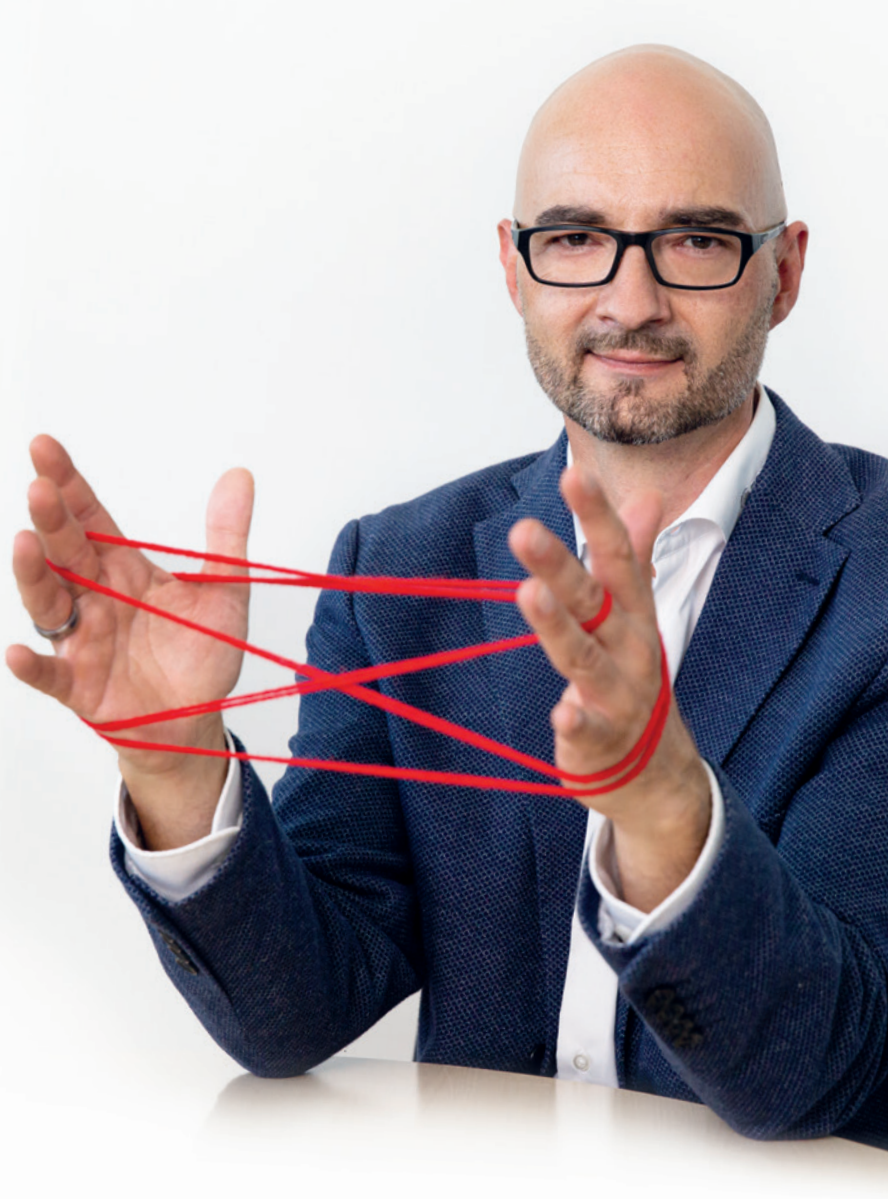
HAUFE. LEXWARE

Haufe-Lexware Partnerprogramm

# Umsatzpush durch Cross-Selling



Folgegeschäfte sind die bequemste Art zu wachsen. Wie erfolgreich Cross-Selling mit Lexware sein kann, macht das Deggendorfer IT-Systemhaus CONACTIVE vor.

