

PTV Map&Market hält Einzug in Forschung und Lehre

FH Wiesbaden verzahnt Theorie und Praxis

So praxisbezogen können Hochschulen sein: In dem Seminar "CRM-integrierte Vertriebsplanung und Außendienststeuerung" konnten Studierende der FH Wiesbaden das Management des Vertriebs in der Praxis kennen lernen. Hierzu gab Prof. Dr. Susanne Czech-Winkelmann nach ihrer gleichnamigen Vorlesung gemeinsam mit PTV die Chance. Das Unternehmen stellte dafür PTV Map&Market zur Verfügung – Geomanagement-Software zum Anfassen!

Anwender: **Fachhochschule Wiesbaden**, Fachbereich Wirtschaft

Aufgabe: Verzahnung von Theorie und Praxis im Rahmen eines Seminars für die Studierenden mit dem Thema „CRM-integrierte Vertriebsplanung und Außendienststeuerung“.

Lösung: Praxisnähe mit PTV Map&Market, der GeoMarketing-Software für die Optimierung von Vertriebsstrukturen, übersichtliche Marktanalysen oder profitable Standortplanung.

No Name AG plant neue Standorte

Damit die Übungen realistisch wirkten, gründeten die Studierenden virtuell die No Name AG. Auf der Einführungsveranstaltung präsentierte Gudrun Craighead, Director Sales bei der TradeDimensions GmbH, die Planungsdaten. Anschließend schulte PTV-Mitarbeiter Thorsten Frerk die Studierenden – und dann ging es in medias res mit der Software. Obwohl die Studentinnen und Studenten nie mit einer vergleichbaren Lösung gearbeitet hatten, waren sich alle einig, dass sie mit dem Programm gut zurecht kamen, da es intuitiv bedienbar sei.

Mehr Zeit beim Kunden statt im Auto

Auf der Abschlussveranstaltung fassten alle Beteiligten die Ergebnisse zusammen. Dabei betonte Prof. Dr. Czech-Winkelmann, wie aufwändig es schon bei einer geringeren Anzahl von Adressen ist, manuell die Vertriebsgebiete neu zu strukturieren. Bei vielen Adressen und unter Berücksichtigung der Erfordernisse der Kunden, des Außendienstes, aber auch der Infrastruktur werde die Aufgabe zu komplex: „Rechnergestützt lässt sich der Vertrieb um ein Vielfaches schneller organisieren.“

Die Studierenden betonten das Einsparpotenzial der

Software: „Wir haben gesehen, wo die Probleme liegen, wenn man Gebiete umstrukturiert. Ohne eine optimierte Planung verfährt der Außendienst sicher viel Zeit und Geld. Beides kann beim Kunden effizienter eingesetzt werden.“, fand Student David Klöckner.



Theorie und Praxis gut verzahnt

Egon Schiebel, der vor seinem Studium selbst Erfahrungen im Außendienst sammelte, bestätigte: „Eine solche Software sorgt durch die Gebietsoptimierung zudem für eine gerechtere Auslastung des Außendienstes. Sie berücksichtigt beispielsweise nicht nur Strecken, Zeiten und Umsätze, sondern auch, dass man im ländlichen Raum viel mehr Fahrzeit benötigt.“ Bei der Standortplanung simulierten die Studierenden mehrere Varianten und sahen die Auswirkungen der verschiedenen Planungen auf die Touren.

Ziel erreicht?

Studentin Claudia Engel fasst zusammen: „Uns ging es ja darum, den Vorlesungsinhalt mit Leben zu füllen. Das ist gelungen. Zudem besitze ich jetzt Basiswissen über das Programm. Das bringt bestimmt auch später viel im Job.“

Abschließend fügt Czech-Winkelmann hinzu: „Insgesamt bot das Seminar eine sehr gute Verzahnung von Theorie und Praxis. Viele der Studierenden aus der Vorlesung haben hier an dieser freiwilligen Veranstaltung teilgenommen. Wir planen, auch in Zukunft Veranstaltungen mit PTV anzubieten.“