

Momcilo Nikolic vor 2 Stunden

Kundenakquise: „Großprojekte dürfen nicht um jeden Preis gewonnen werden“

Das Hagenberger Fintech ventopay konnte mit VW einen großen Kunden an Land ziehen. Geschäftsführer Johannes Reichenberger erklärt, was man bei Verhandlungen zu beachten hat und wie wirtschaftliche Nachhaltigkeit eine Rolle dabei spielt.

Artikel Link kopieren



(c) ventopay - Johannes Reichenberger, Geschäftsführer von ventopay über Akquise von Großkunden.

Der Gewinn eines großen Kunden stellt für Startups und Unternehmen einen großen Milestone dar. So erging es auch dem oberösterreichischen Fintech ventopay, die Anfang Oktober eine Kooperation mit dem deutschen Autohersteller VW verkündeten – der brutkasten berichtete. Wie dies gelang und was es dabei zu beachten gibt, erklärt Geschäftsführer Johannes Reichenberger.

Ventopay: Vom Startup zum Mittelständler

„Mit unserem mehr als zehnjährigen Bestehen unter der Marke ‚ventopay‘, 50 Kolleg:innen und einer Branchenerfahrung von 20 Jahren sind wir vom Startup zu einem Mittelständler mit einer sehr stabilen Struktur gewachsen“, sagt er. „Der Auf- und Ausbau unseres Unternehmens erfolgte stets Schritt für Schritt. Dies ist insbesondere für internationale Großkonzerne wichtig, da die wirtschaftliche Nachhaltigkeit von potenziellen Partner:innen in der Regel mitbewertet wird.“

Er fügt an: „Projekte in einer Dimension wie Volkswagen werden typischerweise über Ausschreibungsverfahren gewonnen, welche unterschiedlichste Bewertungskriterien haben können. Entscheidend ist dabei immer, die Ziele und Bedürfnisse der Kund:innen zu verstehen und Lösungen zu haben, die einen echten Mehrwert bieten. Unser Leistungsspektrum reicht vom Einplatzsystem bis zu einer umfassenden, digitalen Gesamtlösung. Wir leben jede Partnerschaft auf Augenhöhe. Größtmögliche Transparenz und Professionalität im Umgang mit potenziellen Kund:innen haben sich bisher immer als erfolgversprechend erwiesen.“

Gefahren der Projektumsetzung

Bei der Kundenakquise sei es besonders wichtig, sich nicht zu übernehmen, da es zu unüberwindbaren Hürden kommen kann, wenn man falsch kalkuliert.

„Vor allem Großprojekte dürfen nicht um jeden Preis gewonnen werden, das kann kleinere Unternehmen oder Startups schnell in ernsthafte Probleme in der Projektumsetzung bringen“, weiß Reichenberger. „Wichtig ist, dass im Vorfeld der Verhandlung eine solide, wirtschaftliche Einordnung des Projektes erfolgt und man dabei auch intern verfügbare Ressourcen berücksichtigt. Diese Vorbereitung gibt in Verhandlungen mit potentiellen Partnern jene Sicherheit, Fehlentscheidungen bestmöglich zu verhindern.“

Trends und Bedürfnisse der Märkte

Für ein Team sind prominenten Kunden selbstredend eine große Motivation und setzen intern ein „miteinander anpacken“ voraus. Vor allem bei Großaufträgen. Für die Außenwahrnehmung seien zudem begeisterte Kund:innen besonders wichtig. Durch langjährige Partnerschaften bekämen Startups Trends und Bedürfnisse in den Märkten mit, welche man in die Weiterentwicklung der Services einfließen lassen kann. Das sei in der Zusammenarbeit entscheidend für den langfristigen Erfolg.

Ventopay im DACH-Raum aktiv

Für das Hagenberger Fintech steht in den nächsten Jahren der deutsche Markt weiter stark im Fokus. Seit 2014 verfügt man über eine eigene deutsche Tochtergesellschaft mit Standorten in Essen und in Augsburg. Zudem sind darüber hinaus Systeme auch in der Schweiz im Einsatz.

