



**24<sup>h</sup>**  
**BadRenovierung**  
fugenlos • barrierefrei • rutschfest



## [ Informationstransparenz für Franchise-Partner ]

### **Branche:**

Bad- & Sanitärbranche

### **Unternehmensgröße:**

> 40 Mitarbeiter

### **Anforderungen:**

Standardisiertes Analysetool  
integriert in eine individuelle  
Portallösung

### **User:**

ca. 40 Anwender

### **Projektkategorie:**

antares analyzer

### **viterma AG**

Die viterma AG ist ein österreichisches Familienunternehmen, das sich seit 10 Jahren auf innovative Systemlösungen zur Badsanierung spezialisiert hat. Mit dem Ziel ein flächendeckendes Netz an viterma Badberatern im kompletten deutschsprachigen Raum zu installieren, werden intensive Maßnahmen beim Ausbau des Franchise-Systems durchgesetzt. Neuerdings wuchs die Zahl der Franchise-Nehmer in der DACH-Region auf 36 Partner an.

### **Aufgabenstellung**

Als Basistechnologie setzte die viterma-Gruppe eine BMD CRM-Lösung ein. Mit dem stetigen Unternehmenswachstum ist der Bedarf an einer standardisierten Analysesoftware gestiegen. Die neue Anwendung sollte die Pflege der vorhandenen CRM-Lösung als auch den Zugriff auf Daten per Webtechnologie ermöglichen. Dadurch wird garantiert, dass alle Franchise-Partner zeit- und ortsunabhängig aktuelle Daten einsehen können. Das Ziel bestand darin, wichtige Informationen aus der CRM-Lösung zu gewinnen, diese analysiert und visualisiert darzustellen, sodass eine zentrale Wissensplattform entsteht.

### **Lösung**

Nach kurzer Auswahlphase fiel die Entscheidung auf die Analysesoftware – **antares analyzer**. Die schnelle Informationsbeschaffung, der Wissensvorsprung, bedingt durch die Betrachtung der Informationen aus verschiedenen Perspektiven war letztendlich entscheidungsrelevant. Mit der Zunahme der Franchise-Partner wurde die Umsatz- als auch Vertriebsauswertung umso wichtiger. Durch den Einsatz von antares analyzer sind die Plan- und Ist-Zahlen der gesamten Franchise-Gruppe sowie der einzelnen Franchise-Partner individuell auswertbar. Es ist möglich, den Vertriebs Erfolg jedes Franchise-Nehmers darzustellen und diese miteinander zu vergleichen. Wie z.B. durch die Betrachtung der Kundentermine, der Angebotserstellung, der daraus folgenden Auftragseingänge und Lieferungen. Dadurch lässt sich die Erfolgsquote vereinfacht darstellen, also der Aufwand, der nötig ist, um Kundenanfragen in realisierbare Aufträge zu verwandeln. Weiterhin ist die detaillierte Kundenanalyse von großer Bedeutung. Die Kategorisierung der zahlreichen Kundendaten in Altersstruktur, Umsatzstärke und Kommunikations- sowie Vertriebskanal beantworten Fragen, wie u.a. mit welchem Marketingkanal wurde die Aufmerksamkeit gewonnen? Welche Altersklasse generiert hohe Umsatzzahlen? Dadurch lassen sich profitable Zielgruppen und konkrete Akquise-Maßnahmen definieren.

„Standardisierte Softwarelösung. Kein Aufwand für eigene Programmierung. Schnelle Implementierung. Starke Performance. Direkter Support. Deshalb haben wir uns für antares analyzer entschieden!“

**Marco Fitz**  
Geschäftsführer  
viterma AG

**antares**

„Die Anwendung schafft ein wichtiges Anreizsystem für unsere Franchise-Partner. Diese sind nun in der Lage, Ursachen für ihre Betriebskennzahlen auf Knopfdruck abzufragen und ihren Betriebserfolg selbstständig durch Maßnahmencontrolling zu beeinflussen.“

