

# Mehr Effizienz und Kontrolle im Außendienst:

## LBS Immobilien nutzt interaktive Web-Anwendung für die Gesamtvertriebsplanung

**Geomarketing** Der Außendienst kostet Unternehmen viele Arbeitsstunden – sowohl für die Planung als auch für den Fahr- und Besuchsaufwand. Dies gilt umso mehr, je größer der Betrieb ist und je mehr Vertreter und Vertriebsgebiete einbezogen werden müssen. Damit sich der hohe Aufwand lohnt, ist es entscheidend, dass die Zeit der Beteiligten sinnvoll und effizient investiert wird. Um ihre Gesamtvertriebsplanung zu optimieren und zugleich einen besseren Überblick über die Vertriebsgebiete auf der regionalen Verwaltungsebene zu erhalten, nutzt die LBS Immobilien GmbH Südwest daher seit 2023 den GeoSpot! Bezirksplaner der gb consite GmbH. In der Web-Anwendung lässt sich die Gebietsstrukturierung übersichtlich darstellen, grafisch aufbereitet analysieren und mit wenigen Klicks nach individuellen Gesichtspunkten optimieren. Für den Immobilienmakler war entscheidend, dass sich soziodemografische Kennzahlen sowie eigene Potenzial- und Umsatzdaten unkompliziert einpflegen lassen und der Zugriff auf die Anwendung orts- und installationsunabhängig möglich ist. Dabei lässt sich der GeoSpot! Bezirksplaner ebenso intuitiv bedienen wie gängige Online-Kartendienste.

**B**isher haben wir die Vertriebsplanung vollständig unseren Führungskräften in den einzelnen Filialen überlassen“, berichtet Benjamin Genter, Stellvertretender Vertriebsleiter bei der LBS Immobilien GmbH Südwest. „Jetzt möchten wir uns allerdings etwas mehr Überblick über die Arbeit unserer Vertreter verschaffen, um zu gewährleisten, dass die Potenziale bestmöglich

ausgeschöpft werden und alle die gleichen Chancen erhalten.“ Sind Potenzial und Aufwand nicht gerecht verteilt, dann provoziert das nicht nur Unmut innerhalb des Personals: Dem Unternehmen geht auch potenzieller Gewinn verloren.

Vielerorts wird die Gebietsverteilung heute noch mithilfe handelsüblicher Landkarten etwa auf Basis von Postleitzahlen oder Nielsen-Gebieten geplant.

„Das ist sehr aufwendig und ungenau“, weiß Diplom-Geografin Marjana Vollbach, Vertriebsleitung für Softwarelösungen rund um Standortanalyse, Filialnetzplanung, Expansion und Vertriebsplanung bei gb consite. „Will man zusätzlich zur geografischen Einteilung Potenzial- oder Geschäftszahlen einbeziehen, erfordert das ergänzende Berechnungen und Tabellen – die Datenlage wird schnell kom-



**DER AUSSENDIENST** kostet Unternehmen viele Arbeitsstunden – sowohl für die Planung als auch für den Fahr- und Besuchsaufwand. Umso wichtiger ist es, die Zeit aller Beteiligten sinnvoll und effizient zu investieren.

plex und unübersichtlich.“ Digitale Mapping-Tools, wie sie in den letzten Jahren vermehrt entwickelt wurden, können die geografischen und mitunter soziodemografischen Sachverhalte zwar flexibler abbilden. Spätestens bei der Integration individueller Kundendaten stoßen sie aber schnell an ihre Grenzen, sodass erneut mehrere Programme und Datenquellen kombiniert werden müssen. „Ungenauigkei-

ten und Ungleichheiten bei der Aufteilung schleichen sich auch hier unweigerlich ein“, fügt Vollbach hinzu.

