

Medieninformation vom 17. Juni 2014

Marktumfrage bestätigt: Anbieter von Cloud-Services müssen Vertriebsmodell ändern

Das Schweizer BENEFIT COACHING NETWORK® startete im Frühjahr eine Umfrage zum Thema Cloud-Services. Von 655 kontaktierten Schweizer Unternehmen nahmen 48 Experten auf C – Level an der Befragung teil. Befragt wurden die Experten zu den Potenzialen von Cloud-Services. Eine wichtige Erkenntnis vorneweg: An Cloud-Services führt kein Weg vorbei, sie lassen sich aber nicht wie herkömmliche Produkte verkaufen.

Wallisellen/Zürich – Wer heute Cloud-Services aufbaut oder anbietet, sollte sich genau über Markt und Einkaufsstrukturen in den Unternehmen klar werden. Denn eines zeigte sich in der Umfrage der Schweizer BENEFIT COACHING NETWORK® zum Thema Cloud-Services sehr deutlich. Während in der On-Premise-Welt die IT-Abteilung die Herrschaft über die Budgets und Einkaufsentscheidungen in der Hand hält, wechselt die Einkaufsmacht bei Cloud-Angeboten in die Fachabteilungen: Die Mehrheit der antwortenden Experten sind überzeugt, dass die Rolle des IT-Leiters (CIO) in Zukunft vermehrt auf die Definition und Einhaltung von Standards, Service Level Agreements, Security und Governance fokussiert sein wird, nur wenige glauben, dass die IT-Abteilung und der Einkauf weiterhin die primären Ansprechpartner bei der Beschaffung von IT-Leistungen sein werden. Um diese Fachabteilungen zu überzeugen, sind aber andere Argumente (als nur Funktionalität und Preis) relevant.

Cloud Services lassen sich nicht wie herkömmliche Produkte verkaufen.

Mit dem Wechsel der Einkaufsmacht ergeben sich auch einschneidende Änderungen in Richtung Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsmodell. Denn der Einkauf von Cloud-Services ermöglicht Unternehmen schnell neue Geschäftsideen zu realisieren und gleichzeitig mögliche Engpässe der eigenen IT zu beseitigen. Speziell die Anbieter von ‚Software as a Service‘ tun gut daran, ihre verkaufsfokussierten Mitarbeiter zu befähigen, relevante Ansprechpartner in den Fachabteilungen für innovative Geschäftsideen zu interessieren und innerhalb geeigneter Frist den Zugang zu den neuen Entscheidern bewerkstelligen zu können. Das geht weit über den herkömmlichen Technologieverkauf hinaus. Diesen Trend haben auch die befragten IT-Anbieter erkannt: 88 % der Befragten schätzen diese Mitarbeiter z.B. die Fähigkeit ihrer Vertriebsmitarbeiter etwa neue Geschäftsmodelle mit Entscheidern und Beeinflussern aus den Fachbereichen verkaufswirksam diskutieren zu können als essentiell ein.

An der Cloud führt kein Weg vorbei – Vertrieb wird anspruchsvoller

Mehr als drei Viertel der von BENEFIT COACHING NETWORK® befragten Experten auf C-Level sind sich einig: An der Cloud führt kein Weg mehr vorbei und es handelt sich um einen ernsthaften und nachhaltigen Trend. 37% haben auch schon entsprechende Angebote für ihre Kunden geschnürt, weitere 31% der Anbieter befinden sich in der Startphase und bauen ihr Angebot weiter aus.

