

# Wollen Sie mit Aussendienst-Leasing 50Plus Neukunden gewinnen?



Daniel G. Neugart

**Wir bringen  
Ihre Vision  
auf den Markt!**



**Roland M. Rupp: Herr Neugart, Sie haben vor kurzem das 1. Aussendienst-Leasing Unternehmen der Schweiz gegründet. Braucht das die Schweiz?**

Daniel G. Neugart: Das Potenzial ist da. Der Markt ist offen. Wir sind gut gestartet.

**Wie sieht Ihre Zielgruppe aus?**

Wir konzentrieren uns auf den B2B-Bereich. Zum Einen gibt es Firmen, die einen Aussendienst brauchen könnten, sich das aber (noch) nicht leisten wollen oder können. Zum Anderen kennen wir Unternehmungen, die einen neuen Bereich aufbauen, eine Kampagne starten oder einen Testmarkt mit einem neuen Produkt bearbeiten wollen. Es lohnt sich für jede Firma sich über Outsourcing-Modelle Gedanken zu machen.

**Geben Sie uns doch konkrete Beispiele für den Einsatz von geleastem Aussendienst.**

Das ist schnell gesagt. Überall wo man einen Aussendienst brauchen kann.

**Wie definieren Sie denn einen geleastem Aussendienst?**

Ein definierter Visitcom® Business Visitor ist ein gestandener Verkaufsprofi im Aussendienst, über 50 Jahre alt und hat eine ausgeprägte Fachkompetenz, fundierte Branchenkenntnis

und vor allem ein gut gepflegtes Netzwerk. In der Regel profiliert er sich bei uns und sucht mit unserer Unterstützung eine Festanstellung.

**50plus ist bei Ihnen also offensichtlich ein Aufhänger?**

Während 3 Monaten durfte ich mich bei einer Personalberatungsfirma in Basel «einnisten» und mich in diese wirklich anspruchsvolle Branche hineindenken. In dieser kurzen Zeit als Interim-Personalberater habe ich mich auf das Thema 50Plus fokussiert. Das war schockierend und beschämend! Es ist nicht zu glauben, was da für Potenzial verzweifelt bei der RAV gelistet ist! Ich hatte in dieser kurzen Zeit mehr als 150 persönliche Bewerbungsgespräche mit über 50-jährigen ausgemusterten Verkaufsprofis! Alle reden vom Potenzial, das es zu gewinnen gibt in diesem 50Plus-Segment. Ich rede von denen, die wegen ihrer «reifen Jugend» offensichtlich geringste Chancen haben auf dem Arbeitsmarkt.

**Und jetzt starten Sie mit «Aussendienst-Leasing50Plus» eine Mission gegen dieses Problem?**

Wir sehen uns als 50Plus-Botschafter. Wir nennen unsere intern ausgebildeten Fachkräfte «Business Visitoren» und demnach sind wir in

erster Linie Geschäftskundenbesucher. Wir missionieren nicht. Wir erbringen eine attraktive, einzigartige und effiziente Marktleistung!

**Was haben Sie für eine Vision?**

Wichtig ist mir, dass man darüber nachdenkt, ob dieses Argument, dass 50Plus-Personal zu teuer ist, wirklich in klugen und geschäftsführenden Köpfen etwas zu suchen hat. Und wenn man schon dabei ist, kann man auch an unsere exklusive Dienstleistung denken. Wir sitzen gerne zusammen an einen Tisch und rechnen solche Argumente weg. Backsourcing50Plus ist meine Vision.

**Gerade weil das Konzept neu ist in der Schweiz, hat man vielleicht Berührungspunkte?**

Wir haben bereits mit bekannten Topfirmen, die international ausgerichtet sind, Projekte für das nächste Jahr gebucht. Jedes SKV-Mitglied, das bis zum Ende dieses Jahres 2013 mit uns zumindest einen Rahmenvertrag vereinbart erhält 25% auf unsere aktuelle Preisliste. Eine gute Basis für das kommende Geschäftsjahr 2014! Testen Sie uns.

**Ja, genau! Die Preise?**

Die Visit Competence steht an oberster Stelle! Dafür steht unser Markenname Visitcom®. Zeit ist Geld. Ein potenzieller Kundenbesuch soll also effizient sein und allen Beteiligten den grösstmöglichen Nutzen erbringen. Wie gesagt, wir legen Wert auf Kunden, die gut rechnen können.

**Visitcom & Partner GmbH**

Daniel G. Neugart, Geschäftsführer  
Aussendienst-Leasing  
KMU-Dienstleistungen  
Güterstrasse 126, 4053 Basel  
Tel. 061 361 50 05, 079 924 05 72  
www.visitcom.ch

