



main {GRUPPE}

Gesellschaft für
Informationsverarbeitung mbH

Stammsitz

Lange Straße 54
70174 Stuttgart

Tel.: 0711 / 227 02 25

Fax: 0711 / 227 04 96

Niederlassung

Reudnitzer Straße 13
04103 Leipzig

Tel.: 0341 / 998 20 06

Fax: 0341 / 998 20 07

P R E S S E M I T T E I L U N G

Online-Beratungssysteme – von der Idee zur Realität

Stuttgart / Leipzig. Welches Geschenk passt zu meiner Tante Erna? Oder: Welche Geldanlage ist die beste für mich? Antworten gibt es im Web. Aber leider nur wenig, die genau auf die Bedürfnisse eines Nutzers zugeschnitten sind.

Die Stuttgarter main {GRUPPE} mit Niederlassung im Leipziger Listbogen hat eine Technologie entwickelt, mit der individuelle, dynamische Online-Beratungssysteme erstellt werden können. Der Nutzer einer Geldanlage- oder eines Geschenkberaters im Internet macht mit ein paar Mausklicks Angaben zu Gegebenheiten, Gewohnheiten, Eigenschaften und Zielen seiner Anfrage. Das „Verkaufsgespräch“ passt sich permanent an den Nutzer an und reagiert schließlich mit individualisierten Vorschlägen und Empfehlungen. Danach kann online bestellt oder ein Termin mit dem Kundenbetreuer vereinbart werden, um den Geschäftsprozess zum Abschluss zu bringen. Der Kundenbetreuer kann bereits vor dem stattfindenden Termin in das Beratungsprofil des Interessenten einsehen und sich ein genaues Bild über den Online-Beratungsvorgang machen.

Die main {GRUPPE} beschäftigt derzeit elf Mitarbeiter, davon sieben in der Niederlassung in Leipzig. Während das Team am Stuttgarter Stammsitz vorrangig Projektgeschäft bei Großunternehmen wie der Allianz AG, Dornier Consulting GmbH oder der Bausparkasse Schwäbisch Hall tätig, haben sich die sächsischen Kollegen auf die Softwareentwicklung der unternehmenseigenen XANDRA[®] Technology spezialisiert. Die Weiterentwicklung des patentierten Verfahrens, welches die Grundlage von Online-Beratungssystemen ist, steht hier oben an. Erste Kunden, für die mit XANDRA[®] Technology Online-Beratungssysteme umgesetzt wurden, sind die Franken Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH mit einer Fondsberatung und verschiedene Versicherungsmakler mit einer Bedarfsanalyse für die Versicherungsbranche. Ein neues Produkt entsteht gerade in Dresden bei der TÜV Berufsfachschule für Wirtschaft und Technik. Dort setzen zehn Schüler mit der patentierten Technologie einen kundenindividuellen Hotelfinder um.

Holger Thom, Mitbegründer der Firma, die nun im achten Geschäftsjahr ist, hat das Verfahren von Anfang an mit seinem Stuttgarter Partner entwickelt und vorangetrieben. „Wir haben in den letzten Jahren bei unseren Kunden gemerkt, wo der Schuh drückt. Wir haben uns unsere jahrelangen Erfahrungen zunutze gemacht und ein Verfahren entwickelt, das völlig auf Internetstandards basiert, aber bei Bedarf Dinge an den Client des Nutzers verlagern kann. Das ist mit herkömmlicher Technologie nicht möglich gewesen, hat aber enorme Vorteile.“

Das erste Produkt, welches mit der Technologie umgesetzt wurde, ist ein Online-Beratungssystem. Dadurch, dass der Technologie eine Menge vorgefertigter Web-Services hinterliegen, können unternehmensindividuelle Applikationen in kurzer Zeit und zu geringen Kosten umgesetzt werden. Die Online-Beratungssysteme der main {GRUPPE} zeichnen sich durch einen hohen Grad an Dynamik und Individualität aus. Wichtiger Vorteil für Unternehmen ist zudem, dass sie ihre Internetnutzer sehr genau kennen lernen und analysieren können: Clickstream-Analysen zeichnen alle getroffenen Angaben der Nutzers und deren Verhaltensweisen während der Online-Beratung auf, auch wenn die Beratung anonym durchlaufen wurde. „Ausgangspunkt ist doch der, dass immer noch drei Viertel aller Nutzer Ihre

Ihr Ansprechpartner für Presse, Marketing und Vertrieb:

Katrin Munkelt, Tel.: 0341 / 998 20 10, E-mail: k.munkelt@main-gruppe.de

Geschäftsvorgänge im Internet abrechnen. Sie müssen in Shops ewig suchen, finden nicht sofort die gewünschten Inhalte oder verlaufen sich in Abkürzungen und Fachkauderwelsch. Warum wird denn nicht - wie im realen Geschäft - gefragt: Was interessiert Dich? Was hast Du bereits? Wie ist Dein Wissensstand? Welche Eigenschaften soll das Ergebnis haben? Da wir diese Ansätze des Verkaufens – die im Übrigen seit Jahrhunderten im Handel betrieben werden – sehr einfach umsetzen können, haben wir uns gedacht, wir beginnen den Vertrieb unserer Technologie mit Online-Beratungssystemen“.

Doch das zeigte sich schwerer als gedacht. Die konjunkturelle Flaute in der Wirtschaft machte sich auch bei den Leipzigern bemerkbar. Hatten sie doch bis Jahresende 2002 mit ca. sechs Kunden gerechnet, konnten sie bis dahin nur drei Projekte verzeichnen. Obwohl das Interesse bei den angesprochenen Firmen durchaus vorhanden ist und die Software auch von erfahrenen Spezialisten als sehr leistungsfähig beurteilt wird, machten Terroranschlag, Euroumstellung und die allgemeine Sparpolitik dem Unternehmen einen Strich durch die Rechnung. „Viele Gespräche oder Entscheidungen wurden verschoben. Das war für uns natürlich ein zeitlicher Rückschlag.“ Die Finanzierung der Markteinführung wurde bisher hundertprozentig über unser Projektgeschäft in Stuttgart abgedeckt. Nun hofft Holger Thom in den kommenden Wochen und Monaten auf gute Gespräche mit den Interessenten. Nicht nur Finanzdienstleister und Versicherungen sind an den Online-Beratungssystemen und der Technologie an sich interessiert, sondern auch Energieversorger, Unternehmensberatungen oder Vertriebspartner.

www.beratungssystem.de
Dezember 2002