



Case Study: Malik Management Zentrum St.Gallen

Effektive Akquise auf hohem Niveau

malik
management zentrum st.gallen

Bei der Syntegration® überträgt das Malik Management Zentrum St.Gallen naturwissenschaftliche Erkenntnisse aufs Management – eine erfolgreiche Methode, die jedoch im ersten Schritt der Kundengewinnung relativ viel Erklärung verlangt. Um die Hemmschwelle zu senken und die zeitlichen Ressourcen zu schonen, nutzt Malik den Web-Conferencing-Service Netviewer für individuelle Online-Präsentationen mit den Interessenten. Dadurch erzielen die Berater beim Erstkontakt eine deutlich bessere Resonanz und begeistertes Feedback.

Alle Wissenspotenziale nutzen

Mit Hilfe der Syntegration® können Unternehmen und Organisationen komplexe Herausforderungen ganzheitlich bewältigen. Dazu greift das Malik Management Zentrum St.Gallen auf die Naturgesetze zurück: Die Consultants übertragen Erkenntnisse aus der Kybernetik und der Biologie auf die Kommunikationsstrukturen in einem Team, so dass das Wissen der Schlüsselmitarbeiter optimal vernetzt wird. Durch die effektive und konzentrierte Vorgehensweise werden innerhalb kürzester Zeit effiziente Problemlösungen in Form von konkreten Maßnahmen erarbeitet. Diese werden von allen Beteiligten mitgetragen, was wiederum die nachhaltige Umsetzung sicherstellt.

Bei der Akquisition stellt sich jedoch ein zentrales Problem: Die Syntegration® ist eine zwar spannende, aber im ersten Schritt erklärungsintensive Dienstleistung. „Unsere Ansprechpartner haben meist sehr wenig Zeit“, beschreibt Patrick Fenzlaff, Consultant bei Malik. „Andererseits klafft eine riesige Lücke zwischen einem persönlichen Termin vor Ort und einer Präsentation, die man einfach verschickt.“ Um die Lücke zu schließen, entschied sich das Unternehmen für den Web-Conferencing-Service Netviewer one2meet. Per Doppelklick können die Mitarbeiter bei Malik damit in wenigen Sekunden eine Sichtverbindung zu einem anderen PC herstellen – zu zweit oder in einer ganzen Gruppe.

Das Malik Management Zentrum St.Gallen gehört zu den führenden europäischen Anbietern für Management Consulting und Management Education. Im bewährten Zusammenspiel von Kybernetik, Allgemeiner Systemtheorie und jahrelanger Erfahrung unterstützen die St.Gallener Experten die Führungskräfte zahlreicher Unternehmen in der ganzen Welt – von der mittelständischen Firma bis zum globalen Branchenprimus. Die Gruppe hat rund 250 Mitarbeiter und Standorte in St.Gallen, Zürich, Wien, London, Toronto und Shanghai.

**netviewer**

Netviewer kommt bei Malik in verschiedenen Szenarien zum Einsatz:

- Vertrieb: Mit den Interessenten werden Präsentationen und Angebote besprochen, Hemmschwelle und Zeitaufwand sinken.
- Online-Seminare: Unverbindliche, offene und interaktive Produkt- und Unternehmenspräsentationen für Interessierte per Netviewer. Die Termine werden auf der Website beworben.
- Projektarbeit: Die interne Kommunikation wird deutlich vereinfacht – vor allem, wenn die Kollegen an verschiedenen Standorten, im Home Office oder im Zug sind.
- IT-Support: Mitarbeiter und Lizenznehmer werden an jedem Ort der Welt unterstützt.

Spart mehrere Tausend Euro

Besonders im Akquisitionsprozess zeigen sich mit Netviewer deutliche Vorteile: Die potenziellen Kunden sind viel eher zu einem Termin bereit, wenn kein organisatorischer und zeitlicher Aufwand damit verbunden ist, hat Patrick Fenzlaff festgestellt. „Es kam auch schon vor, dass ein Interessent für zehn Minuten zugesagt hatte und schlussendlich über eine Stunde dabei blieb, weil er die Technik und das Thema so spannend fand.“ Darüber hinaus sparen die Berater im deutschsprachigen Raum viel Zeit- und Reisekosten: Bei einer Distanz von 500 Kilometern beispielsweise summiert sich die Ersparnis aus Tagessatz und Reisekosten schnell auf mehrere Tausend Euro – für einen einzigen Termin.

Oberste Priorität bei der Auswahl eines Web-Conferencing-Services hatte die Datensicherheit und die Möglichkeit, eine Sitzung ad hoc, also ohne Planung und Installation initiieren zu können – zwei Kriterien, die Netviewer bedingungslos erfüllt. Auch Firewalls durchdringt der Service per Internetport in der Regel problemlos. „Die Einführung war denkbar einfach“, schildert Fenzlaff. „Wir haben die Startdatei verteilt, kurz gezeigt, wie’s funktioniert und das war’s. Das Feedback war sehr, sehr gut.“

Wachsende Begeisterung

Inzwischen werden immer mehr Abteilungen im Haus auf Netviewer aufmerksam und setzen den Service verstärkt ein, um auch untereinander effizienter zu arbeiten. Patrick Fenzlaff: „Wir haben allein 160 Berater im Unternehmen, die mit Netviewer hervorragend arbeiten können. Auch darüber hinaus sehe ich einen sehr klaren Mehrwert für uns in fast jeder Abteilung.“

„Wir haben allein 160 Berater im Unternehmen, die mit Netviewer hervorragend arbeiten können. Auch darüber hinaus sehe ich einen sehr klaren Mehrwert für uns in fast jeder Abteilung.“

PATRICK FENZLAFF
CONSULTANT

Vorteile auf einen Blick

- Jederzeit Angebote und Präsentationen besprechen
- Hemmschwelle zum Akquisetermin sinkt deutlich
- Problemlose Einbindung von Kollegen anderer Standorte oder von unterwegs
- Ad hoc einsetzbar, ohne Vorarbeit und Aufwand
- Intuitive Bedienung
- Zertifizierte Datensicherheit
- Steht jedem Mitarbeiter auf Doppelklick zur Verfügung
- Funktioniert mit fast jeder Firewall

Benelux: Amsterdam +31 (0) 20 708 970 0

France: Paris +33 (0) 1 414 907 95

Iberia: Barcelona +34 935 514 502

Italia: Milano +39 02 479 507 81

Nordics: Stockholm +46 (0) 8 410 416 00

Österreich: Wien +43 1 532 1612 0

Schweiz: Thalwil +41 (0) 44 722 800 0

UK & Irland: Guildford Surrey +44 (0) 14 835 490 20

Deutschland (Headquarters): Karlsruhe +49 (0) 721 354 499 0

www.netviewer.com

