

PYRANAVIS sagt sogar die Zukunft voraus

Die Softwarelösung plant, steuert und kontrolliert Vertriebsprozesse und ist europaweit zum Patent angemeldet.

Nicht weniger als einen Quantensprung bei der Planung, Steuerung und bei der Kontrolle von Vertriebsprozessen versprechen Hermann Raschick und sein Partner Bernhard Nest von der Firma SALES-INSTRUMENTS. Mit ihrer Softwarelösung „PYRANAVIS“, die bereits europaweit zum Patent angemeldet ist, vertreiben sie ein „strategisches Planungswerkzeug für Vertriebsverantwortliche“, wie sie selbst sagen.



„Mithilfe von PYRANAVIS hat der Geschäftsführer oder Vertriebsleiter nicht nur einen genauen Überblick über den Istzustand, sondern er bekommt auch eine detaillierte Vorhersage der Entwicklung“, erklärt Hermann Raschick, der seit 1987 an der Software gearbeitet hat. Das erleichtere die Planung enorm, denn schon beim Aufstellen der Ziele liefere die Software Vorhersagen zur Machbarkeit und zur Rentabilität in Relation zum vertrieblichen Aufwand, versprechen Raschick und Nest. Errechnet werde dies durch den Vergleich von Ist- und Soll-Angaben. Damit lasse sich natürlich auch die Produktion viel genauer als bisher ausrichten. „Ich weiß, zu welchem Zeitpunkt ich wie viel von meinen Produkten benötige und kann den Einkauf von Material und den Einsatz von Arbeitskräften entsprechend langfristig planen“, erklärt Raschick. Gleichzeitig Sorge diese Transparenz dafür, dass der Vertrieb frühzeitig reagieren könne, wenn die vorgegebenen Ziele in Gefahr seien. „Durch den Überblick, welches Produkt aktuell und auch in Zukunft wie gut verkauft wird, werden Schwachstellen deutlich, die gezielt angegangen werden können“, betont er. Das bedeute konkret, dass die Mitarbeiter gezielt in den Bereichen gefördert werden könnten, in denen noch Nachholbedarf bestehe.

Um diese Informationen liefern zu können, müssen laut Bernhard Nest einmalig die firmeneigenen Vertriebsdaten in das System eingegeben werden. „Die wichtigsten Parameter sind dabei die Kundendaten, die Informationen über die Produkte und das Gebietspotenzial“, erklärt er. Schließlich berechne sich der Aufwand bis zum konkreten Verkaufsabschluss bei einem Stammkunden und einem Neukunden anders. Auch sei es ein Unterschied, ob sich ein Produkt vergleichsweise leicht an den Mann bringen lasse oder erfahrungsgemäß mehrere und längere Verkaufsgespräche notwendig seien.

„Natürlich muss der Vertriebsmitarbeiter dem System mitteilen, bei welchem Verkaufsschritt für welches Produkt bei welchem Kunden er gerade ist, damit das Programm seine Arbeit erledigen kann“, sagt Nest.

Besonders stolz sind Hermann Raschick und Bernhard Nest darauf, dass ihre Softwarelösung „PYRANAVIS“ nach eigenen Angaben mit dem Innovationspreis 2007 sowie dem Industriepreis 2008 ausgezeichnet wurde. Auch außerhalb von Deutschland, in Österreich und der Schweiz, nutzen Kunden bereits das Vertriebswerkzeug PYRANAVIS, freuen sie sich.

Mittelbayerische, 26.06.2008 Hr. Tost