

Anwenderbericht MTRIX

MTRIX GmbH wurde 2006 von Geschäftsführer Malte Kahrs gegründet und ist Distributor für IT-Security-Systeme. MTRIX GmbH agiert als Importeur und Generaldistributor in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz für das weltweit führende biometrische Fingerprint System von DigitalPersona® mit Integration in Microsoft Active Directory.

MTRIX GmbH versteht sich als Bindeglied zwischen Hersteller und Fachhandel. Mit einem hoch motivierten Team und einem ständig wachsenden Netz ausgewählter Vertragspartner ist MTRIX GmbH in der Lage, seinen Kunden ein individuell auf die aktuellen Bedürfnisse angepasstes Sortiment aus Hard- und Software anzubieten. Persönliche Beratung, Innovation, ein hohes Maß an Flexibilität sowie eine hohe Servicequalität sichern die sehr gute Marktstellung.

Schwerpunkte der Tätigkeiten von MTRIX sind:

- Die Durchführung des Vertriebes und des Marketings in Deutschland sowie die Unterstützung der Vertriebsgebiete Österreich und Schweiz.
- Der Aufbau eines Partnernetzes und Betreuung der Vertriebspartner (Reseller), sowie gemeinsame Kundenbetreuung und Neukundenakquise bis zur Übergabe an die Vertriebspartner.
- Die Steuerung der internen Vertriebsabläufe, Koordinierung und Abstimmung mit Österreich und Schweiz.

pcvisit in der internen Kommunikation:

Vor der Nutzung von pcvisit wurden die Abstimmung der gemeinsamen Vertriebsaktivitäten sowie die Kommunikation von Produktinformationen und Marktstrategien unregelmäßig in Telefonaten mit den Vertriebsleitern für Österreich und Schweiz synchronisiert. Die Effizienz von Telefonkonferenzen ist in der Praxis nicht so groß, wie man es sich erhofft. Sie erfordern eine erhöhte Disziplin und Konzentration der Teilnehmer, wobei der zeitliche Aufwand zum Nutzen sehr schnell schwindet. Diskussionen in rein auditiven Telefonkonferenzen entwickeln sich meist fließend aus einem Thema in das nächste, ohne dass das erste zum Ende gebracht wurde. Dadurch ist man dann doch eher gewillt E-Mails zu schreiben, wodurch wiederum Interaktion und direktes Feedback ausgeschlossen ist.

Regelmäßige Telefonkonferenzen sind aber notwendig, um Informationen zeitnah in einer dezentralen Vertriebsstruktur nutzbar zu machen und gewinnbringend für alle Betroffenen einsetzen zu können. Zeit- und kostenintensive Reisen bieten auf Dauer in dieser Häufigkeit keine akzeptable Alternative. Um die Erfahrungen und das KnowHow aller Beteiligten nutzbar und verfügbar zu machen, muss die Kommunikation - gerade in komplexen Themen - interaktiv gestaltet werden. Aber genau an dieser Stelle fehlte eine Dimension, um die Diskussionen zielgerichtet führen zu können und somit ein effizientes Ergebnis zu erhalten.

Mit **pcvisit** war es auf Anhieb möglich, die fehlende Dimension - nämlich die Visualisierung - zur Unterstützung der Kommunikation und zur Darstellung der Ergebnisse und Aufgaben pragmatisch zu erhalten.

Im regelmäßigen Turnus von 1-2 Wochen wird im Vertrieb mit vier, manchmal mit sechs Personen über alle Standorte hinweg eine Telefonkonferenz mit visueller Unterstützung via **pcvisit** durchgeführt. Ergänzend mit einem Mindmapping-Tool kann die Agenda vorab bereitgestellt und zusammen zielorientiert abgearbeitet werden. Es können gemeinsam PowerPointpräsentationen und Dokumente erstellt werden.

