

Mittelstandsprogramm 2007:

Auszeichnung für die AP AG

Die AP AG erhält den Hauptförderpreis der Unternehmensberatung InterSalesPro

Im Rahmen des Mittelstandsprogramms 2007 der CAS Software AG, Karlsruhe, hat die AP AG heute den mit 75.000,- Euro dotierten Hauptförderpreis eines der Goldsponsoren erhalten.

Gegenstand der Förderung ist, den Vertriebsprozess so fein granuliert zu definieren und einzuführen, dass er einem Produktionsprozess gleicht und zu jedem Zeitpunkt millimetergenau identifizierbar ist, wo eine Verkaufsgenauigkeit im Prozess steht. Sobald das geschehen ist, wird transparent, welche Schritte und Ergebnisse bereits erfolgreich absolviert wurden und welche Schritte und Ergebnisse noch zu erzielen sind. Auf diese Art und Weise können erst gezielt Maßnahmen ergriffen werden, um auf individuellem Niveau beim Berater oder bei der Verkaufsgenauigkeit Fortschritte zu erzielen. Zu erwartende Ergebnisse sind, dass Vertriebszyklen drastisch reduziert werden, die Forecasting-Exaktheit zunimmt sowie Umsatz, Ertrag und Neukundenanzahl wachsen.

Grundlage für die Prozessberatung und Einführung ist die weltweit etablierte Vertriebsprozessmethodik Solution Selling(R).

Fred Keßler, Geschäftsführer der Unternehmensberatung International Sales & Processes (InterSalesPro), Hannover: „Wir nehmen die AP AG als äußerst innovativen, sehr erfolgreichen und führenden mittelständischen ERP- und CRM-Anbieter wahr. Im 21. Jahrhundert ist der Vertrieb

solcher Lösungen Unternehmensberatung. Der Vorstand der AP AG und sein Team von Senior-Beratern bringen die idealen Voraussetzungen für die Transformation des Vertriebs in einen Produktionsprozess mit.“

Michael Vogt, Vorstand Finanzen und Vertrieb der AP AG: „Wir freuen uns über die Auszeichnung im Mittelsstandsprogramm 2007. Der Zeitpunkt genau ist richtig. Um unsere Wachstumsrate und -geschwindigkeit bei hoher Qualität beizubehalten, müssen wir uns vertrieblich auf eine Arbeitsweise synchronisieren. Der beraterische Prozessansatz der Solution Selling® Methode passt zu uns und ist zum Glück in der DACH-Region noch nicht so verbreitet.“

Schirmherr des Programms ist Prof. Dr. Lothar Späth, der persönlich an der Preisverleihung teilnimmt.

Weitere Informationen:

International Sales & Processes-Fred Keßler

International Sales & Processes, Fred Keßler

Schützenstraße 12, D-30938 Burgwedel

Telefon: +49 700 – 72920890

Telefax: +49 5135- 9259946

E-mail: fred.kessler@intersalespro.de

Internet: www.intersalespro.de

Über InterSalesPro

International Sales & Processes (InterSalesPro) gegründet 2002, in Hannover, ist Unternehmensberatung für Vertriebsprozesse.

Seit Gründung hat InterSalesPro über 3.300 Menschen in 107 Unternehmen dabei geholfen messbar und nachhaltig mehr Neukunden, Umsatz und Ertrag zu generieren.

Der gesamte Verkaufsprozess, von der Marktkommunikation bis zum Messen des Erfolges nach erfolgreicher Implementierung einer Lösung beim Kunden, wird in kleine Schritte zerlegt

und zu einem Produktionsprozess umgestaltet. Dabei wird für alle Beteiligten transparent, Was, Wann, Wie, von Wem und mit welchem Ergebnis gemacht werden muss, wo exakt eine Opportunity im Verkaufsprozess steht, was bereits erfolgreich absolviert wurde und was noch zu tun ist um das Geschäft zu gewinnen.

Vertriebsleitern wird die Prozesssteuerungskompetenz vermittelt.

InterSalesPro ist der autorisierte AffiliatePartner für die die Solution Selling® Vertriebsprozessmethodik für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

AP Automation + Productivity AG, Elke Aßmus

Schoemperlenstraße 12b, D-76185 Karlsruhe

Telefon: + 49 (0) 7 21 / 56 01 30

Telefax: + 49 (0) 7 21 / 56 01 500

E-Mail: elke.assmus@ap-ag.com

Internet: www.ap-ag.com

Über die AP Automation + Productivity AG:

Mit ihrer technologisch führenden Produktgeneration APplus, die vollständig auf der Systemarchitektur von Microsoft .NET und modernsten Web-Technologien (Web Services, XML, SOAP) basiert, profiliert sich die 1993 gegründete AP Automation + Productivity AG als kompetenter Partner für internetbasierende Unternehmenssoftware im Mittelstand. APplus, das User-zentrierte ERP-System, geht weit über das Leistungsspektrum herkömmlicher ERP-Lösungen hinaus und integriert durchgängig CRM, E-Business, Wissensorganisation und Workflow in das klassische ERP. Maßgeschneiderte Lösungen für den Maschinen-/Anlagenbau, Fahrzeugbau, Automotive, Großhandel und Dienstleistung stehen für eine konsequente Kunden- und Branchenorientierung. AP zählt zu

den Top 3-ERP-Softwareunternehmen im deutschen Mittelstand und betreut über 1000 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum.