Wertschöpfungspotenziale beim Vertrieb

Die sabris ag wurde 1999 am Firmensitz Bad Camberg gegründet. Der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Karl Friedrich Trespe ist ein erfahrener SAP-Software-Spezialist und ein praxisnaher Kenner der Medienindustrie. Seit nunmehr über 10 Jahren unterstützt sein Sohn Timo Trespe im Unternehmen und verantwortet seit mehreren Jahren als Vorstand die Bereiche Entwicklung, Beratung und Service. Einen Schwerpunkt der sabris ag bilden Unternehmen aus dem Medienbereich, speziell Zeitungs- und Zeitschriftenverlage. Es werden branchenspezifische Lösungen und Produkte entwickelt. Im Bereich Geomarketing wurde dafür eine komplette Lösungspalette für Verlage entwickelt. In den letzten Jahren liegt hier ein deutlicher Schwerpunkt auf dem Logistikbereich.

PreMedia Newsletter:
Lieber Herr Dr. Trespe, die Zeitungsverlage in Deutschland, Österreich und der Schweiz stehen unter steigend hohem Kostendruck. Der Zeitungsvertrieb nimmt mit 35% an den Gesamtherstellungskosten der gedruckten Zeitung den höchsten Kostenfaktor ein. Welche Lösungen kann sabris in der Organisationsentwicklung den Zeitungs- und Zeitschriftenhäusern anbieten, um zu Kostensenkungen bei gleicher Zustellungs-Aktualität der gedruckten Zeitung zu kommen?

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Lieber Herr Malik, diese Kostenentwicklung sehen wir auch in den von uns betreuten Verlagen, aber in abgeschwächter Form. In den letzten 5-10 Jahren haben viele unserer Kunden noch mit den klassischen Geomarketingprodukten die Zustellbezirke neu geplant und darüber bis zu 15% der reinen Zustellkosten eingespart und „by the way“ auch die Zahl der Zusteller reduziert.

PreMedia Newsletter:
Das ist interessant, wie geht es weiter?

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Die klassischen Vertriebssysteme bieten der Vertriebsorganisation heute wenig Unterstützung bei der Abwicklung der Geschäftsprozesse. Vor Jahren haben wir die Abwicklung zwischen Zustellern und Gebietsleitern durch das Zustellmanagementportal auf neue Beine gestellt.



PreMedia Newsletter:
Lieber Herr Trespie, wie kann die Zustellung in der Ablauforganisation weiter optimiert werden?

Timo Trespe:
Der Gebietsleiter hat über unser Cockpit einen ganz neu gestalteten Arbeitsplatz; sauber strukturiert und sehr effizient. Wir unterstützen hier auch eine Spezialisierung und Zentralisierung der Funktionen, das Recruiting z.B. lässt sich sehr gut zentralisieren. Gerade heute müssen die Verlage bei der Akquise neuer Zusteller schnell, kompetent und innovativ sein.

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Ich möchte ergänzen, dass auf unserem Kundentag in der letzten Woche ein Verlag über 25% realisierte Kosteneinsparungen bei den Gebietsleitern im ersten Jahr berichtete.

PreMedia Newsletter:
Welche Unterstützung kann der



Dr. Karl Friedrich Trespe

Vertriebsleiter den Zustellern durch gezielten Einsatz des sabris-Geomarketings geben?

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Die Zusteller bekommen digital auf PC oder Smartphone wichtige Unterlagen wie Bezirkskarten, Zustellbuch, Unterbrecherlisten und Reklamationen. Urlaubsanträge werden online gestellt und bearbeitet, Gehaltszettel übermittelt und vielfältige Informationsmaterialien zur Verfügung gestellt. Der Informationsaustausch wird sehr viel vielfältiger, für den Gebietsleiter aber einfacher. Die vielfach anzutreffende Zettelwirtschaft oder individuelle Exceltabellen entfallen.

PreMedia Newsletter:
Ich habe mir die sabris-Referenz-Kunden auf der sabris-Homepage angesehen. Sie nehmen im deutschsprachigen Raum eine führende Stellung ein. Wenn sich ein Neukunde für die Zusammenarbeit mit sabris ag entschieden hat: Wie läuft die Optimierung der Vertriebsprozesse in der Praxis ab?

Timo Trespe



Timo Trespe:
Die Kernfrage für den Neukunden ist zunächst make or buy, d. h. will er die technische Infrastruktur wie Webserver etc. selbst aufbauen oder greift er auf die bewährte sabris-Cloudlösung zurück. Das Setup der Anwendungen ist schnell erledigt, das Customizing auch. Die Umsetzung ist ein strategischer Prozess, der mit viel Augenmaß und Fleiß gemacht werden muss. Einige hundert oder tausend Zusteller an das System zu bringen, gelingt nicht von heute auf morgen; gezielte Kommunikation und Anreize sind notwendig. Eine Neuorganisation der Kernprozesse der Gebietsleiter muss strategisch angegangen werden. Für alle Themen haben wir Leitfäden bzw. unterstützen die Vertriebsleiter persönlich.

PreMedia Newsletter:
Gerade bei den Regionalzeitungen ist ja die Kenntnis der Unternehmensstrukturen in der Region von großer Bedeutung. Kann sabris auch den Anzeigenverkauf unterstützen?

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Ja, gerade im Bereich Beilagen- und Prospektdisposition liefern wir den Medienberatern gezielt geographisch die zu belegenden Gebiete und stellen ihnen Gebiete und Mengen klar strukturiert in einer Karte zur Verfügung. Perspektivisch kann man diese Funktion auch direkt dem Endkunden über die Homepage des Ver-

lages anbieten, um hier ein weiteres Kundenpotenzial zu erschließen.

PreMedia Newsletter:
Welches Zeitbudget muss der Zeitungsverlag für die erfolgreiche Neuorganisation mit sabris planen?

Timo Trespe:
Innerhalb von 4-6 Wochen nach der Entscheidung können wir die erste Installation abgeschlossen haben und dem Verlag die Logistik transparent machen und Optimierungsansätze aufzuzeigen. Im Weiteren ist es verlagsabhängig, wo die Schwerpunkte gesetzt werden. Insgesamt sehen wir die organisatorischen Änderungen als einen permanenten Verbesserungsprozess, der von der Vertriebsleitung ausgehen muss und im Tagesgeschäft kontinuierlich auch von den Gebietsleitern ausgeführt wird.

PreMedia Newsletter:
Hr. Dr. Trespe, Herr Trespe jr., ich danke Ihnen beiden sehr für dieses Gespräch.

Dr. Karl Friedrich Trespe:
Sehr gerne geschehen, Hr. Malik.



Deutschlands Zukunft – täglich gelebt!



Der Heidelberger Unternehmer Ing. Jürgen Bierther lebt deutsche Tugenden seit Jahrzehnten vor.
Vorwärtsdenkend, soziales Unternehmertum, immer wieder bis heute kritischer und aufbauend denkender Begleiter der gesellschaftlichen Strukturen in Deutschland.
Nun ist er 80 Jahre sehr jung geblieben und denkt weit voraus für die Generationen nach uns.
Denken und Engagement für die Zukunft kennt keine Altersgrenzen.
Ein wertvoller Mensch in Deutschland mit hoffentlich vielen Nachahmern!

-karma-