

## **Intelligente Wettbewerbswaffe: Die CAS-Lösung VASS(R) / Ackerschott-Unternehmensberatung mit angegliederter CAS-Produktion**

München (ots) - Vertriebssteuerungssysteme nutzen dann, wenn sie neben einer Optimierung der operativen Tätigkeiten schnell eine höhere Qualität der Planung und Steuerung ermöglichen. Nur so wird ein dauerhafter Vorsprung vor der Konkurrenz erzielt. Die ausschließliche Konzentration auf eine Verbesserung der Datenverwaltung schafft keine Wettbewerbsvorteile.

Den effektiven Einsatz des ganzheitlichen Vertriebs- und Außendienst-Steuerungs-Systems VASS(R) präsentiert die Unternehmensberatung Ackerschott auf der SYSTEMS '98 in Halle A4, Stand 535. VASS(R) verwaltet nicht den Vertrieb oder einzelne Mitarbeiter. Vielmehr steuert der Vertrieb die Märkte, und der einzelne Vertriebsmitarbeiter gestaltet Kundenbeziehungen aktiv.

Die Mehrzahl aller CAS-Systeme dient lediglich der Bearbeitung operativer Aufgaben, wie dem Verwalten von Kundeninformationen, bestenfalls zur Auftragserfassung beim Kunden und zur Produktinformation. Einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil bieten diese Systeme jedoch nicht, denn nach und nach arbeiten alle Wettbewerber mit ähnlichen Systemen und anfängliche Vorteile verpuffen.

Unerlässlich ist daher die Einbindung strategischer Vorgehensweisen in der Kundenentwicklung. Werkzeuge zur Entwicklung taktischer und strategischer Aktivitäten bieten die wenigsten CAS-Systeme. Wichtig ist, aus dem aufgebauten Marktwissen individuelle Strategien herzuleiten und in praxisgerechte Maßnahmenpläne umzusetzen. Jeder Mitarbeiter kann die Meilensteine in seinem CAS-System überwachen und weiter bearbeiten. Werden bei einem Kunden die gesteckten Ziele nicht erreicht, erinnert das System den zuständigen Mitarbeiter rechtzeitig daran, und die anschließende Analyse entscheidet über das weitere Vorgehen.

PS: 19. Oktober, CAS-Forum, Halle A4, 13.00 bis 13.20 Uhr: Vortrag von Harald Ackerschott mit dem Titel "CAS als intelligente Waffe im Wettbewerb".

Buchtip: "Strategische Vertriebssteuerung" von Harald Ackerschott, Gabler Verlag, ISBN 3-409-18960-2.

ots Originaltext: Unternehmensberatung Ackerschott  
Im Internet recherchierbar: <http://www.newsaktuell.de>

Rückfragen bitte an:

Diana Ackerschott  
Tel. 0049/2359 / 290840

\*\*\*\*\*ORIGINALTEXT-SERVICE UNTER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS\*\*\*\*\*

OTS0040 1998-10-01/08:59

010859 Okt 98

Link zur Aussendung:  
[http://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_19981001\\_OTS0040](http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_19981001_OTS0040)