### **Import individueller Datensätze und Gebietsaufteilungen**

Bevor LBS Immobilien den Geo-Spot! Bezirksplaner im Oktober dieses Jahres vollumfänglich implementierte, nahm sich der

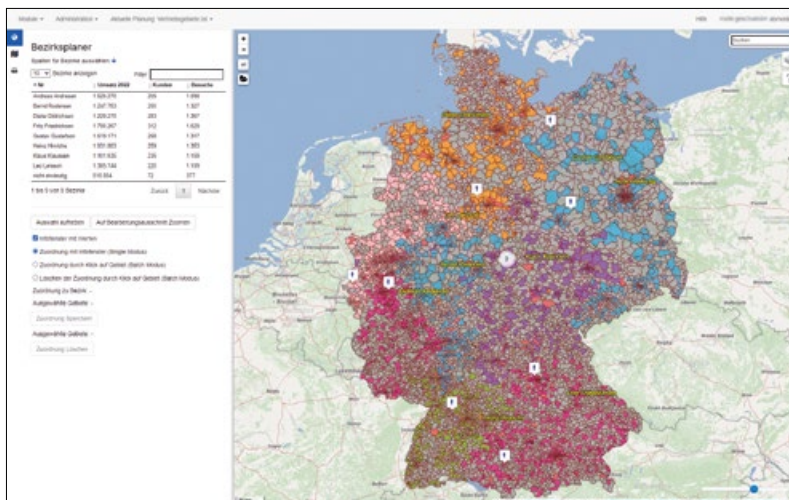
Immobilienmakler ausgiebig Zeit, um die Demo-Version auszutesten. Diese verfügt über alle Funktionen der Vollversion und ist ebenso unkompliziert via Online-Zugang nutzbar. Die Online-Verfügbarkeit des Tools war auch einer der wichtigsten Aspekte für Genter und sein Team: „Wenn externe Programme auf lokalen PCs installiert werden müssen, gibt es in der Regel Sicherheitshürden zu überwinden,

Fotos: © Shutterstock, Unternehmen

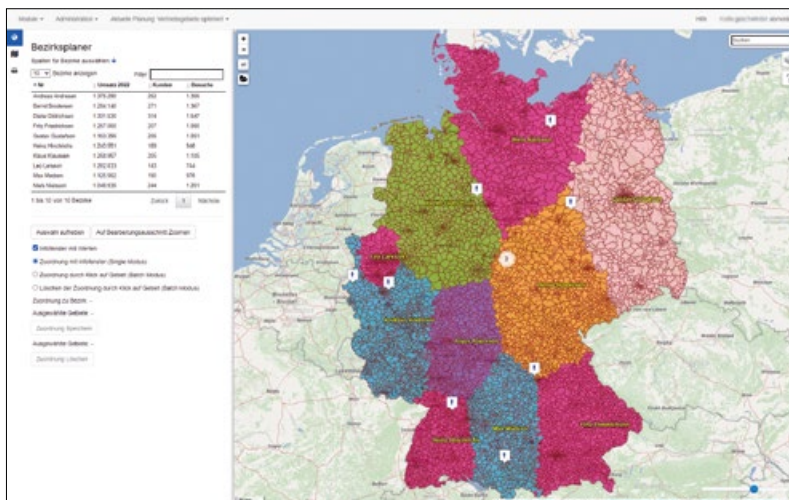
was sich insgesamt relativ aufwendig und unflexibel gestaltet. Mit der Web-Anwendung haben wir dieses Problem gar nicht erst: Der Zugriff ist ortsunabhängig möglich – also z.B. auch aus dem Homeoffice.“ Das Tool folgt dabei dem Prinzip verbreiteter Online-Kartendienste und

wurde durch Funktionalitäten speziell für eine aufwands- und potenzialgerechte Außendienstplanung ergänzt. Als Software-as-a-Service (SaaS) mit zwölfmonatiger Vertragslaufzeit wird die flexible Browseranwendung kontinuierlich durch neue Funktionen erweitert.

