

1A-Schliff bei Bezirksplanung veredelt Service

Transparenz gewinnen und Zeit sparen mit PTV Map&Market

Kunden gewinnen und optimal betreuen – dafür braucht man transparente Strukturen und vor allem Zeit für die Kunden. Die Carborundum Schleifmittelwerke GmbH hat beides mit PTV Map&Market erreicht. Die GeoManagement-Software wurde speziell für Marketing und Vertrieb konzipiert und unterstützt alle Planungen effektiv und schnell.

Schleifmittel stehen im Zentrum bei Carborundum. Das Industrieunternehmen produziert Schleifmittel auf Unterlage, Schleifscheiben und -körper. Drei Werke in Deutschland beliefern Handels- und Industrieunternehmen, die die Produkte für die Weiterverarbeitung und Veredelung nutzen. 38 Außendienstmitarbeiter betreuen den Vertrieb in 101 Bezirken für die drei Handelsmarken.

Carborundum suchte eine Lösung, die vorhandene Kunden auf einer digitalen Karte darstellt und so „weiße Flecken“ mit Potenzial sichtbar macht. Zudem sollten die Bezirke auf Basis 5-stelliger Postleitzahlen und Umsatzpotenziale neu strukturiert werden. Das bringt die Außendienstmitarbeiter näher an die Kunden.

Anwender: **Carborundum Schleifmittelwerke GmbH**, Düsseldorf, Schleifmittelproduzent für Handels- und Industrieunternehmen, drei Werke in Deutschland.

Aufgabe: Visualisierung vorhandener Kundendaten und „weißer Flecken“ sowie Neustrukturierung der Bezirke auf Basis von 5-stelligen PLZ und Umsatzpotenzialen.

Lösung: Das professionelle GeoManagement-Tool PTV Map&Market

Von PTV Map&Market restlos begeistert

Auf der CeBIT lernte Carborundum PTV Map&Market und die PTV AG kennen und buchte direkt einen Evaluationstag. "Wir waren nach dem Evaluationstag von PTV Map&Market restlos begeistert!", erinnert sich Thorsten Lerch, Leiter Verkaufsförderung Schleifscheiben und Schleifkörper.

Seit Juli 2001 läuft PTV Map&Market bei Carborundum. Lerch und seine Kollegen haben mit der automatischen Bezirksplanung nach und nach die Bezirke neu strukturiert. So werden die „weißen Flecken“

gezielter bei der Akquise berücksichtigt. Und die Außendienstmitarbeiter haben mehr Zeit, um ihre Kunden optimal zu betreuen.

Lerch lobt besonders die neue Transparenz: "Früher fuhren teilweise drei Mitarbeiter mit unterschiedlichen Produkten zu einem Kunden. Durch die gezielte Neuverplanung der Gebiete haben wir eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden erreicht. Das trifft auch für unsere Außendienstmitarbeiter zu."



Thorsten Lerch freut sich über mehr Transparenz

Ein Vorteil der PTV-Karten ist die Detailliertheit, die Gebiete können zum Teil bis auf die Hausnummer genau geplant werden. Außerdem, ebenfalls ein Extrabonus bei PTV, basieren die Entfernungsberechnungen auf Wunsch auf tatsächlichen Straßenkilometern. Das ist wesentlich genauer als herkömmliche Planungen auf Luftlinienentfernung.

Wichtig für die strategische Planung

„Der administrative Aufwand in unserem Hause hat sich durch die klare Gliederung deutlich reduziert. Vorher haben wir uns mühsam durch Listen und Auswertungen durchgearbeitet. Eine manuelle Planung war so fast unmöglich. Die Darstellung von Umsätzen auf der Karte erleichtert die Gebietsplanung deutlich und spart uns ungeheuer viel Zeit.“ Zufrieden resümiert er: "Mit PTV Map&Market haben wir ein gutes und wichtiges strategisches Planungswerkzeug gefunden."