

Business Case Sally Integration

Was ein Meeting Assistent
einsparen kann



CERTIFIED
PARTNER

Die Ausgangssituation



Die Zeit für Dokumentation und CRM-Pflege wird oft unterschätzt, frisst aber einen erheblichen Teil der Arbeitszeit. Gemäß offizieller Informationen beträgt der Anteil etwa 40–50 % der Arbeitszeit.

Warum ist der Dokumentationsaufwand so hoch?

1. **CRM-Pflege:** Jeder Lead, jede Opportunity und jedes Gespräch muss im System sauber dokumentiert werden. Das bedeutet nicht nur, Notizen festzuhalten, sondern oft auch Follow-ups, nächste Schritte und Statusänderungen zu verwalten.
2. **Datenanreicherung:** Um eine qualitativ hochwertige Pipeline zu haben, müssen oft zusätzliche Infos recherchiert und ergänzt werden.
3. **Kandidatenmanagement:** In der Personalvermittlung bedeutet das nicht nur Kundendokumentation, sondern auch das Erfassen von Kandidatenprofilen, Matching mit Jobs, Statusaktualisierungen usw.
4. **Interne Abstimmungen:** Rücksprachen mit Kollegen oder dem Team, um Leads weiterzugeben oder Informationen auszutauschen.

In vielen Unternehmen wird daher die Dokumentation vernachlässigt, wodurch zwar mehr Zeit für Gespräche bleibt, aber langfristig Leads und Opportunities schlechter verwaltet werden.

Der Einsatz eines Meeting-Assistenten, der mit einem CRM-System verknüpft ist, spart einem durchschnittlichen Vertriebler in Deutschland etwa **11.700 Euro pro Jahr**.

Berechnung im Detail:

- Ohne Assistent geht ca. **50 % der Arbeitszeit** für Dokumentation und Follow-ups drauf.
- Mit einem Assistenten reduziert sich dieser Anteil auf **30 %**, wodurch **20 % der Arbeitszeit** zurückgewonnen werden.
- Das entspricht etwa **368 Stunden pro Jahr**.
- Bei einem Jahresgehalt von **60.000 €** beträgt der Wert dieser eingesparten Zeit rund **12.000 €**.
- Abzüglich der Kosten für den Assistenten (**324 € pro Jahr** bei 27 €/Monat) ergibt sich eine **Nettoersparnis von 11.676 €** pro Jahr und Vertriebler.

Fazit: Die Investition in einen Meeting-Assistenten lohnt sich wirtschaftlich und kann die Effizienz im Vertrieb erheblich steigern.

Zusätzliches Rechenbeispiel bei einem Jahresgehalt von 40.000 €:

- Bei einem Jahresgehalt von **40.000 €** beträgt der Wert dieser eingesparten Zeit rund **8.000 €**.
- Abzüglich der Kosten für den Assistenten (**324 € pro Jahr** bei 27 €/Monat) ergibt sich eine **Nettoersparnis von 7.676 €** pro Jahr und Vertriebler.

Business Case



Annahmen

- 50 Mitarbeitende
- 50% der Arbeitszeit für Dokumentation nötig
- 20% wird durch Meeting Assistenten zurück gewonnen
- 40 Stunden Woche
- 46 Arbeitswochen im Jahr
- 1840 Arbeitsstunden im Jahr
- 368 Stunden Einsparung je MA mit 40 Stunden Woche
- 40k Jahresgehalt
- 27 € pro User/Monat an Kosten

Berechnung

- Stundenlohn: $40k / 1840 = 21,51$ Euro
- Einsparung je MA/Jahr: $368 * 21,51 - (27 * 12) = 7591,68$ Euro
- Gesamteinsparung Jahr: $7591,68 * 50 = 379.584$ Euro
- Einsparung über 3 Jahre: 1.138.752 Euro

FAZIT

Die Investition in einen Meeting Assistenten lohnt sich wirtschaftlich und steigert die Effizienz. Konkret sind folgende positiven Effekte zu erwarten:

- Vertriebs- und Service Kapazität steigt
- Vertriebs- und Service-Qualität steigt
- Wachstum durch freie Personalkapazitäten