



Kommunikation und Zusammenarbeit in komplexen internationalen Vertriebsprozessen einfach sowie Zeit und Kosten sparend gestalten

Die RHENUS AG & Co. KG - einer der führenden europäischen Logistikdienstleister - optimiert dank pcvisit ihre Vertriebsprozesse und die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern in Europa, Asien und Brasilien. Das führt zu einer erheblichen Ressourcenschonung (Zeit, Geld) sowie zu einer deutlichen Vereinfachung der externen und internen Kommunikation.

Im Vertrieb der Rhenus AG & Co. KG ist seit 2007 Dr. Bernhard Heimann für den Bereich International Sales und Tender Management verantwortlich. Er koordiniert den Vertriebsprozess im Geschäftsbereich Contract Logistics außerhalb Deutschlands. Dazu gehört vor allem auch die Akquisition von neuen Kunden für das in den letzten Jahren rasant gewachsene international agierende Unternehmen.

Anfangs war Dr. Heimann mindestens zweimal wöchentlich im Flieger ins europäische Ausland unterwegs. Neben den hohen Reisekosten entstand natürlich auch ein immenser Arbeitszeitaufwand. Rasch wurde klar, dass die Zusammenarbeit mit internationalen Kontaktpartnern anders gestaltet werden müsste! Aufwand und Nutzen waren in ein deutlich besseres Verhältnis zu bringen!

Bei der Suche nach einem geeigneten Tool für die Online-Kommunikation stieß Dr. Heimann u. a. auch auf pcvisit Software. Die Entscheidung der Rhenus AG & Co. KG fiel auf pcvisit EasySupport - das zum damaligen Zeitpunkt schlankste und preislich interessanteste Tool der pcvisit Software AG. Es bot und bietet genau das, was für eine effiziente Gestaltung der Kommunikation in komplexen Vertriebsprozessen erforderlich ist: Eine unkomplizierte, plattformunabhängige und schnelle Online-Verbindung zu den weltweiten Kunden- und Rhenus-Standorten. Begleitet wird jede pcvisit Sitzung durch eine Telefonkonferenz mit einem mittlerweile festen Telefonkonferenzraum.

Die Rhenus AG & Co. KG setzt pcvisit ausschließlich für Online-Präsentationen und kleine Team-Meetings ein. Mit den internationalen Partnern werden auf diese Weise zum Beispiel komplexe Angebote und Kalkulationen präsentiert, verhandelt und ggf. „on the fly“ angepasst, so als säße man zusammen in einem Raum und schaute gemeinsam auf einen Bildschirm. Ebenso wird pcvisit genutzt, um die komplexen Vertragswerke auf Basis der gemeinsamen Diskussionsergebnisse zu bearbeiten.

Komplizierte Logistikprozesse lassen sich eben nicht einfach nur am Telefon besprechen. Der (potenzielle) Kunde braucht im wahrsten Sinn des Wortes ein Bild vor seinen Augen. Die Funktionalität von pcvisit, Dateien und Zwischenablagen auf sichere Weise zu transferieren, ist besonders bei der Übertragung großer Datenmengen sehr hilfreich.

Neben Dr. Heimann selbst setzen etwa 20 Kollegen aus seinem und anderen Unternehmensbereichen pcvisit aktiv ein, um ihre Zusammenarbeit im Team zu vereinfachen. Eine pcvisit Sitzung ist rasch aufgebaut, und eine parallele Telefonkonferenz ebenso. Auf der Gast-Seite wird die Software von ungefähr 150 bis 200 Partnern regelmäßig genutzt.

Fragt man Dr. Heimann danach, welche Vorteile er durch den Einsatz von pcvisit in seinem Verantwortungsbereich und darüber hinaus erzielt, dann kommt er fast ins Schwärmen:



In erster Linie nutzt er selbst die pcvisit Software und konnte damit zunächst seinen persönlichen Reise- und Kostenaufwand drastisch reduzieren. Er sagte „Die Software habe ich damals direkt aus meinem Budget bezahlt, und schon nach zwei Monaten hatte sie sich amortisiert. Das heißt, wir nutzen sie jetzt im Grunde kostenlos.“ Die Freude darüber ist ihm anzumerken.

RHENUS AG & Co. KG - Kurzprofil



Die Rhenus-Gruppe zählt mit einem Umsatz von 2,7 Mrd EUR zu den führenden europäischen Logistikdienstleistern. Ihre Geschäftsbereiche Contract Logistics, Freight Logistics, Port Logistics sowie Public Transport stehen für das Management komplexer Supply Chains und für innovative Mehrwertdienste.

Sie beschäftigte 2009 ca. 16.300 Mitarbeiter an 290 Standorten: Das Netz ihrer Niederlassungen verknüpft die Industriezentren in Europa. Die Rhenus-Gruppe ist in den bedeutenden See- und Binnenhäfen Europas präsent; Transportleistungen erbringt sie mit eigenen Kapazitäten und in Kooperation mit bewährten Partnern. Sie versteht sich als Wertschöpfungspartner des Kunden. Deshalb analysiert sie hochkomplexe logistische Abläufe und optimiert sie durch individuelle Lösungen für Beschaffung, Produktion und Distribution. Sie schaut nach vorn, damit Ihre Logistik auch morgen einen Wertbeitrag leistet. Sie begleitet ihre Kunden in ganz Europa nach dem Motto „Wie weit Sie mit Ihrem Unternehmen auch gehen - wir gehen mit Ihnen auf Expansionskurs und ebnen neue Wege.“

Weitere Informationen

RHENUS AG & Co. KG
Dr.-Ing. Bernhard Heimann
Prokurist; Sales Director International
Rhenus-Platz 1
59439 Holzwickede
Telefon: +49 (0) 2301 29 - 1259
Telefax: +49 (0) 2301 29 - 1211
bernhard.heimann@de.rhenus.com
<http://de.rhenus.com/rhenus-group/>

pcvisit Software AG

Karen Zühlke
Öffentlichkeitsarbeit & Vertrieb
Tatzberg 47/49
01307 Dresden
Telefon: +49 (0) 351/7 96 59 30
Telefax: +49 (0) 351/7 96 59 32
info@pcvisit.de
<http://www.pcvisit.de>

Stand: September 2010

Seite 2