

„ Ich arbeite sehr gerne mit Mindjet Catalyst. Das Tool unterstützt und ergänzt in geradezu idealer Weise unser Dienstleistungsangebot, das auf dem Prinzip der Selbstorganisation (oder Selbstregulation) beruht. „

– Roland Bauer, freiberuflicher Ingenieur und Berater für den technischen Projektvertrieb, hat eine eigene Methode zur gezielten Nutzung von Selbstorganisationseffekten für vertriebliche Durchbrüche entwickelt.

Strategische Neuausrichtung mit Mindjet MindManager und Mindjet Catalyst

Über Roland Bauer

INDUSTRIE

Freiberuflicher Ingenieur und Berater für den technischen Projektvertrieb

ORT

Schleching, Deutschland

AUFGABE

- Das Beraterteam um Roland Bauer stand vor der Aufgabe, einen mittelständischen Softwareanbieter schnell und kosteneffizient auf eine lukrative Marktlücke neu auszurichten. Der strategische Transformations- und Konzentrationsprozess für das verteilte Team, das in der Mehrzahl in Home Offices arbeitet, sollte so kosten- und zeitsparend wie möglich durchgeführt werden. Ein Beratungsprojekt mit regelmäßigen persönlichen Meetings war deshalb nicht möglich.

LÖSUNG

- Insgesamt hielt das Beraterteam zehn Strategiemeetings ab. Neun davon waren ca. einstündige Webkonferenzen mit dem visuellen Collaboration-Tool Mindjet Catalyst. Der virtuelle Begegnungsraum per Mindjet Catalyst erwies sich dabei als sehr gut geeignet. Die Teilnehmer konnten simultan an Maps arbeiten, gemeinsam Dokumente in sicheren Arbeitsbereichen abspeichern und via Desktop-Sharing Präsentationen verfolgen.



Online-Zusammenarbeit führt aus der Krise

Beraterteam nutzt visuelles Collaboration-Tool von Mindjet, um die Innovationskraft und den Vertriebs Erfolg eines Kunden aus dem Mittelstand nachhaltig zu steigern

Dipl.-Ing. Roland Bauer und sein Beraterteam haben sich darauf spezialisiert, Selbstorganisationseffekte gezielt für den Vertriebs Erfolg zu erschließen. Dies ist besonders dort von Vorteil, wo es um komplexe und tiefgreifende Veränderungsprozesse geht. Prozesse also, die im Rahmen eines konventionellen Vorgehens ein beträchtliches Maß an Ressourcen und Zeit in Anspruch nehmen. Mit Hilfe eines strategischen Transformations- und Konzentrationsprozesses ist es dem Beraterteam um Roland Bauer gelungen, einen mittelständischen Softwareanbieter schnell und kosteneffizient auf eine lukrative Marktlücke neu auszurichten. Die visuellen Online Collaboration-Lösungen von Mindjet spielten dabei eine tragende Rolle.

Aktionismus statt ursprünglicher Gelassenheit und Überzeugungskraft

Der etablierte Anbieter von Software zur Vertriebssteuerung (CRM) wollte auf die Erfolgsspur

zurück, um sein Lebenswerk geordnet an einen Nachfolger übergeben zu können, die Zukunft des eingespielten Entwickler-Teams sicherzustellen und die Marktchance „Software as a Service“ zu nutzen. Die einstige Marktattraktivität hatte das Unternehmen allerdings weitgehend verloren, da seine Alleinstellungsmerkmale und sein besonderer Nutzen nicht mehr erkennbar waren. Die Argumentation über den Preis stand nun im Vordergrund. Die ursprüngliche Begeisterung war daher der Resignation gewichen. Vertrieb und Marketing wurden nur noch durch den Inhaber durchgeführt. Die Zahl der Kundenprojekte und die Menge der Consultants sanken stetig und es stand zu befürchten, dass auch der letzte Großkunde abspringen würde.

Identifikation einer attraktiven Marktlücke und Definition der notwendigen Maßnahmen

In dieser Situation kam das Beraterteam Roland Bauer ins Spiel. Die Berater untergliederte das Projekt zunächst in folgende Teilziele:

- **Aufbauen des Vertrauens unter den Beteiligten**
- **Aufarbeiten der Vergangenheit (Verinnerlichen der gewonnenen Erkenntnisse)**
- **Festlegen einer gemeinsamen Vorgehensmethodik**

- Definieren des erfolgversprechendsten Marktsegments
- Fixieren eines Vermarktungskonzepts
- Identifizieren eines Pilot-/ Referenzkunden

Einige wichtige Rahmenbedingungen von Seiten des Kunden grenzten das Projekt ein: Die Kernthemen mussten stets im Fokus sein und es durfte wenig Zeit neben dem Tagesgeschäft beansprucht werden. Trotzdem galt es, zügig voranzukommen und nur minimale Kosten zu verursachen. Da die Beteiligten bis zu 500 Kilometer voneinander entfernt leben, war allein aufgrund der Reisezeiten und -kosten ein konventionelles Vorgehen nicht realisierbar.

