# Limefresh: Mit Act! zum unternehmerischen Erfolg!



Ein kleines Start-up-Unternehmen ganz groß: Die britische Medienagentur Limefresh ist drauf und dran, eine mehrere Millionen Pfund schwere Erfolgsgeschichte zu werden.

limefresh PUBLISHING & MEDIA LIMITED

Heute, im digitalen Zeitalter, denkt man gerne, dass Printmagazine veraltet sind und der Vergangenheit angehören. Die britische Medienagentur Limefresh beweist jedoch erfolgreich das Gegenteil: Printmedien stellen sogar das Kerngeschäft des in der südenglischen Grafschaft Hampshire ansässigen Verlags- und Medienhauses dar. Laut Maurice Snowdon, dem Gründer von Limefresh, ist dieser Erfolg auf genau eine Sache zurückzuführen: Kunden- und Kontaktmanagement.

Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2011 eilt Limefresh von einem Erfolg zum nächsten – die am schnellsten wachsende Medienagentur im Süden Englands betreut mittlerweile mehr als 800 Werbekunden, die regelmäßig in den zahlreichen Publikationen des Unternehmens inserieren.

Ohne ein effizientes Backoffice-System wäre dies kein einfaches Unterfangen … und genau hier hat Act! seinen großen Auftritt.

„Act! ermöglicht uns, genau zum richtigen Zeitpunkt mit bestehenden oder potentiellen Anzeigenkunden in Verbindung zu treten," so Snowdon. „Wir wollen sie nämlich nicht mit zu viel Kontakt überfordern. Gleichzeitig bedeutet das, dass wir keine unnötige Zeit damit verbringen, Anzeigen an Firmen zu verkaufen, die gerade gar keine Werbung machen wollen."

Für das Vertriebsteam sind die Hauptvorteile von Act! einerseits die Möglichkeit, Gruppen-E-Mails zu versenden, um Kunden über kurzfristige Sonderangebote zu informieren, sowie andererseits die Fähigkeit, Websites und Social-Media-Auftritte von Kunden direkt in Act! anzuzeigen. Für Snowdon gibt es jedoch einen weiteren Aspekt, den er sogar für noch wichtiger hält.

„Wir arbeiten fast seit Anfang an mit Act!. Damals besuchte ich einen Kunden, der mir sagte, ich müsse diese Software unbedingt verwenden. Die Investition hat sich sofort rentiert und wir haben Act! seither jedes Jahr aktualisiert."

**Maurice Snowdon**
Gründer und Geschäftsführer von Limefresh

„Act! gibt uns eine realistische Ansicht unserer Vertriebszahlen. Wir können die Bedeutung jeder Verkaufschance genau abwägen. Nur weil uns jemand sagt, dass er Werbung machen will, heißt das noch lange nicht, dass er es dann tatsächlich tut", meint Snowdon.

Diese realistische Ansicht hat nicht nur zum kontinuierlichen Wachstum von Limefresh beigetragen, sondern war auch ausschlaggebend, als es um die langfristige Zukunft des Medienhauses ging.

Dank seines rasanten Wachstums hatte Limefresh Anfang des Jahres das Interesse einer Private-Equity-Gesellschaft auf sich gezogen, die in aufstrebende Unternehmen investiert – kein Wunder bei namhaften Kunden wie der Royal Navy, Eurostar, The Walt Disney Studios, J. P. Morgan und Hotel Chocolat und einem Leistungsportfolio, das neben Publikationen auch PR-Arbeit, Branding und Eventmanagement umfasst. Man begann also, über eine mögliche Übernahme zu verhandeln.

Da der Anzeigenverkauf für den Erfolg von Limefresh so wichtig ist, musste Snowdon nachweisen können, welche Einnahmen für die Zukunft zu erwarten waren. Dies hatte großen Einfluss auf die Unternehmensbewertung.

„Natürlich durchliefen wir eine gründliche Due-Diligence-Prüfung. Die Tatsache, dass wir starke Beziehungen zu mehr als 800 Anzeigenkunden vorweisen konnten, hat die Investoren sehr beeindruckt“, erklärt Snowdon.

