

KONICA MINOLTA

WERTVOLLES FEEDBACK DER VERTRIEBSPARTNER

Händler sind für eine Vertriebsorganisation die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Endkunden. Von ihrer Motivation hängt der Erfolg wesentlich ab. Grund genug für die Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH, einmal gezielt nachzufragen.



Die Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH ist eines der erfolgreichsten Unternehmen im Bereich Druck und Druckworkflow und liefert hierfür Druck- und Kopiersysteme inklusive der entsprechenden Applikationen. Neben 20 eigenen Niederlassungen tragen 250 Systempartner zum Erfolg des Unternehmens bei. »Natürlich wollen wir die Händler optimal unterstützen. Das können wir natürlich nur,

wenn wir wissen, welche Maßnahmen ihnen helfen, wo sie zufrieden sind und wo sie sich von uns Verbesserungen wünschen«, so Martina Woschniak-Fingerhut, General Manager Marketing bei der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH.

INDIVIDUELLE AUSWERTUNGEN

Um aussagefähige Daten zu erhalten, hat das in Langenhagen ansässige Unternehmen seine Händler befragt. »Wir haben uns mit Inworks einen Umfrage-Spezialisten ins Boot geholt, der für uns die Studie erstellt und durchgeführt hat«, berichtet Sibylle Klein, die für die Projektkoordination der Studie verantwortlich ist.

Rund 500 Teilnehmer hat Inworks im Rahmen der Online-Umfrage per E-Mail angeschrieben. Martina Woschniak-Fingerhut: »Da wir mit unterschiedlichen Händlergruppen zusammenarbeiten, wollten wir eine Auswertung, die zusätzlich zur Gesamtsicht nach dem Partnerstatus differenziert. Das war auch einer der Gründe, warum wir uns für Inworks entschieden haben. Denn die von Inworks hergestellte und eingesetzte Befragungs-Software Inquery lieferte uns genau diese Unterscheidung der Ergebnisse.«



Unternehmen:

Konica Minolta Business Solutions
Deutschland GmbH

Abteilung:

Marketing

Aufgabe:

Durchführung einer Händlerumfrage

Ergebnis:

- ▶ sehr gute Ergebnisse auch im Vergleich zum Wettbewerb
- ▶ komplett präsentationsfähige Aufbereitung der Ergebnisse inkl. Ergebnispräsentation
- ▶ zusätzlich Präsentationen je Partnerstatus

Web:

www.konicaminolta.de/business-solutions

SUPPORT, VERTRIEB UND FACHLICHE QUALITÄT

Befragt wurden die Händler zu drei großen Themenschwerpunkten: zum Support durch den Vertrieb und das Marketing, zur Kommunikation mit der Marketingabteilung sowie zur fachlichen Qualität der Marketingmaterialien. »Die Händler sollten beispielsweise die Erreichbarkeit, die Kompetenz und die Besuchshäufigkeit unserer Vertriebsbetreuung bewerten. Und wir wollten wissen, wie die Händler unsere Vertriebsbetreuung im Vergleich zum Wettbewerb einschätzen«, berichtet Martina Woschniak-Fingerhut.

Mit den Ergebnissen der Online-Umfrage ist Konica Minolta Business Solutions zufrieden. Martina Woschniak-Fingerhut: »Die Umfrage hat gezeigt, dass wir mit unserer Arbeit erfolgreich sind und im Vergleich zum Wettbewerb gut da stehen. Darüber hinaus haben wir wertvolle Informationen erhalten, wo wir unsere Leistungen optimieren können.« Auch die Umsetzung der Studie stieß auf große Zufriedenheit bei dem Langenhamer Unternehmen: »Mit Inworks haben wir einen kompetenten und termintreuen Partner. Auch die präsentationsgerechte Aufbereitung der Ergebnisse sowie die Ergebnisinterpretation selbst hat uns überzeugt.«

UNTERNEHMEN

Die »Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH« mit Sitz in Langenhagen bei Hannover ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des japanischen Elektronik Konzerns Konica Minolta Business Technologies Inc., Tokio, ein Unternehmen der Konica Minolta Holdings Inc. Das aus der Konica und Minolta Firmengruppe hervorgegangene Vertriebs- und Dienstleistungs-Unternehmen für Bürokommunikation wurde 2003 gegründet und beschäftigt in Deutschland derzeit rund 1.300 Mitarbeiter. Der Vertrieb erfolgt über 20 eigene Niederlassungen sowie über mehr als 250 autorisierte Fachhandelspartner. Damit ist das Unternehmen flächendeckend im gesamten Bundesgebiet präsent. Das Angebot umfasst Produkte und Dienstleistungen rund um das Dokumenten-Management mit Schwerpunkt Dokumenten-Output – Drucken, Kopieren, Scannen und Faxen sowie Softwarelösungen im Bereich der Dokumentenverarbeitung.



WARUM INWORKS?

**Die Konica Minolta Business Solutions
Deutschland GmbH arbeitet mit Inworks, weil**

- ▶ Inworks die Ergebnisse schnell und übersichtlich in individuellen Reports zusammenfasst und aufbereitet
- ▶ Inworks den Zeitplan stets eingehalten hat und eine kompetente wie zuverlässige Unterstützung bietet
- ▶ bei Inworks die Kundenorientierung stimmt