Das Projekt wurde daher gemäß der von Roland Bauer und seinem Beratungsteam entwickelten 5 Räume-Methodik (Begegnung, Möglichkeit, Machbarkeit, Aktion, Ergebnis) durchgeführt. Kernelement dieser Methode ist es, eine Symbiose aus kreativem Chaos (das Neues entstehen lässt und Energie frei setzt) und struktureller Ordnung zu schaffen. Damit behält man den strategischen Blickwinkel bei und erzielt messbare Ergebnisse. Eine entscheidende Rolle in der Umsetzung der Methodik hat der Moderator. Dieser wirkt als Katalysator, in dem er wahre Begegnungen ermöglicht. Über den differenzierten Einsatz von Sprache werden bei diesen die Menschen in ihrer Gesamtheit und nicht nur in ihrem Intellekt angesprochen. Das weckt die Lebendigkeit als Grundvoraussetzung für Innovationskraft, Flexibilität, Veränderungsbereitschaft und Dynamik. Besonders bei intuitiven Menschen weckt dieser Ansatz große Potenziale, sofern ein „sicherer Raum geschaffen ist“, in den die vorhandenen Wissensinhalte eingebracht werden. Als Ergebnis der veränderten Begegnungen



entstehen Synergien, die zur schnellen Lösung komplexer Aufgaben unumgänglich sind.

Um die Methodik umzusetzen, boten sich Mindjet MindManager und das visuelle Online-Collaboration-Tool Mindjet Catalyst an, weil diese laut Roland Bauer „die Kernprinzipien Chaos und Ordnung in einem durchgängigen Prozess entlang der Wertschöpfungskette in einer Standard IT-Umgebung abbilden“. Zudem arbeitete die Mehrheit der am Projekt beteiligten Personen bereits mit der Software. Lediglich der Inhaber stand der Mindmapping-Software anfangs ablehnend gegenüber, weil er es für nicht integrierbar in die Welt der konventionellen Dokumentationsformen hielt.

Begegnungen voller Lebendigkeit und mit erstaunlichen Ergebnissen

Insgesamt wurden im Rahmen des Beratungsprojekts zehn Strategiemeetings abgehalten. Neun davon waren ca. einstündige Catalyst-Webkonferenzen, eines ein persönliches Treffen. Der virtuelle Begegnungsraum per Mindjet Catalyst erwies sich dabei als sehr gut geeignet. Die Teilnehmer konnten simultan an Maps arbeiten, gemeinsam Dokumente in sicheren Arbeitsbereichen abspeichern und via Desktop-Sharing Präsentationen verfolgen. Sofern bei der simultanen Bearbeitung von Maps eine Eingabedisziplin beachtet wird, machten die Teilnehmer hier sehr positive Erfahrungen. Zu empfehlen ist dabei die Ausstattung jedes Teilnehmers mit zwei Bildschirmen. Lediglich Laufzeitverzögerungen von bis zu zehn Sekunden, ein noch zu verfeinerndes Rechtemanagement bzgl. der Revisionen und die Möglichkeit zur Einbindung von Gantt Ansichten in die Web-Lösung wurden von Roland Bauer als Verbesserungswünsche notiert. Trotz oder gerade wegen der vorwiegend aus Home-Offices

heraus agierenden Teilnehmer, konnten bisher vier der sechs Projektziele voll erreicht werden. Die Basis für die beiden letzten Projektziele wurde bereits soweit gelegt, dass sie in voraussichtlich vier weiteren Meetings erreicht werden können. Da das Beraterteam regional verteilt und in unterschiedlichen Projekten tätig ist, war Mindjet Catalyst auch für die internen Abstimmungen von großer Bedeutung. Das Team konnte damit von unterwegs oder einem anderen Einsatzort aus jederzeit auf die aktuellsten Dokumente zugreifen und sich spontan, schnell und sehr detailliert abstimmen.

Von Turbulenzen zu einer höheren Marktattraktivität

Positive Effekte traten auf verschiedenen Ebenen auf. So wurde zum Beispiel eine Konsenslösung in einer ernsten Mitarbeitersituation gefunden. Außerdem konnte der Großkunde gehalten und gesichert werden und es wurde eine lukrative Marktlücke gefunden, die allen Beteiligten einen neuen Auftrieb und Entschlossenheit gibt. Neben den immateriellen Vorteilen konnte der CRM-Kunde eine ca. 60%ige Kosteneinsparung im Vergleich zu einem konventionellen Beratungsvorgehen erzielen, das drei Präsenzmeetings, sieben Telefonkonferenzen und sieben Protokolle erfordert hätte. Ab dem zweiten Teilnehmer entspricht das einer Einsparung von nicht weniger als € 2100,- pro Person. Auch qualitative Ergebnissteigerungen traten ein. Diese sind jedoch durch die Nichtlinearitätseffekte dieser synergetischen Arbeitsweise nur schwer zu erfassen. Durch die wirksame Verbindung von Intuitions- und Verstandeswissen ist die Krise zur Chance geworden. Ohne die visuellen Collaboration-Lösungen von Mindjet wäre das so nicht umsetzbar gewesen. Daher haben diese Technologien auch in Zukunft einen festen Platz im Werkzeugkasten des Beraterteams von Roland Bauer.

FAZIT

- Positive Effekte traten auf verschiedenen Ebenen auf. Der Software-Kunde von Roland Bauer fand dank der Neuausrichtung eine lukrative Marktlücke und konnte seinen Großkunden halten. Zusätzlich erzielte der Kunde eine ca. 60%ige Kosteneinsparung im Vergleich zu einem konventionellen Beratungsvorgehen, das drei Präsenzmeetings, sieben Telefonkonferenzen und sieben Protokolle benötigt hätte. Schon ab dem zweiten Teilnehmer entspricht das nicht weniger als € 2100,- Einsparung pro Person.