Vertriebsleiter **Karsten Rühle** fasst zusammen: „**pcvisit** bietet uns intern die Möglichkeit, zeitnah Informationen visuell zu kommunizieren und gemeinsam Abstimmungen zu treffen. Uns bleiben dadurch pro Jahr ca. zwei bis drei kostenintensive Reisen innerhalb von D/A/CH mit vier Personen erspart. Die regelmäßigen Telefonkonferenzen gewinnen erheblich an Qualität, da Inhalte nicht nur gesprochen, sondern auch gesehen werden. Dadurch kommen wir konzentrierter und effektiver zum Ergebnis, ohne uns in den Diskussionen zu verlieren.“

pcvisit im technischen Support und im vertrieblichen Einsatz:

Produktpräsentationen und technische Unterstützung mussten durch MTRIX-Partner beim Kunden vor Ort am PC durchgeführt werden. Der vertriebliche Erfolg war damit abhängig von der Präsenz der Partner vor Ort, was durch Reiseaufwand, Terminabstimmungen und Zeitknappheit zumeist, auch seitens der Kunden, immer weniger gegeben ist. Auch hier bietet **pcvisit** eine erfolgreiche Alternative zu aufwändigen Terminabsprachen und Reisen.

Neben dem technischen Support für Partner und Kunden wird **pcvisit** zunehmend für vertriebliche Aktivitäten genutzt. Das Produkt der MTRIX GmbH, biometrische Authentifikation von digitalPersona, ist ein Produkt, welches vor allem dann begeistert, wenn man es berühren und nutzen kann und der Anwender seine Passwörter somit beruhigt vergessen kann. Aus diesem Grunde erhalten Kunden oftmals einen Testscanner und Software. Bei einem anschließenden Telefonat kann man dem Kunden über eine **pcvisit** Sitzung das Produkt bestens online präsentieren und bei Fragen oder Unwegsamkeiten schnell und einfach unterstützen.

Karsten Rühle zu den Vorteilen: „Kunden können nun direkt ‚on demand‘ im Test unterstützt werden, ohne dass wir vor Ort sein müssen. Hierdurch erfahren wir eine schnelle praktische Umsetzung am Kunden PC, was zu deutlich verkürzten Testeinsätzen und kürzeren Saleszyklen führt. Eine Vielzahl von Kunden könnten wir ohne **pcvisit** in so kurzer Zeit gar nicht gewinnen, da die praktische Präsentation beim Kunden aufgrund zeitintensiver Reisen in dieser Anzahl sonst nicht möglich wäre.“

MTRIX GmbH - Kurzprofil:

MTRIX GmbH ist Importeur und Generaldistributor in Deutschland, Österreich und der Schweiz von Produkten der IT-Security mit dem Schwerpunkt der Biometrie. Das Unternehmen versteht sich als Bindeglied zwischen Hersteller und Fachhandel. Mit einem hochmotivierten Team von Mitarbeitern und einem ständig wachsenden Netz ausgewählter Vertragspartner ist MTRIX in der Lage, den Kunden ein individuell auf die aktuellen Bedürfnisse angepasstes Sortiment aus Hard- und Software, sowie eine konsequente Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen zu garantieren. Persönliche Beratung, Innovation, ein hohes Maß an Flexibilität sowie eine hohe Servicequalität sichern unsere sehr gute Marktstellung.

MTRIX[®] GmbH
Distribution • IT Security

Weitere Informationen:

MTRIX GmbH

Karsten Rühle
Leiter Vertrieb
Jeersdorfer Weg 20
27356 Rotenburg /W
Tel.: +49 (0) 4261/ 9434 22
Fax.: +49 (0) 4261/ 9434 24
E-Mail: karsten.ruehe@mtrix.de
WWW: www.mtrix.de

pcvisit Software AG

Petra Baum
Presse/Öffentlichkeitsarbeit
Tatzberg 47/49
01307 Dresden
Telefon: +49 (0) 351/ 796 - 5939
Telefax: +49 (0) 351/ 796 - 5932
E-Mail: petra.baum@pcvisit.de
<http://www.pcvisit.de>