Eine Einstiegssoftware? Als Stefan Bauer Anfang 2015 seinen beiden Geschäftsführerkollegen vorschlägt, Lexware ins Portfolio zu nehmen, reagieren diese zunächst skeptisch. Doch der Vertriebsleiter der CONACTIVE GmbH & Co. KG erkennt das Potenzial. Lexware Business-Software ist in einem Segment Marktführer, das auch die CONACTIVE bedient: 90 Prozent ihrer Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen. „Vom Fahrradhändler bis zum Tourismusbüro, eine gut laufende Buchhaltung benötigen alle“, argumentiert Bauer. Er ist überzeugt: „Mit Lexware können wir mehr im Cross-Selling verkaufen.“

## In kurzer Zeit zum Silberpartner

Doch zunächst müssen die Kunden auf Lexware aufmerksam werden. Ein unübersehbares Plakat in verkehrsträchtiger Lage bewirbt das neue Angebot. Nach drei Wochen sind die ersten 17 Lexware-Kunden an Bord. Neun Monate später werden vier Mitarbeiter geprüfte Lexware-Berater und das Systemhaus kann mit der Zertifizierung „Silberpartner“ werben. Ein Mailing genügt, und viele Stammkunden beziehen die Updates und den Support für ihre Lexware-Programme von der CONACTIVE.

Bald kommt es zu interessanten Querverkäufen. „Bei Firmengründungen sind wir mit Lexware am Start“, erklärt Bauer. „Dann möchte der Kunde auch Hardware, IT-Security oder Telefonie von uns, und wir machen 25.000 Euro Umsatz mehr.“ Anderswo wird die Kundenbeziehung intensiver. Der mittelständische Autozulieferer Drexler Automotive braucht technische Unterstützung bei der Lexware Lohnbuchhaltung. Der Kunde aus Passau ist so zufrieden mit der Leistung der CONACTIVE, dass er ihr die Lexware-Betreuung und die Wartung der Telefonanlage überträgt.

## Punkten mit Anwendersupport

Wie lukrativ das Lexware-Geschäft heute ist, zeigen die Zahlen. „Die Programmlizenzen machen knapp vier Prozent des Umsatzes aus, aber mit Support und Folgeaufträgen erzielen wir 25 Prozent“, erklärt Bauer. Der Kundenstamm ist um zehn Prozent gewachsen. Gut für den Cashflow ist der viertelstündlich abgerechnete Anwendersupport, auf den 80 Prozent der Anfragen entfallen: Wie erstelle ich die Lohnabrechnung mit Kurzarbeit? Ich bin im Homeoffice – wo sind meine Einstellungen? Die Mitarbeiter der CONACTIVE, selbst PowerUser von Lexware Financial Office, sind gut erreichbar, helfen den Anwendern, schulen Neulinge und geben Tipps, wie man die Lexware-Programme optimal nutzt. Das begeistert und bindet die Kunden ebenso wie die technischen Leistungen, zu der die Schnittstellenentwicklung zählt. Stefan Bauer kann stolz sein auf seine Idee: „Die zufriedenste Kundengruppe sind unsere Lexware-Kunden.“

## Partner-Portrait

Die CONACTIVE GmbH & Co. KG versorgt seit mehr als 20 Jahren Unternehmen jeder Größe mit Bürosoftware, Telefonie, IT-Sicherheit und Infrastruktur. Neben den Inhabern und Geschäftsführern Stefan Bauer, Harald Schramm und Michael Anzenberger sind sechs Mitarbeiter für über 320 Kunden tätig. Als regionaler Anbieter hochwertiger IT-Technologien stellt das Unternehmen aus Deggendorf Qualität und Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt. Das gilt auch für das Lexware-Geschäft. Im Mai 2020 betreut der Lexware Silberpartner 45 Kunden mit Updates und Support, 20 weitere beziehen Supportleistungen.

Jetzt über das Haufe-Lexware Partnerprogramm informieren:
**partner.haufe-lexware.com**