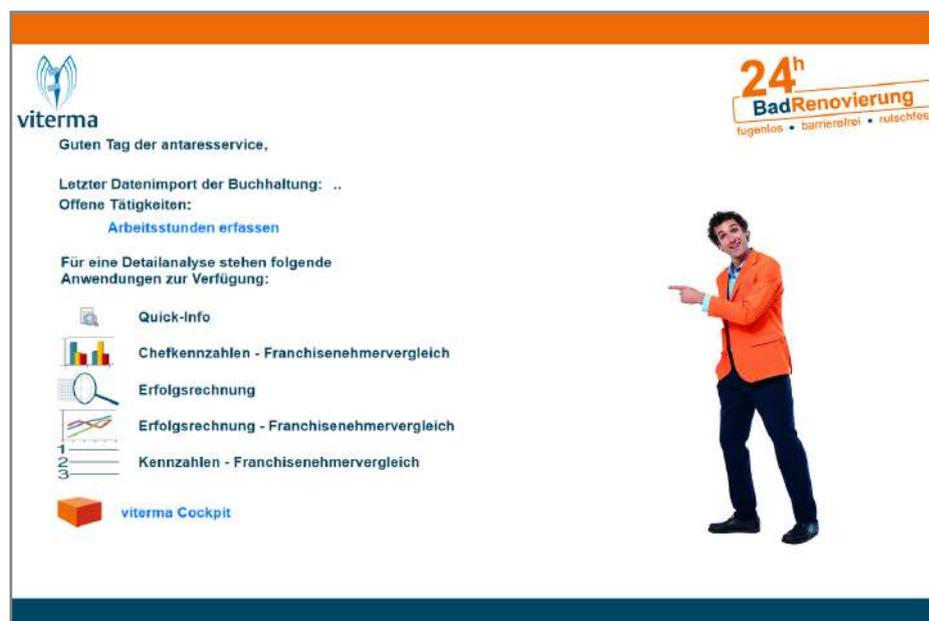
**Marco Fitz**  
Geschäftsführer  
viterma AG

Mit Hilfe des hochflexiblen Entwicklungswerkzeugs von arcplan wurde in kürzester Zeit die Anwendung um eine spezielle Portallösung erweitert. Die Portallösung – angepasst an das Corporate-Design der viterma-Gruppe – stellt eine differenzierte Auswertungsplattform dar. Auf Knopfdruck sind favorisierte Auswertungen möglich, wie z.B. der Plan- und Ist-Zahlenvergleich diverser Franchise-Partner (Quick-Info). Innerhalb dieser individuellen Portallösung werden Franchise-Partner gemessen an ihrem Betriebserfolg in einem Ranking gegenübergestellt. Dieses spezielle Anreizsystem hilft dabei den Handlungsbedarf wahrzunehmen und Kostenstellen zu optimieren.

## Praktischer Nutzen

In erster Linie wird mit Hilfe der Analysesoftware eine zentrale Wissensplattform geschaffen. Die Übersichtlichkeit der Anwendung verhindert das Datenchaos und bündelt vielfältige Informationen in einer selbsterklärenden Optik. Durch die schnelle und detaillierte Informationsbeschaffung wird ein enormer Wissensvorsprung generiert. Auf Anhieb werden Fragen beantwortet: Auf welche Art werden relevante Zielgruppen kontaktiert? Welche Kampagnen beeinflussen einen Auftrag?

Aus diesem Grund ist die Bestimmung der Vertriebs- und Marketingmaßnahmen um ein Vielfaches leichter. Diese werden nämlich flexibel und schnell an die Zielgruppenbedürfnisse angepasst. Außerdem ist anhand der Portallösung eine detaillierte Erfolgsmessung möglich. Durch die sekunden-schnelle Abfrage und das Ranking der aktuellen Betriebserfolgspositionen ist auf den ersten Blick der Aufwand zu erkennen, welcher von den Franchise-Partnern für Kundenakquise und -pflege betrieben wird. Basierend darauf werden effektive Maßnahmen im Rahmen des Kundenerfolgs ausgebaut.



## Ansicht Portallösung

### [ Software für sichere Entscheidungen ]

antares entwickelt seit 1994 strategische Informationssysteme und Business Intelligence-Lösungen. Etablierte Softwarelösungen für Analyse & Reporting, Planung, Risiko- & Chancenmanagement sowie Balanced Scorecarding werden an individuelle Bedürfnisse angepasst und innerhalb kürzester Zeit implementiert.

## Ihre Vorteile:

- CI-Konformität
- Einfache Bedienung
- Selbsterklärende Optik
- Schnelle Ergebnisse auf Knopfdruck
- Informationstransparenz
- Dezentraler Zugriff (webbasiert)
- Leichtes Maßnahmen-Management