„Seit Kurzem kann man der eigenen Planung z.B. mit der automatischen Zuordnung der Postleitzahlgebiete einen Vorsprung verschaffen, da man nicht mehr bei null anfangen muss“, erzählt Vollbach. Zusätzlich verfügt gb consite über einen umfangreichen Datenkatalog mit Kennzahlen, die auf Kundenwunsch hin für den GeoSpot! Bezirksplaner aufbereitet werden können. „Eigens für LBS Immobilien haben wir z.B. Kennzahlen auf PLZ-Ebene zur Genehmigung und Fertigstellung von Wohngebäuden implementiert“, so Vollbach weiter. Die Möglichkeit, via CSV oder Excel darüber hinaus auch eigene Daten zu importieren, spielte für LBS Immobilien eine maßgebliche Rolle bei der Entscheidung für den GeoSpot! Bezirksplaner: Es können individuelle Potenzialdaten, aber auch unternehmensspezifische Werte wie Umsatz- oder Verkaufszahlen sowie Standorte der Außenvertreter mit einem Klick in der interaktiven Karte abgebildet werden. Zudem ist es möglich, die Anzahl der Kunden, Term Häufigkeit und Fahrstrecken einzubinden.



**IMPORTIEREN** lassen sich Potenzialdaten, Umsatz- oder Verkaufszahlen, Standorte der Außenvertreter sowie Anzahl der Kunden, Term Häufigkeit und Fahrstrecken, aber auch bestehende Bezirksstrukturen auf Basis von Postleitzahlen, Gemeinden, Kreisen, Nielsen-Gebieten oder statistischen Bereichen.



**ZUM BEARBEITEN** werden einzelne Gebiete einfach per Mausklick ausgewählt und anderen beziehungsweise größeren Bereichen zugeordnet. Dabei lässt sich der GeoSpot! Bezirksplaner ebenso intuitiv bedienen wie gängige Online-Kartendienste.

### Flexible Optimierung auf einen Blick

Damit Nutzer die jeweiligen Kennzahlen und Gebietsaufteilungen übersichtlich erfassen können, werden zusammengehörige Flächen automatisch farblich hervorgehoben. Zusätzlich ermöglicht es das intuitive GUI, die Gebietsplanung direkt auf der interaktiven Karte zu optimieren. Als Ausgangslange dienen wahlweise die automatische Distriktzuordnung oder importierte Be-



**IM GEOSPOT! BEZIRKSPLANER** lässt sich die Gesamtvertriebsplanung übersichtlich darstellen, grafisch aufbereitet analysieren und mit wenigen Klicks nach individuellen Gesichtspunkten optimieren.

zirksstrukturen auf Basis von Postleitzahlen, Gemeinden, Kreisen, Nielsen-Gebieten oder statistischen Bereichen. Mit der Web-Anwendung behalten Außendienstplanende auch bei einer großen Menge an Datentypen und -quellen den Überblick und können mit verhältnismäßig wenig Mühe eine tatsächliche Aufwands- und Potenzialgleichheit erreichen. „Zum Bearbeiten werden einzelne Gebiete mit dem Cursor ausgewählt und anderen beziehungsweise größeren Bezirken zugeordnet“, erläutert Genter. „Diese einfache Art und Weise der Gebietsbildung per Mausklick empfinden wir im Geschäftsalltag als sehr praktisch und effizient.“

Neben dem bloßen Optimieren der Gebietsstrukturierung lassen sich auch unterschiedliche Versionen anlegen und miteinander vergleichen. Zudem liefern die Analysedaten Anhaltspunkte dafür, wo Bedarf an neuen Vertriebsmitarbeitenden besteht. So können effizientere Fahrtstrecken für das Außendienstpersonal geplant werden und dieses erhält die Chance, das volle Potenzial ihrer Gebiete auszuschöpfen. „Der GeoSpot! Bezirksplaner ermöglicht es uns als Zentrale, näher an die untere Verwaltungsebene zu gelangen und mit den Fachkräften vor Ort auf Augenhöhe zu kommunizieren“, fasst Genter zusammen. „So behalten wir den Überblick und können

den einzelnen Filialen konkrete Hilfestellung anbieten sowie Empfehlungen aussprechen – nicht nur in Bezug auf die Gebietsstrukturierung für die einzelnen Vertreter, sondern z.B. auch bei der Stellenplanung.“



**BENJAMIN GENTER,**  
Stellvertretender Vertriebsleiter bei der LBS Immobilien GmbH Südwest.



**MARJANA VOLLBACH,**  
Vertriebsleitung für Softwarelösungen rund um Standortanalyse, Filialnetzplanung, Expansion und Vertriebsplanung bei gb consite.