Hans-Rudolf Dervey, Gründer und Managing Partner des BENEFIT COACHING NETWORK®: „Die grössten Herausforderungen zum Aufbau der neuen Kompetenzen sehen die Experten zu 80% bei der Veränderung des bisherigen Vertriebsmodells und zu 90% bei der Anpassung der Mitarbeiter-Rollen und -Kompetenzen.“

Aus Sicht von Dervey müssen die Anbieter in der Lage sein, sowohl die bestehende Nachfrage nach Produkten zu erfüllen, als auch das neue Cloud Service Geschäft mit den neuen Ansprechpartnern zu erschliessen. „Wenn es den Anbietern gelingt, Engpässe in den angepeilten Fachabteilungen der Kunden zu identifizieren und Cloud Service basierte Problemlösungen mit Mehrwert zu konzipieren, werden die Fachabteilungen die Finanzierung auch ausserhalb der normalen Budget-Zyklen sicherstellen“, ist Dervey überzeugt.

Die Vertriebswelt wird mit den Cloud-Services anspruchsvoller und erfordert eine entsprechende Erweiterung der traditionellen Vertriebsmodelle und eine Anpassung von Rollen und Messkriterien. Zudem müssen die Kundeninteragierenden gut darauf vorbereitet werden.

Dervey beurteilt den Optimismus der Branche zurückhaltend: „Das neue Vertriebsmodell für Cloud Services erfordert in vielen Fällen auch einen neuen Typ Vertriebsmitarbeiter, welcher in der Lage ist, auf Augenhöhe mit den Entscheidern speziell die technologischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte einer Cloud Service basierten Geschäftsstrategie zu diskutieren. Die Anbieter müssen umdenken und sollten nicht dem Irrglauben erliegen, dass die geforderten Kompetenzen ohne fundamentalen Gesinnungswandel und dedizierte Programme erfolgsversprechenden aufgebaut werden können.“

Weitere Informationen zur Studie gerne auf Anfrage unter [dervey\[at\]benefit.ch](mailto:dervey[at]benefit.ch)

Über BENEFIT COACHING NETWORK®

Wenn die Zahlen nicht mehr stimmen, ist der Handlungsbedarf schnell verbessernde Massnahmen einzuleiten offensichtlich. Unter dem üblichen Zeitdruck endet das meist in sogenannte ‚quick fixes‘. Was im Einzelfall möglicherweise richtig erscheint, wird spätestens bei Wiederholungen zu einem systematischen Problem. Hier helfen die Experten vom BENEFIT COACHING NETWORK®. Kunden erhalten Zugriff auf einen ganzen Baukasten von bewährten Methoden, Werkzeugen und Trainings, mit denen ihr Unternehmen die Verkaufswirkung im Sinne des ‚Ideenverkaufs mit System und Strategie‘ substantiell verbessern kann. Was im Jahr 1995 als kleine GmbH begann, ist über die Jahre zu einem Experten-Netzwerk für die gezielte Verbesserung der ‚Sales Effectiveness‘ geworden. Heute besteht das Leistungsspektrum des BENEFIT COACHING NETWORK® aus drei Säulen:

- *BENEFIT Consulting/Training/Coaching für individuelle Projekte (Geschäftskunden)*
- *BENEFIT Assessment Services® zur Kompetenzüberprüfung vor Weiterbildungen oder bei Bewerbungen (Geschäfts- und Privatkunden)*
- *BENEFIT Sales Academy® für Wissensaufbau oder -vertiefungen (Privatkunden und Geschäftskunden)*

Hinweis: In diesem Dokument wurde unter Berücksichtigung der internationalen Schreibweise auf das deutsche „ß“ verzichtet.

Unternehmenskontakt:

Hans-Rudolf Dervey
BENEFIT COACHING NETWORK®
Glatt Tower
CH-8301 Glattzentrum Wallisellen (Zürich),

Telefon + 41 43 555 0 222
E-Mail dervey@benefit.ch
Website www.benefit.ch

PR-Kontakt:

Marciel Riemann
< zuhoeren > agentur für kommunikation
D-91054 Erlangen, Hauptstraße 64

Telefon +49 (0)9131 9208630
Telefax +49 (0)9131 9208640
E-Mail presse@agentur-zuhoeren.de
Website www.agentur-zuhoeren.de