

Höherer Vertriebs Erfolg durch dezentrale Web-Kommunikation

Management Summary

Um den Kommunikationserfolg seiner Niederlassungen im Internet zu erhöhen, setzt der Finanz- und Vermögensberater MLP seit 2007 das Office Web Management System OWMS⁰⁸ von ALP ein. Mit diesem Ergänzungsmodul zum bestehenden Content Management System (CMS) können die Geschäftsstellen auf einfache Weise ihre Kommunikationsmöglichkeiten vor Ort deutlich erweitern. Das erhöht die Lead-Generierung über das Internet maßgeblich.

MLP AG

MLP ist der führende unabhängige Finanz- und Vermögensberater für Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden. Das Unternehmen integriert eine Vielzahl von Produkten und Leistungen verschiedener Banken, Versicherungs- und Investmentgesellschaften in einem kundenindividuellen Finanzkonzept. MLP-Kunden erhalten in allen wirtschaftlichen Fragestellungen einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der sich am Bedarf der jeweiligen Lebensphasen orientiert. Die MLP-Berater entwickeln für ihre Kunden maßgeschneiderte Finanzkonzepte und wählen aus einer Vielzahl von Produkten und Leistungen verschiedener Banken, Versicherungs- und Investmentgesellschaften die jeweils besten aus.

MLP ist im Privatkundengeschäft in Deutschland mit rund 2.400 Beratern in circa 250 Geschäftsstellen vertreten und betreut rund 780.000 Kunden.



Thorsten Scherer, Abteilungsleiter Vertriebs- und Online-Marketing der MLP Finanzdienstleistungen AG und Vorsitzender des Web Excellence Forum e.V.

„Ich kann definitiv sagen, dass die kommunikationsfreudigen und aktiven Geschäftsstellen mit OWMS⁰⁸ sehr interessante Kontakte über ihre eigenen Webseiten und hochqualifizierten Traffic generieren.“ (Thorsten Scherer, MLP Finanzdienstleistungen AG)

Die Ausgangslage: Komplex

MLP verfügt über eine dezentrale Organisation. Die einzelnen Geschäftsstellen sind für ihren Markterfolg selbst verantwortlich und besitzen unterschiedliche Beratungsschwerpunkte. Die inhaltliche Spezialisierung der Berater führt zu einem individuellen Kommunikationsbedarf in der jeweiligen Geschäftsstelle. Das gesamte Beratungsangebot zeichnet sich somit

durch eine enorme Breite, gleichzeitig jedoch auch durch eine große Tiefe aus. Da ein derart komplexes Dienstleistungsangebot die Möglichkeiten einer zentralen Webseite sprengt, sollte jede Geschäftsstelle die Möglichkeit erhalten, im Rahmen des vorgegebenen Unternehmensauftritts eigenständig zu kommunizieren.

Die Lösung: Absatzorientiert

Bei der Eruiierung der Lösungsmöglichkeiten kam Thorsten Scherer, Abteilungsleiter Vertriebs- und Online-Marketing bei MLP, mit der ALP Services GmbH aus Wiesloch in Kontakt. Hier lernte er das Office Web Management System OWMS⁰⁸ als modulare Ergänzung zu bestehenden Content Management Systemen kennen „Positiv ist mir vor allem die einfache Bedienung aufgefallen“, erklärt Scherer. „Ich fühlte mich sofort an eine Textverarbeitungssoftware erinnert. Schnell sind neue Texte erfasst, mit ein paar Mausclicks formatiert, Bilder importiert und entsprechende Links gesetzt. Durch den absatzorientierten Seitenaufbau können Sie im Grunde gar keine Fehler machen und es ist so gut wie nichts erklärungsbedürftig.“

Aber es war nicht allein die hohe Benutzerfreundlichkeit der Software, die letztendlich den Ausschlag für eine Entscheidung zu Gunsten von ALP gab, sondern rein wirtschaftliche Fakten. Positiv bewertet Scherer dabei das Kosten-Nutzen-Verhältnis. „Alles in allem wurde das Projekt nach Freigabe durch den Vorstand in nicht einmal vier Monaten durch ein Team von drei Personen problemlos umgesetzt.“ Umso mehr hat es Scherer erfreut, dass diese Relation auch für die Projektkosten galt. Auch heute – gut zwei Jahre nach dem going live – hat sich nichts an der positiven Bewertung des Projektes geändert.

Fortsetzung auf der nächsten Seite ...

... Fortsetzung „Die Lösung“

Scherer: „Auch aus dem Gesichtspunkt der total cost of ownership (TCO) können wir sehr zufrieden sein, da die Aufwendungen für die Administration und den Support sehr gering ausfallen.“ Dies gilt auch für unsere Geschäftsstellen. „Sie haben mit mehreren IT-Tools zu tun, und das OWMS⁰⁸ ist hier positiv herausgestochen, insbesondere wegen der einfachen Bedienung.“

Auch auf Geschäftsstellenebene gilt das gleiche wie für die Zentrale: Der große Nutzen der neuen Lösung, die perfekt mit dem bestehenden System zusammen arbeitet, liegt in ihrer Wirtschaftlichkeit. Scherer: „Ich kann definitiv sagen, dass die kommunikationsfreudigen und aktiven Geschäftsstellen sehr interessante Kontakte über ihre eigenen Webseiten und hochqualifizierten Traffic generieren. Wenn ich mir die monatlichen Besuchszahlen der Geschäftsstellen anschau, sehe ich einen schönen Stamm an Besuchern, die regelmäßig auf den Seiten vorbei kommen. Dies gilt insbesondere im sogenannten A-Segment, also bei Absolventen und Berufseinsteigern.“

Vor diesem Hintergrund sieht Scherer das neue System weniger aus der technischen Perspektive, sondern ganz klar als Instrument zur deutlichen Steigerung der Kommunikationsperformance im Web und als Leadgenerierungs-Maschine. Als Vorsitzender des Web Excellence Forums (einer Vereinigung von DAX 30-Unternehmen und anderen international operierenden Konzernen) hat er sich der Aufgabe verschrieben, Leistung, Qualität und Wertbeitrag von Corporate Websites und Intranets kontinuierlich zu steigern. „Gerade Unternehmen mit dezentralen Vertriebsstrukturen, die eine individuelle Kommunikation vor Ort benötigen, können mit der Lösung von ALP einen deutlichen Sprung nach vorn machen“.



Die Vorteile des Systems OWMS⁰⁸:

- >> Einfache Integration in bestehende Content Management Systeme (CMS)
- >> Maximaler Schutz bisheriger Investitionen
- >> Hohe Benutzerfreundlichkeit
- >> Minimale Administrations- und Supportaufwendungen
- >> Steigerung der Leadgenerierung über das Internet
- >> Verbesserung der Kommunikationsperformance durch dezentrale Kundenansprache
- >> Schnelle Projekteinführung mit geringen Ressourcenbedarf
- >> Hohe Wirtschaftlichkeit

ALP Services GmbH

Spezialist für modulare Content Management Systeme in dezentralen Vertriebsstrukturen.



„Alles sollte so einfach wie möglich gemacht sein,
aber nicht einfacher.“ Albert Einstein

ALP Services GmbH

Lohmühle 6
69168 Wiesloch

Telefon (06222) 318040

info@alp-services.de
www.alp-services.de