. Weitere Partnerschaften mit internationalen Herstellern sichern ein komplettes Angebot von über 100 Tools. Die langjährige Erfahrung und das umfangreiche Expertenwissen des gesamten Teams sichern den Kunden des Unternehmens eine für sie optimale Lösung. Der Anspruch ist es, den Kunden durch schnelle Implementierungsphasen einen schnellen produktiven Nutzen der Lösung zu gewährleisten und so einen zeitnahen Return on Investment zu garantieren.

Als Komplettanbieter deckt unser Kunde alle Anforderungen seiner Kunden mit Produkten, Dienstleistung, Service und Wartung ab.

Die Herausforderung



Das Unternehmen ist als Spezialanbieter über die Jahre durch die Implementierungsaufträge der Herstellerpartner kontinuierlich gewachsen. In diesen zum Teil internationalen Großprojekten hat das Kundenunternehmen sein Experten-Know-how und seine Projekterfahrung gesammelt.

Fast alle Hersteller auf dem Software-Markt haben in den letzten Jahren massiv den Vertrieb durch Partnerunternehmen forciert, um stärker zu wachsen und eine größere sowie schnellere Marktdurchdringung zu erzielen. Das wirtschaftliche Wachstum und der Bestand der Partnerunternehmen hängen somit wesentlich und deutlich intensiver von den eigenen Aktivitäten im Vertrieb ab.

Unser Kundenunternehmen hat die Entscheidung getroffen, eine eigene Vertriebsorganisation mit entsprechenden Account-Managern aufzubauen. Die strategische Zielsetzung war und ist es, mit eigenen Akquisitionsmaßnahmen das Wachstum des Unternehmens zu beschleunigen und nachhaltig zu gestalten.



Parallel sollten alle für einen erfolgreichen Vertrieb wichtigen Supportfunktionen durch ein strategisches und operatives Marketing gewährleistet werden.


Das in der Geschäftsführung aufgehängte strategische Ziel trifft auf hoch kompetente und erfahrene IT-Spezialisten, deren bisherige Vertriebs- und Marketingerfahrung den komplexer gewordenen Anforderungen durch die Hersteller und den Wettbewerb nicht gewachsen war.

Nach einem anfänglichen Teilerfolg durch ein sehr großes Einzelprojekt im ersten Jahr sackte im folgenden Jahr der Umsatz wieder deutlich ein, da es versäumt wurde, eine nachhaltige und substanzielle Neugeschäftspipeline aufzubauen.

Die logische Konsequenz daraus war, die notwendigen Kompetenzen extern durch Mitarbeiter und Partner zu organisieren. Zu klären waren die Auswahl und Verfügbarkeit von geeigneten Mitarbeitern, das Risiko und die Höhe der Investition sowie der zeitliche Vorlauf bis zum Return on Investment.

Das Unternehmen verfügte über keine konsequente Ausrichtung der Kommunikation an den Bedürfnissen der jeweiligen Zielgruppen und die Marke war am Markt aufgrund von mangelnder Positionierung nicht präsent.

Die Lösung

 Mit der Background Performer GmbH hat sich für das Unternehmen die Chance geboten, auf ein erfahrenes Team aus Sales- und Marketing-Spezialisten zurückzugreifen.

In der weitreichenden Zusammenarbeit übernahmen die Background Performer zunächst die strategische Neuausrichtung des Kunden in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Die Professionalisierung aller notwendigen Instrumente wie z.B. Validierung der Forecast Planung, Aufbau einer Strategie zur Generierung, Management sowie Conversion von Leads, alle vertriebsrelevanten Kommunikationsmaßnahmen.

Daraus wurden die operativen Maßnahmen abgeleitet, u.a. Telemarketing-Aktivitäten zur Generierung von Leads, CRM-Programm zum aktiven Management der Leads, Umsetzung eines neuen Internetauftrittes, welche von Beginn an und noch immer über den gesamten Prozess hinweg aktiv betreut wurden.

Darüber hinaus wurde die Marke kompetitiv positioniert und die Inhalte der Kommunikation konsequent an den tatsächlichen Mehrwerten für die jeweilige Zielgruppen ausgerichtet.

