

Step Ahead treibt Partner zu Verbesserungen an

Auf seinem Partnerkongress vermeldete Step Ahead zwar 20 Prozent Umsatzwachstum, gleichzeitig aber einen Rückgang der Channel-Umsätze. Der ERP-Hersteller forderte seine Partner darum wiederholt und mit Nachdruck zu einer Reihe von Verbesserungen auf: Allen voran die Ausweitung des Beratungsgeschäfts und eine klarere Zielgruppenorientierung.

karena.friedrich@crn.de

Nach zehn Jahren Step Ahead zog Geschäftsführer Wolfgang Reichenbach auf dem Jubiläumspartnerkongress eine positive Bilanz: 31 Mitarbeiter, 47 Partner, 500 Kunden. Und ein aktuelles Umsatz- und Ertragswachstum von 20 Prozent, das sich allerdings nur auf das Gesamtergebnis bezieht. Bei den Partnerumsätzen musste der ERP-Hersteller dagegen einen Rückgang ver-

zeichnen. Genaue Zahlen nannte Reichenbach nicht, sondern stellte gleich einen ganzen Maßnahmenkatalog vor, um diesen Trend wieder umzukehren oder zumindest zum Stillstand zu bringen. Der Geschäftsführer räumte zwar ein, dass das Minuswachstum sicherlich auch der Krise zugespro-

chen werden könne, umso dringender müssten die Partner aber nun wichtige Anregungen umsetzen. Diese waren zumindest für diejenigen Teilnehmer nichts Neues, die den Kongress bereits im letzten Jahr besucht hatten. So forderte der Hersteller seine Partner auch in diesem Jahr eindringlich dazu auf, ihr Consulting-Geschäft auszubauen. Dreh- und Angelpunkt ist das seit Ende letzten Jahres verfügbare Business-Process-Management-Modul, mit dem Partner die Geschäftsprozesse ihrer Kunden modellieren und

so Beratungskompetenz zeigen können. Ebenfalls auf der Agenda der Verbesserungsvorschläge ganz oben steht eine klarere Zielgruppenorientierung. »Sprechen Sie nur Unternehmen an, deren Sprache sie sprechen und deren Prozesse sie verstehen«, warnt Reichenbach von blindem Aktio-

Klare Zielgruppenansprache statt blindem Aktionismus

nismus in schwierigen Zeiten. Dazu gehöre auch eine professionellere Online-Vermarktung. »Unternehmen beurteilen Dienstleister auch nach ihrem Firmenauftritt im Netz.« Im Gegenzug will der Hersteller seine Partner verstärkt mit Lead-Generierung unterstützen.

Neben vertrieblicher »Nachhilfestunden« gab es auch einen Ausblick auf die neue Version 2009 des ERP-Flaggschiffes »Steps Business Solution«. Viele der funktionalen Neuerungen stellt der Hersteller im Rahmen der

pagnen oder Kundenansprachen. Steps Business Solution 2009 ist ab 18. Mai 2009 verfügbar. Aufgrund der großen Nachfrage im Channel bietet der Hersteller ab sofort auch die Kundenbeziehungsmanagement-Funktionalitäten als eigenständiges CRM-Paket an. ■



Step Ahead-Geschäftsführer Wolfgang Reichenbach zog nach zehn Jahren eine positive Bilanz

i Step Ahead AG
Burgweg 6, 82110 Germering
Tel. 089 894060-0, Fax 089 89406010
www.stepahead.de