Bei aller Skalierung und Internationalisierungsvorhaben gelte laut Reichenberger vor allem eine wichtige Regel: „Ausschließlich große Kund:innen zu gewinnen, darf nicht das einzige Ziel oder der einzige Erfolgsparameter sein“, sagt er. „Vielmehr sollte immer im Fokus stehen, einen echten Mehrwert zu bieten und Freude an der Thematik sowie am Lösen von Herausforderungen zu haben. Alles Weitere ergibt sich rasch von selbst.“

Linktipp Zur Website

Martin Pacher 21.10.2022

Wie Reverse Recruiting die Personalsuche auf den Kopf stellt

Im Interview spricht Julian von Blüchner, Gründer der Münchner Personalberatung Talent Tree, welche Chancen Reverse Recruiting im War for Talents bietet und wie Startups diese neue Form der Personalsuche für sich in der Praxis nutzen können.

Artikel Link kopieren



Talent Tree, Gründer & CEO Julian von Blücher | (c) Talent Tree

Julian von Blücher ist CEO und Gründer der Personalberatung Talent Tree. Als studierter Wirtschaftsingenieur ist er ein Quereinsteiger, der mittlerweile über mehr als acht Jahre Recruiting-Erfahrung verfügt. Mit Talent Tree unterstützt der Experte bevorzugt Scaleups und Tech-Pioniere dabei, die richtigen Persönlichkeiten zu finden, um ihren Purpose und ihre Unternehmensziele zu erreichen.

Redaktionstipps

Wie „work from anywhere“ bei Nagarro funktioniert

Wie bewertest du aktuell die L...markt?

Weiterlesen

Dominik Meisinger 21.10.2022

Crypto Weekly #76: Warum die neue Blockchain der Diem-Entwickler schon jetzt massiv in der Kritik steht

Diese Woche: Unter großer Aufmerksamkeit startete die neue Blockchain Aptos. Die Gründer hatten zuvor an Facebooks Stablecoin-Projekt Diem gearbeitet. Doch für Aptos wurde es ein holpriger Start. Außerdem: Warum der Hype um sogenannte Layer-1-Blockchains vorbei ist. Und: Das lange angekündigte Krypto-Angebot von N26 startet in Österreich - in Zusammenarbeit mit Bitpanda.

Artikel Link kopieren



Bild: Aptos Labs

Das brutkasten Crypto Weekly ist unser wöchentliches Briefing zum Kryptomarkt und kann hier als Newsletter abonniert werden. Jeden Freitag blicken wir auf die wichtigsten Kursbewegungen und Nachrichten der Krypto-Woche zurück.

Die Kurstafel:

- Bitcoin (BTC): 19.000 US-Dollar (-2 % gegenüber Freitagnachmittag der Vorwoche)
- Ethereum (ETH): 1.280 Dollar (-1 %)
- BNB: 270 Dollar (-2 %)
- Solana (SOL): 27 Dollar (-10 %)

Weshalb der Hype um r...blockchains vorbei ist

die Redaktion 21.10.2022

kitzVenture: Vielkritisierte Beteiligungs-Firma wird Hauptsponsor von Wacker Innsbruck

kitzVenture hat in der Vergangenheit mit verschiedenen Business-Modellen Kritik auf sich gezogen. Wacker Innsbruck musste zuletzt wegen einer Insolvenz den Profi-Betrieb einstellen.

Artikel Link kopieren



Wacker Innsbruck-Präsident Hannes Rauch und kitzVenture CEO Patrick Landrock | (c) Wacker Innsbruck

Wenn die Tiroler Beteiligungsgesellschaft kitzVenture in den vergangenen Jahren in den Medien war, dann nicht immer in positivem Kontext. Besonders viel Aufsehen erregte 2017 eine Strafe durch die Finanzmarktaufsicht (FMA) wegen irreführender Werbung zu Investmentprodukten. Später folgte ein Gerichtsprozess des Unternehmens gegen seine eigenen ehemaligen Anwälte. 2020 klagte der Verein für Konsumentinformation (V) die Firma mit dem Vorwurf, sie habe über die Seite mundschutzmasken24.com mangelhafte und/oder überteuerte Mund-Nasen-Schutzmasken und Desinfektionsmittel angeboten.