



## Anwenderbericht: proALPHA Software AG, Weilerbach



„Mit MindManager treffen wir Entscheidungen auf der Basis von fundiertem Wissen.“

### ROI

- Zeitersparnis von 30 % in Vertriebsmeetings und über 80 % bei der Erstellung von Konzepten
- Qualitätssteigerung durch vollständige Erfassung aller Informationen
- Größere Transparenz im gesamten Prozess

### Unternehmensprofil

proALPHA Software AG entwickelt und implementiert ganzheitliche Business-Software-Lösungen für die mittelständische Industrie und Handelsunternehmen. Die proALPHA Consulting AG baut das Projekt- und Beratungsgeschäft des Unternehmens aus. Die proALPHA Consulting AG gehört zur proALPHA Gruppe.

### Aufgabe

Ausbau des Vertriebs und Consultings der proALPHA Software AG.

### Interaktiv agieren statt reagieren

#### Effiziente Vertriebsmeetings und professionelle Konzeptarbeit bei proALPHA Software AG mit MindManager®

Für den erfolgreichen Ausbau des Vertriebs spielt eine effiziente Vorbereitung und Durchführung von Vertriebsmeetings eine wichtige Rolle. Im Consulting liegt der Fokus auf professionell aufbereiteten Konzept-Präsentationen. Werner Heitmann, Vertriebsleiter International und sein Team setzen MindManager bei Vertriebsmeetings und in Analyse- und Beratungsgesprächen mit proALPHA-Kunden ein.

#### Transparente Kommunikation durch klare Strukturen

Vor einem Meeting erhalten die Mitarbeiter die Agenda als Map oder als PowerPoint®-Präsentation. Während des Meetings werden die Diskussionspunkte direkt in der Map festgehalten. Die Vorteile liegen für Heitmann auf der Hand: „Durch die radiale Anordnung der Themen wird auch bei komplexen Zusammenhängen nichts vergessen. Die Möglichkeit, die gesammelten Parameter schnell zu ordnen, bietet den Vorteil, dass unsere Meetings von Anfang an übersichtlich strukturiert sind. Dies führt zu einer transparenten Gesprächsführung“. Die aufwendige Erstellung eines Protokolls entfällt vollständig, da die im Meeting erstellte Map im Anschluss direkt als Protokoll versendet wird.

Inhalte vorangegangener Meetings werden per Mausklick während der Sitzung transparent gemacht und mit dem aktuellen Status verglichen. Kursabweichungen sind sofort sichtbar und können korrigiert werden. Es entsteht eine größere Transparenz im gesamten Prozess. Eine schnelle Entscheidungsfindung wird begünstigt, Fehlentscheidungen von vornherein vermieden.

„Der Zeitgewinn, den wir mit MindManager realisieren, liegt bei 30 %. Das heißt, meine Mitarbeiter und ich haben 30 % mehr Zeit, um uns auf das Wesentliche zu konzentrieren. Gleichzeitig habe ich festgestellt, dass dadurch die Qualität der Ergebnisse merklich gestiegen ist“, führt Heitmann zufrieden weiter aus.

#### Konzepte effizient erstellen und umsetzen – und dabei Zeit, Kosten und Ressourcen sparen

Ein weiteres Einsatzgebiet ist das Consulting. Die Map ist der Ausgangspunkt bei der Konzeptionierung und Implementierung von ERP-Systemen. „MindManager dient uns als Transporteur einer Dienstleistungsidee. Ein Beispiel: innerhalb von 20 Minuten waren wir in der Lage, die Struktur für ein zweitägiges Seminar festzulegen. Nach nur einer Stunde stand bereits das Konzept fest. Ohne MindManager hätten wir allein für die Vorbereitungen mindestens einen Tag benötigt“, führt Heitmann aus. Dies entspricht einer Effizienzsteigerung von über 80 %.

