

## success-story

### ECONDA

Die ECONDA GmbH ist ein führendes, mit mehreren Auszeichnungen prämiertes, Unternehmen mit Produkten und Dienstleistungen zum Thema Web-Controlling. Das Leistungsangebot umfasst qualitativ hochwertige Webanalyse-Standardprodukte sowie die Entwicklung individueller Lösungen, die das Controlling spezieller E-Business-Modelle ermöglichen. Damit liefert ECONDA seinen Kunden die Basis für die Kontrolle und Optimierung ihrer Internetpräsenz und Webshops.

Mit seinen ausschließlich im eigenen Unternehmen entwickelten Produkten gelang ECONDA innerhalb kürzester Zeit der Aufstieg zum führenden deutschen Anbieter von Web-Shop-Controllinglösungen. Bekannte Marken und Unternehmen wie der FC Bayern München, billiger.de, brother oder Auto Teile Unger vertrauen auf die Lösungen von ECONDA.



**ECONDA GmbH**  
Haid-und-Neu-Str. 7  
76131 Karlsruhe  
[www.econda.de](http://www.econda.de)

### Die Aufgabe

Zur Verifikation der bestehenden Vermarktungsstrategie und -ausrichtung für das kommende Geschäftsjahr suchte ECONDA im zweiten Halbjahr 2005 externe Beratung.

### Der Ansatz

vevesa als Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen rund um die Vermarktung analysierte die aktuelle Situation und die Erfolgsparameter der bisherigen Vermarktung. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung von ECONDA stellte vevesa für die Ausrichtung der Geschäftsziele des kommenden Jahres sowohl Strategie als auch operative Maßnahmen zusammen, mit welchen die Sicherung und eine Ausweitung des Geschäfts realisiert werden kann.

*Sven Graehl, einer der Geschäftsführer der ECONDA und verantwortlich für die Vermarktung, weiß zu präzisieren: „Die Zahlen unseres jungen Unternehmens zeigten erfolgreiche Ergebnisse. Den bisherigen Vermarktungsansatz, teils geplant, teils intuitiv gestaltet, wollten wir für die Ausweitung des Geschäfts auf einer gesicherten Bestandskundenbasis fundiert geplant und durch die externe Expertise verifiziert wissen.“*

### Das Ergebnis

Die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres 2006 bestätigen, dass der richtige Weg eingeschlagen ist. Der Vertriebsprozess ist optimiert. Leads und Opportunities werden besser analysiert. Dadurch kann schneller entschieden werden, welches der Vertriebs-Projekte weiter verfolgt bzw. aus der Pipeline genommen wird.

*„Durch den Fokus aufs Wesentliche konnten wir die Zahl unserer Vertriebsprojekte, Abschlüsse und letztlich den Umsatz bei gleichem Aufwand steigern. Was uns hierbei sehr geholfen hat, waren die Workshops mit vevesa. Uns wurde deutlich, dass wir auf dem richtigen Vermarktungsweg sind. Durch die Reflexion und die Beratung konnte eine Optimierung der Maßnahmen und Prozesse für ein noch effizienteres Agieren erreicht werden.“*