

Unternehmensangebote

Alles unter Kontrolle

In seiner Firma K4 steuert Franz-Josef Kühle alle Vertriebsabläufe über eine einzigartige Software. Um diese anderen Unternehmen zugänglich zu machen, sucht er einen Partner. Von Frank Schlatermund

Über Jahre hinweg hat Franz-Josef Kühle eine Software entwickelt, mit der er sein Unternehmen, die K4 GmbH & Co. KG mit Büros in Hamburg und Münster, effizient steuert. K4 übernimmt deutschlandweit Vertriebsdienstleistungen für Firmen, die sich nicht selbst mit Neukunden- oder Personalakquise befassen möchten, mit Telefonmarketing, Interessentengewinnung, Außendienstterminierung oder Tourenplanung.

Kühle, der inzwischen beide Töchter in die Geschäftsleitung geholt hat, beschäftigt rund 20 Mitarbeiter, die meisten von ihnen im Außendienst oder im Homeoffice. Um die Vertriebsabläufe und die über ganz Deutschland verteilten Mitarbeiter besser managen zu können, kam er auf die Idee einer Software, die sich ständig weiterentwickeln lässt. „Jedes Mal, wenn ich von einem Außentermin in einem Gewerbegebiet zurückkehre“, so der 66-Jährige, „habe ich gleich wieder ein bis zwei Verbesserungswünsche.“

Das Programm ist das digitale Gedächtnis seiner Verkäufer, speichert alles von Relevanz: Welcher Mitarbeiter hält sich wo auf? Wen ruft er an? Wann besucht er welche Kunden? Wie lange benötigt er für welche Tätigkeit? Die Software arbeitet über eine Cloud und ist per Smartphone, Tablet und PC gleichermaßen nutzbar. „Sie liefert absolute Transparenz“, sagt Kühle. „Nur so können Sie heute ein Vertriebsteam strategisch optimal führen – herkömmliche Customer-Relation-Management-Systeme reichen dafür keineswegs mehr aus.“

Weil er sehr viel Geld in dieses Projekt gesteckt hat, möchte Kühle nun gemeinsam mit einem Kompagnon ein weiteres Unternehmen gründen, eine GmbH, die seine Software einem größeren Firmenkreis anbietet – wenn möglich sogar weltweit. Denn darauf hat er als Geschäftsmann von Anfang an geachtet: Das Programm lässt sich an den Bedarf einer jeden Vertriebsstruktur anpassen und ist international einsetzbar. Bewusst sucht er keinen Investor, der ihn nur finanziell unterstützt, sondern einen gleichberechtigten Partner, der mit viel Engagement und Ideen das komplette operative Geschäft in Eigenregie übernimmt.

Mit einem Startkapital von 75.000 Euro wäre dieser zu 50 Prozent an der neuen Firma beteiligt. „Adresspool, Organisationsmodule und Werbemittel sind vorhanden“, sagt Franz-Josef Kühle, der für verschiedene Geschäftsmodelle und Konzepte offen ist. Er hege keinen Zweifel daran, dass sich dieses Produkt hervorragend für eine Selbstständigkeit eigne. Was der künftige Partner in jedem Fall mitbringen sollte: Mut, Verantwortungsbewusstsein und verkäuferisches Talent.