

Regional statt zentral - assapp setzt verstärkt auf Roadshows

Die assapp AG hat ihre Strategie überprüft. Als Folge streicht sie die DKM-Teilnahme und setzt stattdessen auf den Ausbau ihrer Roadshows. Gewinner sind vor allem die Vermittler.

Eigentlich könnte die assapp AG mit ihrem DKM-Auftritt 2009 voll zufrieden sein - der Stand des IT-Systemhauses war stets gut besucht. Viele Besucher hatten assapp gezielt angesteuert. Doch die hohe Frequenz hat auch ihre Schattenseiten: Es bleibt zu wenig Zeit für intensive Gespräche, denn die sind im 10-Minuten-Takt kaum möglich. Jetzt hat assapp die Messeaktivitäten auf den Prüfstand gestellt. Das Resultat: assapp wird in diesem Jahr nicht auf der DKM vertreten sein.

Keine halben Sachen

„Wir wollten keine halben Sachen machen und haben deshalb unsere Strategie neu ausgerichtet. Nur Kontakte zu sammeln, reicht uns nicht“, erläutert assapp-Vorstand Berthold Model. „Für uns ist entscheidend, dass interessierte Besucher unsere Leistungen auch im Detail kennenlernen. Nur so können sie erkunden, welchen Nutzen unser Angebot speziell für sie und ihre individuellen Anforderungen bietet. Dafür aber ist der Rahmen einer Messe in der Regel nicht geeignet. Und um Gerüchten gleich den Wind aus den Segeln zu nehmen: Die Werbegeschenke sind uns nicht zu teuer geworden“ ergänzt Model augenzwinkernd.

Roadshows in den Regionen

Die assapp AG setzt mit ihrer neuen Strategie auf Austausch und Nähe. Folgerichtig baut der Spezialist für Kundenmanagement sein Roadshow-Angebot weiter aus. Insgesamt drei Roadshow-Staffeln sind für das Jahr 2010 geplant. assapp geht in die Regionen und kommt damit Maklern und Vertrieben entgegen. „Auf einer Fachmesse wie der DKM stammt ein Großteil der Besucher aus dem lokalen Umfeld“, konstatiert Model. „Wir erreichen die Vermittler hingegen in ihrer jeweiligen Region. Das spart Aufwand und schafft intensivere Kontakte.“

Qualifizierter Dialog gefragt

assapp-Roadshows bieten viel Raum für Austausch, Praxistipps und den qualifizierten Dialog. Auf Fragen der Anwender folgt sofort eine Antwort, Interessenten können sich mit Nutzern austauschen, und Diskussionen über Anforderungen an Programm-Features sind in diesem Rahmen ebenfalls möglich. Die Veranstaltungen finden überwiegend in den regionalen Niederlassungen des assapp-Softwarepartners [Microsoft](#) statt. Die erste Roadshow-Staffel ist bereits absolviert und die nächste Runde für den Juni geplant. Im Herbst findet dann eine dritte Staffel mit 12 Terminen statt, bei der die östlichen Bundesländer einen regionalen Schwerpunkt bilden.

Die weiteren Planungen

Auch mit neuem Konzept bietet assapp weiterhin Online-Produktpräsentationen an. Anmeldungen sind mit einer formlosen Mail an info@assapp.ag möglich. Und ganz wird assapp auf Messen nicht verzichten. Dazu noch einmal Berthold Model: „In diesem Jahr waren wir erstmals gemeinsam mit Microsoft auf der CeBIT in Hannover. Auch wenn wir den einzelnen Makler hier kaum erreichen, haben wir einige sehr qualifizierte Gespräche geführt.“

Gerade für den Kontakt zu größeren Vertrieben, die ihre Produktpartner mit höchster Sorgfalt auswählen, ist die CeBIT ein attraktiver Rahmen.“

Über die assapp AG

Die assapp AG ist ein Systemhaus, das sich auf die besonderen Anforderungen der Versicherungswirtschaft spezialisiert hat. Als Fullservice-Dienstleister bietet assapp integrierte IT-Lösungen aus einer Hand, die alle Prozesse bei der Beratung, Vermittlung und Verwaltung von Finanzdienstleistungen unterstützen – von der Hard- und Software bis hin zu Leistungen der Telekommunikation. Seit 2008 ist die assapp AG Gold Certified Partner von Microsoft.

Kontakt

Herr Marco Burkart

Tel.: 0721 / 602 83 - 320

Fax: 0721 / 602 83 - 420

assapp AG

Karlstraße 21

76133 Karlsruhe

E-Mail: info@assapp.ag

<http://www.assapp.ag>