Der Leitfaden eines Beratungsgesprächs ist mit einer Sammlung von Maps aufgebaut. Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden ist selbst bei komplexen Zusammenhängen jederzeit eine klar strukturierte und transparente Kommunikation gewährleistet. „Ein Pluspunkt ist für mich, dass Konzepte und Prozesse mit MindManager dynamisch entwickelt werden. Alle Projektbeteiligten agieren interaktiv. 'Interaktiv agieren' ist für mich in diesem Zusammenhang das Schlüsselwort, denn wenn jemand reagieren muss, ist es in den meisten Fällen schon zu spät“, erläutert Heitmann.

## Lösung

Die proALPHA-Gruppe nutzt MindManager in Vertriebsmeetings und zur Erstellung von Consulting-Konzepten.

## Fazit

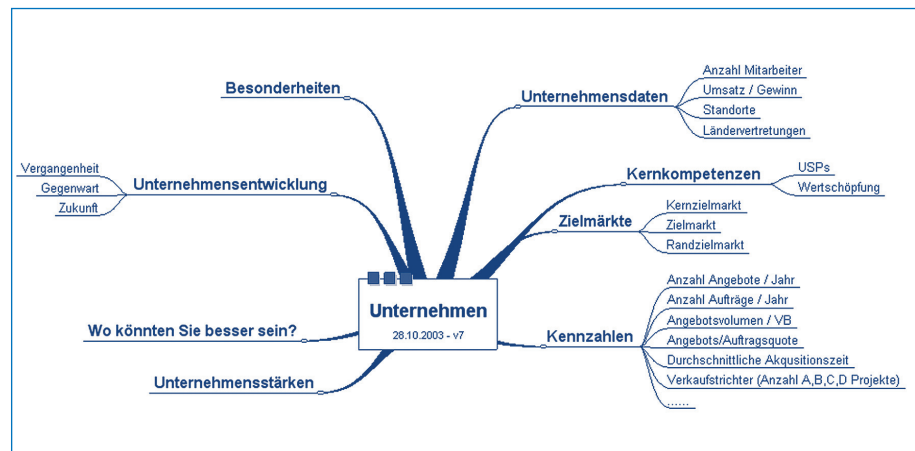
Eine klare und transparente Gesprächsführung bringt Transparenz in den gesamten Prozess. Fehlentscheidungen werden von vornherein vermieden. Durch den Einsatz von MindManager in Vertriebsmeetings und bei der Erstellung von Konzepten spart proALPHA Software AG Zeit, Kosten und Ressourcen.

„Ein klarer Wettbewerbsvorteil besteht für uns darin, dass MindManager trotz komplexer Gesprächsinhalte klare Beratungsstrukturen ermöglicht und wir dadurch immer die Kundennähe behalten“, führt er weiter aus.

Oftmals umfasst die Abbildung der Vertriebsstruktur eines proALPHA-Kunden 20-30 Maps. Dies entspricht circa 50 Seiten Worddokument. Die zahlreichen Funktionen erleichtern es aber, den Überblick zu behalten oder tiefer ins Detail zu gehen. Als praktisch empfindet der Vertriebsleiter den Export nach PowerPoint® und Word® per Mausklick sowie die einfache und intuitive Bedienbarkeit der Software.

## Nahtlose Integration in goLive! von proALPHA

Mit der Integration in goLive geht das Unternehmen noch einen Schritt weiter und bietet seinen Kunden einen zusätzlichen Nutzen. MindManager ist fester Bestandteil dieser proALPHA-Lösung. Anwender haben über MindManager Zugriff auf einen Wissenspool für Projekt-Guidelines, der kontinuierlich erweitert wird.



proALPHA nutzt MindManager unter anderem für die Darstellung der Ist-Analyse eines Unternehmens.

Mindjet GmbH  
European Headquarters  
Siemensstraße 30  
63755 Alzenau/Deutschland  
Tel.: +49 (0) 60 23-96 45-0  
Fax: +49 (0) 60 23-96 45-19  
info@mindjet.de  
www.mindjet.de

Erfahren Sie, wie Sie Mindjet MindManager auch in Ihrem Unternehmen einsetzen können. Mehr unter [www.mindjet.com/casestudies](http://www.mindjet.com/casestudies)