



Mein Marketing Betrieb

IAP15B

Nicolas Bopp

Pratteln, 08.05.2018

Management Summary

Daco Systems AG ist eine Aktiengesellschaft welche sich auf die verwirklichung von Logistik-Softwarelösungen für Speditionen, Transporteure, Transporteure, Verlader und Zollstellen spezialisiert hat.

Hierbei gelangt die Firma mit verschiedensten Bindegliedern wie Webseite, Messeständen, der vielversprechenden Qualität, Broschüren/Flyer und ihrem ausgewählten Standort an ihre Zielgruppe. All diese Bindeglieder haben Daco Systems unter anderem geholfen seit 1992 zu existieren und einen Europaweiten Kundenstamm aufzubauen, welcher sich Monatlich erweitert.

Desweiteren wird das Bindeglied "Schulung" genauer erklärt, dieses sind Schulungen welche von Daco Systems AG veranstaltet werden und dem Kunden helfen sollen die Softwarelösung besser zu verstehen und schlussendlich somit effizienter arbeiten zu können. Diese finden in dem Sitzungszimmer von Daco Systems AG statt und werden von 2 Schulungsleiter geführt.

Die Zielgruppe hierbei sind meist Grossunternehmen im Logistikbereich. Allerdings werden auch kleine bis mittelgrosse Unternehmen von Daco Systems AG abgedeckt. Dadurch, dass sich Daco Systems AG auf die Entwicklung von Software im Logistikbereich spezialisiert hat, werden keine Privatkunden abgedeckt, da diese keinen Mehrwert aus der Software ziehen könnten.

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	1
Inhaltsverzeichnis	2
Mein Vorgehen	3
Ausgangslage Betrieb	3
Definition Zielgruppe	4
Beschreibung Bindeglied	5
Detail Bindeglied	5
Reflexion	7
Quellenverzeichnis - Anhang - Erklärung über die eigenständige Erstellung der Arbeit	8
Informationen	8
Grafiken	8
Selbstständigkeitserklärung	8

Mein Vorgehen

Ich mache in der folgenden Schulwoche einen Termin mit dem Marketingverantwortlichen unserer Firma aus. Vor dem Termin notiere ich mir einige Fragen und Stichworte, welche ich die jeweilige Person gerne fragen würde, respektive welche Aspekte mich über unseren Betrieb interessieren. Folgende Fragen und Stichworte habe ich mir für das Interview im vorweg notiert:

- Welche Kundschaft ist unsere Hauptzielgruppe?
- Wie versuchen wir diese Kunden anzusprechen?
- Wie unterscheiden wir uns von anderen Softwareanbietern?

Die Informationen welche ich aus dem Interview erhalte notiere ich mir und erstelle nachdem Interview nochmals eine Reinschrift, diese soll mir während dem erstellen des Dokuments weiterhelfen. Ansonsten liefert mir auch die Webseite von Daco Systems AG einige nützliche Informationen welche ich für das erstellen des Dokuments brauchen kann.

Ausgangslage Betrieb

Daco Systems AG ist eine Aktiengesellschaft welche bereits 1992 gegründet wurde und befindet sich in Pratteln. Der Standort Pratteln wurde gewählt, da sich da einer der bedeutendsten Logistik-Hotspots der Schweiz befindet.

Der Betrieb hat sich auf die Entwicklung von Logistik-Softwarelösungen spezialisiert.

Durch die Vielfalt der Software hat Daco Systems AG einen relativ breit gefächerten Kundenstamm, welcher von kleinen Zollspeditionen bis zu riesigen Lagerhäusern abdecken kann.

Marketing Technisch gesehen versucht der Betrieb mit verschiedensten Mittel neue Kunden zu gewinnen, wie Beispielsweise Präsentationen, Broschüren und der Firmeneigenen Webseite, weitere Beispiele werden unter "Beschreibung Bindeglied" erläutert und erklärt.

Ansonsten verhält sich Daco Systems AG eher passiv auf dem Markt, es wird nur für Kunden geworben welche sich auch in der Zielgruppe befinden.

