

### LANCOM Systems GmbH

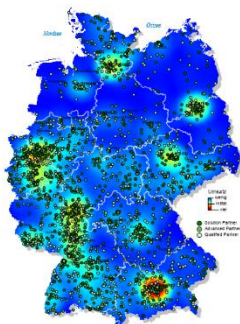
Die LANCOM Systems GmbH ist führender deutscher Hersteller zuverlässiger und innovativer Netzwerklösungen für Geschäftskunden. Mit seinen beiden Geschäftsbereichen VPN-Standortvernetzung und Wireless LAN (drahtlose Netze) bietet LANCOM professionellen Anwendern sichere, flexible Infrastrukturlösungen für alle lokalen und standortübergreifenden Netze. Das gesamte Kernportfolio wird in Deutschland entwickelt und gefertigt. Zudem bietet LANCOM BSI-zertifizierte VPN-Lösungen zur Absicherung besonders sensibler Netze und kritischer Infrastrukturen (KRITIS) gegen Cyber-Angriffe. LANCOM Systems hat seinen Hauptsitz in Würselen bei Aachen und weitere Standorte europaweit. Zu den Kunden zählen kleine und mittelständische Unternehmen, Behörden, Institutionen und Großkonzerne aus Deutschland, Europa und zunehmend auch dem außereuropäischen Ausland. Das Unternehmen ist Partner in der vom BSI initiierten Allianz für Cyber-Sicherheit.

### Aufgabenstellung

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich indirekt über ein weit verzweigtes Partnernetz von Distributoren, Systemhäusern und Fachhändlern, die über unterschiedliche Kompetenzen und Zertifizierungen verfügen. Betreut wird das Partnernetz durch Vertriebsmitarbeiter, die deutschlandweit in Vertriebsregionen organisiert sind.

Um die Leistungen innerhalb der einzelnen Vertriebsregionen besser analysieren zu können, wurde eine Software gesucht, mit der die Regionen zunächst visualisiert und dann die darin getätigten Umsätze anhand einfacher Analysen miteinander verglichen werden können. Als Basis hierfür sollte eine Analyse der Partnerstrukturen erstellt werden, bei der die Umsätze pro Partner nach den unterschiedlichen Produktkategorien betrachtet werden. Im Rahmen dieser Analyse sollten auch „White Spots“ identifiziert werden, in denen die Dichte an Partnern noch unzureichend ist, um dort gezielt Fachhändler als Partner zu gewinnen.

### EasyMap DistrictManager Edition



(beispielhafte Darstellung anhand fiktiver Daten)

Die Lancom Systems GmbH hat sich entschieden, zur Bearbeitung dieser Fragestellungen die EasyMap *DistrictManager Edition* einzusetzen. Zunächst wurden die Vertriebsregionen erfasst. Im Anschluss wurden die Umsatzdaten und Partnerlisten aus Excel eingelesen und die Vertriebsregionen dann mit Heatmaps zur Umsatzverteilung und Symbolanalysen zur Visualisierung des Partnernetzes überlagert. Unterschiede zwischen den Vertriebsregionen bzw. bei der räumlichen Verteilung der Partner wurden dadurch auf den ersten Blick deutlich.

Die mit EasyMap erstellten Karten bilden somit eine elementare Entscheidungsgrundlage für die strategische Ausrichtung der vertrieblichen Aktivitäten. Bisher ungenutzte Potenziale wurden dadurch sichtbar gemacht und können nun ausgeschöpft werden.