Der sukzessive und nachhaltige Ausbau einer Vertriebs-Pipeline mit werthaltigen und belastbaren Leads stand von Anfang an immer im Fokus.

In einer weiteren Ausbaustufe integrierte die Background Performer GmbH aktive Vertriebsressourcen in Form eines erfahrenen Key-Account-Managers. Dieser war aufgrund seines Erfahrungshintergrunds vom Start weg produktiv und betreute sowohl Leads als auch Bestandskunden im Sinne des nachhaltigen Geschäftsaufbaus.



In einer weiteren Ausbaustufe wurde der Vertrieb des Unternehmens mit weiteren Account-Managern der Background Performer verstärkt, um eine effiziente und effektive Wachstumsstrategie zu realisieren.

Flankierend unterstützen die Background Performer alle strategischen und konzeptionellen Aufgaben in den Bereichen Business Development, Vertrieb und Marketing.

Die Background Performer sind als externer Dienstleistungspartner die Vertriebs- und Marketingabteilung des Kundenunternehmens. Der Kunde kann mit seinen Mitarbeitern seine Kernkompetenzen in den Projekten, die durch die Background Performer akquiriert werden, voll einbringen.

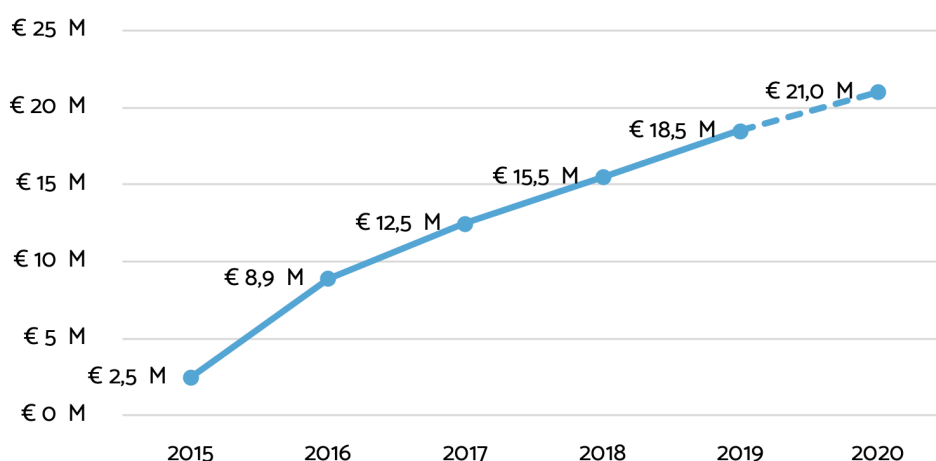
Die Koppelung der Vergütung der Background Performer an die vertrieblichen Ziele des Unternehmens sichern das Engagement und die Partnerschaft aller Beteiligten langfristig.

Das Resultat

- Wachstum des Kundenunternehmens (Umsatz 2015 = 2,5 Mio. Euro; Umsatz 2019 = 19 Mio. Euro Umsatz)
- Wachstum Mitarbeiter (2015 = 21 Mitarbeiter; 2019 = 51 Mitarbeiter)
- Einer von vier Platinum Partner des Herstellers in Europa (Höchste Stufe der Partnerschaft)
- Mitte 2019 Fusion mit einem britischen Unternehmen zum internationalen Anbieter (200 Mitarbeiter, 5 Standorte)

Steigerung des Umsatzes in vier Jahren um 800% - mit den richtigen Aktionen und den wirksamen Stellschrauben.

Umsatz pro Jahr



Die Vorteile

- Schnell verfügbare Ressourcen für Vertrieb und Marketing
- Überschaubares und klar kalkulierbares Investitionsrisiko
- Starke Beteiligung durch leistungsbezogene Honorar-Komponente
- Konzentration auf die Kernkompetenz
- Flexibilität und Skalierbarkeit im Vertrieb
- Schneller produktiver Erfolg
- Synergiepotenziale durch übergreifende Vertriebsprojekte
- Kompetenzteam aus Background Performer im Bereich Management und Execution für Business Development, Sales und Marketing
- Hierarchieübergreifende Kompetenzen mit skalierbarem Einsatz