Eigene Einschätzung: Da ich unter anderem täglich neue Anforderungen von unseren Kunden erhalte kann ich mir Sicherheit sagen, dass Daco Systems AG im bezug auf Marketing einiges richtig gemacht hat. Wir haben täglich neue Anforderungen welche wir umsetzen müssen um die Kundschaft zufrieden zu stellen. Auch als mir der Marketingverantwortlicher unter anderem den Kundenstamm gezeigt hat oder die Powerpoint Präsentationen welche bei einem Verkaufsgespräch eingesetzt werden, hat das Unternehmen einen sehr guten Eindruck auf mich gemacht. Durch die spezialisierung auf Logistik wird nur ein sehr kleiner Teil der potenziellen Kunden angesprochen, somit lohnen sich grosse Werbekampagnen für so ein kleines Themengebiet nicht, die spezifische Anfrage an Kunden wie es Daco Systems AG erachte ich daher als richtig.

Definition Zielgruppe

Daco Systems AG ist grundlegend in 2 "Abteilungen" unterteilt, in die Supportabteilung und

in die Entwicklungsabteilung. Falls ein Kunde nun ein Anliegen hat, beispielsweise ein spezifisches Fenster oder ein an ihn angepasstes Dokument, so meldet sich dieser bei der Supportabteilung. Von da aus wird es an den Projektleiter weitergeleitet, welcher anschliessend eine Offerte und einen "Task" aus der Anforderung erstellt.

Ich arbeite in der Entwicklungsabteilung und erledige diese "Task" welche vom Kunden gewünscht werden. Somit arbeitet meine Abteilung direkt für den Kunden, allerdings dient die Supportabteilung als Kommunikationsmedium zwischen Entwicklung und Kunden.

Da sich Daco Systems AG auf Software für den Logistikbereich ausgelegt hat besteht der grösste Teil unserer Kundschaft aus:

- Speditionen
- Transporteure
- Verlader
- Lagerhäuser
- Zollstellen



Abbildung 1: Aufbau der Software (Bild wird nicht angezeigt)

Die Hauptzielgruppe von Daco Systems AG sind verschiedenste Grossfirmen, mehrheitlich Logistikunternehmen. Diese sind Europaweit angesiedelt, mehrheitlich in der Schweiz.

Da sich die Zielgruppe von Daco System AG hauptsächlich im Logistik Bereich befindet, werden sogar wie keine Privatkunden abgedeckt.

Teilweise hat Daco Systems AG auch kleine bis mittelgrosse Unternehmen als Kunden, die Hauptkundschaft besteht allerdings aus Grossunternehmen.

Beschreibung Bindeglied

1. **Webseite:** Das Aushängeschild beinahe jedes Unternehmens ist die Firmeneigene Webseite, diese ist unter www.daco.ch leicht aufrufbar und veranschaulicht dem potenziellen neuen Kunden alles was man über das Unternehmen wissen muss.
2. **Messestände:** Wann immer eine Messe mit dem Thema Logistik in der Schweiz stattfindet sind einige Mitarbeiter des Unternehmen anwesend und versuchen für die

Software zu werben. Hierbei werden die potenziellen neuen Kunden in die Software eingeführt und erfahren wie diese genau funktioniert.

3. **Qualität:** Eines der wichtigsten Punkte eines Produktes ist die Qualität, Daco Systems AG ist seit 2012 ISO9001 zertifiziert und garantiert ein qualitativ hochwertiges Produkt. Hierzu werden die Mitarbeiter in den betroffenen Bereichen bestmöglichst ausgebildet.
4. **Broschüren/Flyer:** Daco Systems AG druckt jährlich Broschüren und Flyer für potenzielle Kunden. Diese beinhalten Informationen über die Firma selbst, über die Software welche angeboten wird und wo diese unter anderem bereits eingesetzt wird. Dem Kunden wird somit auf nur wenigen Seiten Papier klar gemacht, was für ein Mehrwert sie aus der Software von Daco Systems AG gewinnen können.
5. **Standort:** Wie bereits angesprochen befindet sich der Hauptsitz von Daco Systems AG in Pratteln, somit in einem der Logistik Hotspots der Schweiz. Somit wird mit der Standortwahl automatisch eine Kundennähe geschaffen.

