

Thema 4

Neuproduktplatzierung

Aufgabenstellung:

Ein deutsches Softwareunternehmen mit dem Schwerpunkt hochwertige Videobearbeitungssoftware hat bereits vor zwei Jahren ein neues Release als Nachfolger für das aktuelle Release angekündigt. Das neue Release soll einen deutlich erweiterten Funktionsumfang wie auch eine vereinfachte Bedienungsoberfläche enthalten. Hierzu war es notwendig, massive Architekturänderungen an der Software vorzunehmen, die immer wieder zu Entwicklungsproblemen führten. Man hat sich nun – trotz erheblicher Qualitätszugeständnisse – aufgrund des starken Marktdrucks für die Ankündigung der Fertigstellung des neuen Release entschieden. Die Sprachversion für Japan ist noch nicht fertig gestellt.

Randdaten:

Umsatz des Unternehmens: 800 Mio. Euro / Jahr;

Anzahl Mitarbeiter gesamt: 800

Anzahl Mitarbeiter im Vertrieb: 150 Personen; Anzahl Entwickler: 350; Anzahl Personen in Service und Beratung 250 (150 am Firmensitz, 100 verteilt auf die Niederlassungen)

Organisation des Vertriebs: Vertriebsniederlassungen in Deutschland, UK, USA und Japan (stellen auch die Hauptmärkte da).

Aufgaben der Vertriebsteams: Akquisition, Produktvorstellung, Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Auftragsnachfassung, regionale und überregionale Messe- und Ausstellungsaktivitäten, Eskalationsmanagement, etc.

Aufgaben der Serviceteams: Hotline, Problembearbeitung, Qualitätssicherung, etc.

Aufgaben der Beratungsteams: fachliche Unterstützung des Vertriebs im gesamten Vertriebslebenszyklus, Produktimplementierung, etc.

Anzahl Bestandskunden: 1500

Aktuelle Nachfragen nach dem neuen Release liegen von 350 Bestandskunden und 200 potenziellen Neukunden vor (gleichmäßig verteilt über die Hauptländer)

Durchschnittliche Implementierungsdauer beim Neukunden 3 bis 5 Monate, Releasewechsel beim Bestandskunden 6 Wochen.

Wie würden sie bei der Einführung des neuen Produkts insbesondere vertriebsseitig vorgehen? Wie würden sie sich gegenüber der hohen Nachfrage sowohl auf Seite der Bestands- wie auch auf Seite der potenziellen Neukunden verhalten. Wie platzieren sie das alte Release?

Beschreiben sie ein entsprechendes Modell und ggf. notwendige organisatorische Maßnahmen. Denken sie auch an entsprechende Kontrollinstrumente und die Einbindung aller notwendigen Abteilungen des Unternehmens. Nehmen sie auch konkret zu einem Zeitplan Stellung.