

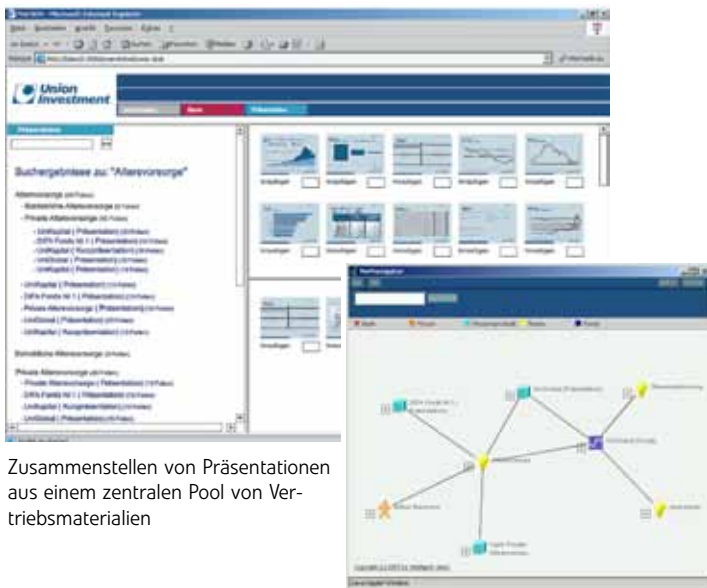


WISSENSMANAGEMENT BEI DER UNION INVESTMENT

Besser verkaufen durch intelligentes Folienmanagement

„K-Infinity ist für uns die ideale Technologie, wenn es darum geht, unsere Wissensarbeit zukunftsfähig zu gestalten. Die Software zeichnet sich gegenüber anderen Anwendungen insbesondere dadurch aus, dass ein durch Gruppen moderierter Präsentationserstellungs- und Qualitätssicherungsprozess unterstützt wird. Zudem wird die bedarfsgerechte und wirksame Abstimmung zwischen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb unterstützt und damit eine zentrale Voraussetzung für eine effiziente Marktbearbeitung gefördert.“

Dr. Werner Stork, Leiter Training, Union Investment Privatfonds GmbH



Zusammenstellen von Präsentationen aus einem zentralen Pool von Vertriebsmaterialien

vor Ort immer optimal informiert sein müssen. Produkt- und Marktinformationen sowie Wettbewerbsvergleiche sind hier genauso wichtig, wie die bedarfsgerechte Aufbereitung der geltenden rechtlichen und steuerlichen Regelungen. Kurz: alles das, was den Kunden anspricht, muss sicher, schnell und effizient übermittelt werden!

Eine solch umfassende und aktuelle Informations- und Wissensversorgung erfordert eine starke Kommunikation von innen nach außen, von Marketing und Produktmanagement hin zum Vertrieb. Die Materialien und Informationen zur Marktbearbeitung müssen dabei effizient gepflegt und möglichst bedarfsgerecht vorbereitet werden. Ist diese Voraussetzung erfüllt, kann über eine zusätzliche Anpassung und Individualisierung durch den Vertriebsunterstützer vor Ort ein echtes Alleinstellungsmerkmal geschaffen werden.

Gleichermaßen wichtig ist aber auch die starke Kommunikation von außen nach innen, von Vertrieb und Kunden an Marketing und Produktentwicklung. Neue Angebote, Produkte und Marketingmaterialien müssen ständig am Markt und am Kunden überprüft und verfeinert werden. Eine der wichtigsten Quellen eines Unternehmens für permanente Verbesserungen sind die – richtig übermittelten und verwerteten – Impulse der Vertriebsmitarbeiter.

In der Praxis der Marktbearbeitung herrschen hier allzu häufig noch „Parallelwelten“ und „Schattenbestände“ vor. Auf der einen Seite gibt es Materialien, die einzelne Vertriebsmitarbeiter irgendwann einmal abgewandelt haben und dann in lokalen ▶

Eine schwierige Aufgabe ...

Der Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte ist ausgesprochen wissensintensiv und komplex. Insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche machen es die große Vielfalt der Produkte und die häufigen Änderungen im Markt- und Wettbewerbsumfeld zu einer permanenten Herausforderung, den Vertrieb jederzeit optimal zu unterstützen.