Detail Bindeglied

In diesem Kapitel schau ich mir das Bindeglied "Schulungen" an, da dies meiner Meinung nach eines der wichtigsten Bindeglieder eines Softwareanbieters ist. Die Schulung wird hierbei vom Chef der Firma und dem Projektleiter geleitet und soll den Kunden helfen die Software besser und effizienter nutzen zu können.

Die Einladungen zu solch einer Schulung werden per Email versendet, die Kunden können nun selber entscheiden ob sie an solch einer Teilnehmen wollen.

Eine solche Schulung läuft immer gleich ab, zuerst werden die Kunden begrüsst und es findet ein wenig Smalltalk statt, danach werden die ganzen Neuerungen dem Kunden präsentiert. Bei der Präsentationen der Neuerungen wird versucht dem Kunden deutlich zu machen, was für einen Nutzen diese ihm hat und wie er diese eventuell selber einsetzen kann. Schlussendlich findet noch eine kleine Fragerunde statt.

Falls die Kunden sonst noch irgendwelche Software spezifische Fragen haben, werden diese natürlich auch gerne von den 2 Schulungsverantwortlichen beantwortet.

Somit bringen die Schulungen dem Kunden viele Vorteile, ausserdem hilft es Daco System AG dabei Kundennähe aufzubauen und Kunden eventuell für weitere Projekte und Anforderungen zuhalten.

Die Schulungen finden hierbei im Sitzungszimmer der Firma statt und es werden meist etwa 3-10 Personen gleichzeitig geschult.

Eigene Schätzung: Persönlich finde ich die Idee einer solchen Schulung sehr gut, da diese meistens eine Win-Win Situation für alle beteiligten auslöst, der Kunde versteht die Software besser und kann meist effizienter arbeiten und Daco Systems AG hat erfolgreich Kundennähe aufgebaut und erhält dadurch stetig neue Anforderungen, welche der Firma

Geld einspielen.

Das einzige was mir hierbei Negativ auffällt ist hierbei die Häufigkeit der Schulungen, manchmal haben wir alle Monate eine und dann gibts plötzlich wieder für mehrere Monate keine. Daco Systems AG versucht hierbei nur eine Schulung zu veranstalten, wenn auch wirklich erwähnenswerte Neuerungen in die Software implementiert wurden, aber diese Inkonstanz des Zeitintervalls zwischen den Schulungen macht auf mich einen sehr unseriösen Eindruck.

In der folgenden Grafik habe ich die Vor- und Nachteile einer solchen Schulung grafisch dargestellt:

