

PRESSEMITTEILUNG

Software allein löst kein Vermarktungsproblem

maihiro verstärkt Management Consulting-Kompetenz

***Ismaning bei München, den 27. Oktober 2015* - Kundenmanagement-Software, vor allem von großen Anbietern wie SAP, leistet immer mehr und wird immer bedienerfreundlicher. Konzepte wie der mobile Zugriff machen die Systeme fast zwangsläufig übersichtlicher und selbst die Kosten bleiben dank Mietmodellen überschaubar. Vergessen wird allerdings oft, dass Software allein kein Vermarktungs- oder Profitabilitätsproblem lösen kann. Die CRM-Spezialisten von maihiro sind daher seit über 15 Jahren mit Projekten erfolgreich, die auf umfassende Beratung setzen. Sie gehen aber jetzt noch einen Schritt weiter und bauen mit einem renommierten Experten den Bereich Management Consulting intensiv aus.**

„Welche strategischen Ziele wollen wir in Bezug auf Vermarktung und Kunden erreichen? Welche Kunden, Kanäle und Produkte sind besonders werthaltig? Wie grenzen wir uns vom Wettbewerb ab? Wie reagieren wir auf die zunehmend digital vernetzte Umwelt? Es sind solche Fragen, die geklärt sein müssen, bevor die Unternehmen beginnen, Software einzuführen. Es geht darum, Vermarktung ganzheitlich zu verstehen und auszurichten“, fasst Erik Schmidt-Riediger zusammen, worauf es ihm bei der Beratung ankommt.

Seit September leitet der 41-jährige als Director das neue Geschäftsfeld „Management Consulting“ des Beratungshauses maihiro in Ismaning bei München. Er bringt 15 Jahre Erfahrung im nationalen wie internationalen Beratungsgeschäft mit. Schwerpunkte seiner Beratungsarbeit sind Strategieentwicklung, die Neuausrichtung von Vermarktungsorganisationen und wertorientierte Unternehmenssteuerung. Was Vertriebsorganisationen, Mitarbeiter und Unternehmen brauchen, kennt er auch aus eigener operativer Erfahrung. So begann er seine berufliche Laufbahn im Siemens-Konzern und war unter anderem einige Jahre Global Key Account Manager bei der IDS Scheer AG, die damals, vor dem Kauf durch die Software AG, Deutschlands drittgrößtes Softwarehaus mit über 7000 Kunden in mehr als siebzig Ländern war.

„Unser Ziel ist es, mehr Transparenz, Steuerbarkeit und Organisationseffizienz in die Vermarktungsorganisationen zu bringen“, so Erik Schmidt-Riediger. „Mit dem neuen Geschäftsbereich ist maihiro nun in der Lage, seinen Kunden alles aus einer Hand bieten zu können – von strategischen Fragestellungen, wie Marketing, Vertrieb und Service eigentlich grundsätzlich ausgerichtet werden, über ‚wie implementiere ich das technisch‘ bis hin zu ‚wie schaffe ich es am Ende, das Ganze wertorientiert, z.B. über KPI-Systematiken, operativ zu steuern‘.“

Mit dem neuen Geschäftsbereich stärkte maihiro seine ohnehin schon hohe Beratungskompetenz weiter, kommentiert maihiro-Geschäftsführer Uwe May den strukturellen Ausbau. „Dass wir dabei in die richtige Richtung gehen, zeigen mir auch Studien wie die neue trovarit-Anwenderbefragung ‚CRM in der Praxis‘“, so May, „denn die weist wieder einmal auf die manchmal nur geringe Akzeptanz der Systeme beim Anwender hin. Da passen dann offenbar IT und Unternehmensziele nicht zusammen“. Natürlich werde die Software immer besser, aber was nütze sie, wenn dadurch das Vertriebsmanagement des Unternehmens nicht wirklich vorankomme. Das Angebot des neuen Geschäftsfelds unter der Leitung von Erik Schmidt-Riediger könne eine solche Lücke schließen und ermögliche Unternehmen, sich auch strategisch Richtung Vermarktung und Customer Engagement auszurichten. Der neue Geschäftsbereichsleiter: „Wir helfen unseren Kunden dabei, ihre Organisation schlagkräftiger zu machen, zielgerichteter mit ihren Kunden zu interagieren und ihr Unternehmen wertorientierter zu steuern“. Das mache Marketing, Vertrieb und Service insgesamt und nachhaltig besser. May: „Genau dafür stehen wir.“

Über maihiro

maihiro (www.maihiro.com) ist Spezialist für Customer Relationship Management (CRM), Customer Engagement und Commerce. Das Beratungshaus begleitet seine Kunden in Marketing, Vertrieb und Service durchgängig von der Strategieberatung über die Prozessoptimierung bis zur Implementierung und Betriebsführung. Das Unternehmen ist Beratungs- und Implementierungspartner der SAP. Im Jahr 2000 von Bernd Hesse, Uwe May und Mark Roes gegründet, beschäftigt die Unternehmensberatung mit Sitz in Berlin, Hamburg, Ismaning bei München und Wien heute über 110 festangestellte Mitarbeiter. 2005 etablierte maihiro unter der Leitung von Matthias Götz eine Tochtergesellschaft in Österreich. 2014 hat das Beratungshaus den „Top Consultant“-Award erhalten und wurde als eines der wachstumsstärksten Unternehmen mit dem Bayerischen Wirtschaftspreis „Bayerns Best 50“ ausgezeichnet. 2015 erreichte das Beratungshaus erstmals die Top 10 des Top100-Wettbewerbs der innovativsten mittelständischen Unternehmen. maihiro hat bisher in verschiedenen Branchen weltweit über 500 CRM-Projekte erfolgreich realisiert.

Weitere Informationen

Anke von Behm
Öffentlichkeitsarbeit
maihiro GmbH
Osterfeldstr. 86
85737 Ismaning
Tel.: 089/89 085-121
anke.von.behm@maihiro.com