Für einen indirekten Vertrieb – wie bei der Union Investment Privatfonds – kommt hinzu, dass die Vertriebsberater und -trainer



Gegründet 1956, zählt die **Union Asset Management AG** heute zu den größten deutschen Investmentgesellschaften. Die Produktpalette für die privaten Anleger umfasst Aktien-, Renten-, Geldmarkt- und offene Immobilienfonds sowie gemischte Wertpapier- und Immobilienfonds und Dachfonds. Rund 3,9 Mio. Anleger nutzen überdies die Depotdienstleistungen der **Union Investment**. Die **Union Investment Privatfonds GmbH** hat sich für eine integrierte Marktbearbeitung auf Basis der Software-Lösung **K-Infinity** von **intelligent views** entschieden.

- Versionen weiter verwenden. Auf der anderen Seite werden Marktbearbeitungsunterlagen im Innendienst entwickelt, die kaum Verwendung im Außendienst finden, da dort die Bedarfe anders gesehen werden. Dies ist ineffizient und lässt große Vertriebspotenziale ungenutzt. Zudem sind veraltete und nicht mehr gültige Informationen in der Marktbearbeitung ein geschäftliches Risiko.

... verlangt eine intelligente Lösung

Die Präsentationen, Marktbearbeitungsmaterialien und Informationen werden mit **K-Infinity** in einem zentralen Pool von Wissensprodukten verwaltet. Die Vertriebsmitarbeiter können für ihren Bedarf Präsentationen aus diesem Pool – den sog. Präsentationscontainern – zusammenstellen, indem sie zentral gepflegte Folien mit kundenindividuellen Folien kombinieren. Gleiches gilt grundsätzlich für alle anderen Medien und Materialien in der Marktbearbeitung. So werden neben den Präsentationen auch Selling Sheets, Leporellos, Broschüren und Reports für den Vertrieb vorgehalten.

Die Präsentationen, Marktbearbeitungsmaterialien und Informationen gelten als „Wissensprodukte“, die sämtliche Auszeichnungen herkömmlicher Produkte (Hersteller, Herstellda-

tum, Inhalt, Nutzen, Qualitätsaussagen, Einsatzserfahrungen, Feed-backs etc.) tragen und damit fast wie normale Produkte vermarktet und gemanagt werden können.

Das Konzept der Wissensprodukte beruht auf dem Konzept von **Marwin 21**, Experten in der Gestaltung von Wissensarbeit. Zusammen mit der intelligenten Wissensvernetzung von **K-Infinity** sorgt dies dafür, dass das Software-Tool Ihren Erfolg in der Marktbearbeitung ideal unterstützt:

- Schnelles und bedarfsgerechtes Finden von Informationen und Wissensprodukten: Die richtige Information, zur richtigen Zeit, bei der richtigen Person, am richtigen Ort.
- Sehr hohe und bedarfsgerechte Qualitätspflege und -standardisierung der Wissensprodukte: High Quality in der Marktbearbeitung mit Informationen und Wissensprodukten.
- Systematisches Aufsammeln und Aufbereiten der Ideen, Anregungen und Erfahrungen aus der Marktbearbeitung: Systematisches Lernen von den Besten.



Julius-Reiber-Str. 17
64293 Darmstadt

Tel. +49(0)6151-50 06-0
Fax +49(0)6151-50 06-138
www.i-views.de
contact@i-views.de

intelligent views stellt **K-Infinity**, die Standard-Software für Wissensmanagement her. Kundenspezifische Lösungen, individuell konzipierte Workshops, Teststellungen und Lösungsbausteine bilden unser Angebotsportfolio. Wir beraten Ihr Unternehmen so, dass Ihre Ziele und Visionen ergebnisorientiert umgesetzt werden und sowohl technisch als auch wirtschaftlich funktionieren.

K-Infinity basiert auf der innovativen Technologie der Wissensnetze. Semantische Wissensnetze verknüpfen Unternehmensdaten zu einem sinnvollen Ganzen und bieten einen intelligenten und einheitlichen Zugang zu verteilten und heterogenen Informationen. Die Gestaltung von Wissenserwerb, -austausch und -bewahrung sind unser Können. Und unser Können wird Ihr Erfolg.