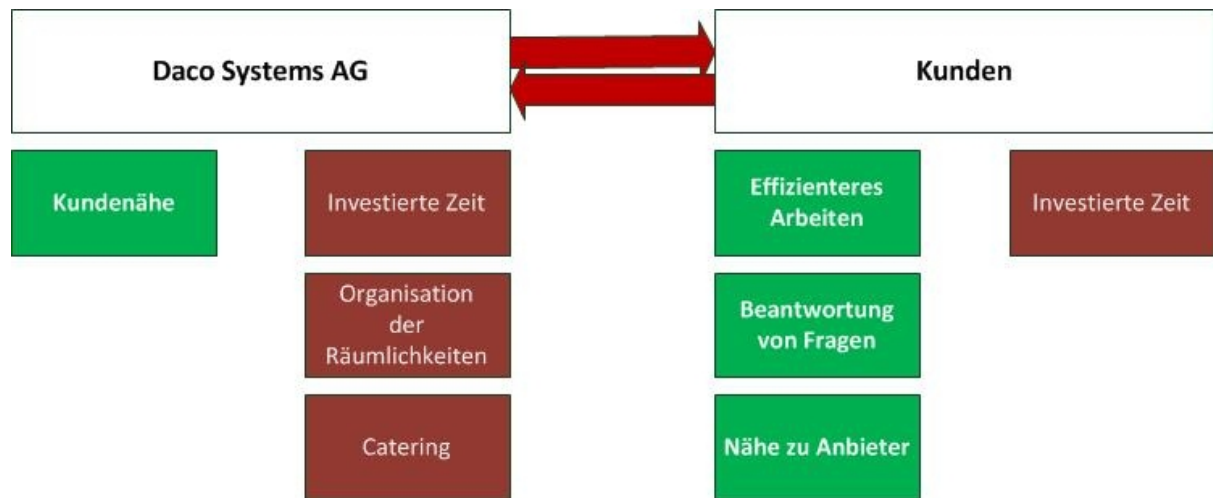


Abbildung 2: Vor- und Nachteile von Schulungen (Bild wird nicht angezeigt)

Reflexion

Durch das "Mein Marketingbetrieb" Projekt habe ich einige Aspekte und Informationen über meinen Lehrbetrieb gelernt. Besonders gut hat mir hierbei das Interview mit dem Verantwortlichen der Marketingabteilung gefallen, allerdings hätte ich rückblickend einiges besser machen können. Vor dem Interview habe ich mich gut auf das Interview vorbereitet, dachte ich zumindest. Im Nachhinein ist mir aufgefallen, dass meine Vorbereitung nicht ausreichend war, da ich viele Informationen auf der Webseite nicht beachtet respektive überlesen habe, zudem habe mich während dem Interview dadurch ungeschickt angestellt. Mein Interviewpartner hat allerdings gelassen reagiert und konnte einige Wissenslücken mit interessanten Informationen füllen. Zudem konnte er auch alle meine Fragen beantworten und auch gleich mit verschiedensten Daten und Statistiken hinterlegen.

Betriebswirtschaftlich Technisch gesehen hat mich das Projekt sicherlich weitergebracht, es war sehr Interessant einen Einblick in den eigenen Betrieb zu erhalten und zu sehen wie das schulische Wissen in der Praxis eingesetzt wird und somit eine direkte Verbindung zwischen Theorie und Praxis ziehen zu können.

Ansonsten ist mir die Arbeit an dem Dokument relativ leicht gefallen, da ich nach dem Interview und der sonstigen Informationsbeschaffung gleich loslegen konnte mit dem Dokument. Allerdings hätte ich viel früher mit dem Arbeiten anfangen sollen, da ich in der Unterrichtszeit Probleme hatte mich zu konzentrieren und ich gefühlt 2 Stunden gebraucht habe um einen einzigen Satz niederzuschreiben. Danach habe ich die Prioritäten zwischen BWL und anderen Modulen/Aktivitäten wieder schlecht verteilt und somit bin ich schlussendlich in Stress gekommen das Dokument fertigzustellen. Rein vom Zeitmanagement war dies sicherlich sehr schlecht von mir abgewogen und sollte ich zukünftigen Projekten sicherlich besser machen.

Ansonsten bin ich mit der Arbeit zufrieden, besonders gut hat mir hierbei die Detaillierte Beschreibungen eines Bindesglandes gefallen, da mich dieser Teil am meisten Interessiert hat und ich versucht habe mein erlangtes Wissen gut niederzuschreiben.

Quellenverzeichnis - Anhang - Erklärung über die eigenständige Erstellung der Arbeit

Informationen

- Thomas Sieber, Leiter der Entwicklung
- Erich von Allmen, Verkauf und Marketing
- Webseite: www.daco.ch
- Firmeninterne Präsentationen
- Bereits erlerntes Wissen von Nicolas Bopp

Grafiken

- **Abbildung 1:** www.daco.ch/startseite/module-fastlogistics-redirect/module-fastlogistics-uebersicht
- **Abbildung 2:** Selbsterstellte Grafik von Nicolas Bopp

Selbstständigkeitserklärung

Hiermit bestätige ich, dass die vorliegende Arbeit selbständig verfasst wurde und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt wurden, sowie Zitate und gedankliche Übernahmen kenntlich gemacht.

Ort/Datum: Muttenz, 07.05.2018

Unterschrift: Nicolas Bopp