Hätte er der Private-Equity-Gesellschaft nicht so ein hohes Maß an Sicherheit bieten können, wäre der Unternehmenswert bei der Übernahme wohl viel niedriger angesetzt worden.

Dank Act! konnte Snowdon die nötigen Nachweise problemlos erbringen.

Das Investmentangebot der Private-Equity-Gesellschaft wurde angenommen und nach diesem Schritt scheint einer weiteren raschen Expansion von Limefresh nichts mehr im Wege zu stehen. Es wird erwartet, dass das Unternehmen schon bald Umsätze von mehreren Millionen Pfund vermeldet, und Snowdon hat bereits mehrere Zeitschriften anderer Verlagshäuser im Visier, die er gerne ankaufen würde.

Auch öffentlichkeitswirksame PR-Möglichkeiten zeichnen sich ab: Limefresh steht kurz vor dem Abschluss eines Werbevertrages mit Ben Ainslie Racing – dem Segelteam von Ben Ainslie, der 2017 als britischer Herausforderer bei der renommierten Segelregatta America’s Cup antreten wird. Limefresh wird sich also schon bald über noch mehr Aufwind freuen dürfen.

„Wir arbeiten fast seit Anfang an mit Act!. Damals besuchte ich einen Kunden, der mir sagte, ich müsse diese Software unbedingt verwenden. Die Investition hat sich sofort rentiert und wir haben Act! seither jedes Jahr aktualisiert. Die Software kann alles, was sie können muss, und sie ist bei uns bis zu 16 Stunden täglich im Einsatz. Mittlerweile ist Act! nicht mehr aus unserem Unternehmen wegzudenken.“

„Im Laufe der Zeit haben wir die Software an unsere Bedürfnisse angepasst, sodass sie uns echten Mehrwert bietet. Darüber hinaus nehmen wir regelmäßig an Schulungen teil, um über alle neuen Funktionen auf dem Laufenden zu bleiben.“

„Vor ein paar Jahren haben wir uns einige andere Produkte angesehen“, gibt Snowdon zu. „Aber wir arbeiten schon so lange mit Act!, dass wir vollstes Vertrauen in die Software haben. Wir kommen hervorragend damit zurecht und haben ein ausgezeichnetes Verhältnis zu Swiftpage, also bleiben wir gerne bei dieser Lösung.“

„Es überrascht mich immer wieder, dass manche Unternehmen ihren Kundenstamm oder ihre Kundenkontakte nach wie vor in einer Excel-Tabelle verwalten. Der Wert einer Softwarelösung wie Act! sollte doch offensichtlich sein.“

Maurice Snowdon, Gründer und Geschäftsführer von Limefresh

# Welchen Wert hat Act! Limefresh gebracht?



Act! hatte äußerst positive Auswirkungen auf Limefresh und ist einer der Hauptgründe, warum Snowdon seine Medienagentur von einer Ein-Mann-Firma zu einem Unternehmen mit 25 Mitarbeitern ausbauen konnte, das regelmäßig vier verschiedene Magazine herausgibt.
Hier nur einige der Zahlen, die diese Erfolgsgeschichte mit Act! untermauern:

- Die Anzahl der Anrufe, die das Vertriebsteam von Limefresh täglich macht, ist um über **50%** gestiegen.
- Die Zeitspanne vom ersten Kontakt bis zum tatsächlichen Verkauf wurde um mehr als **40%** verkürzt.
- Die verbesserten langfristigen Beziehungen zu den Anzeigenkunden führten zu einer **90%** igen Umsatzsteigerung.
- Dank Act! konnten um **75%** mehr Werbekunden gewonnen werden.
- Jeder Vertriebsmitarbeiter spart durch Act! täglich etwa **90 Minuten** Zeit.
- Die Anzahl der Fehler bei der Dateneingabe wurde um **60%** verringert.

# Kontaktieren Sie uns:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Deutschland: | 069 643 508 433 | Schweiz: | 043 508 2364 |
| Großbritannien: | 0845 268 0220 | Belgien: | 078 483 840 |
| USA: | 866 873 2006 | Frankreich : | 09 75 18 23 09 |
| Irland: | 0766 801 364 | Südafrika: | 0105 003 672 |
| Australien: | 39 111 0500 | Neuseeland: | 0800 775 617 |

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

act!