



In der Hand von Profis trägt die IT maßgeblich zum Geschäftserfolg eines Unternehmens bei. Hierfür benötigen IT-Anwenderunternehmen allerdings kompetente und zuverlässige Partner, wie etwa die Insight Technology Solutions GmbH. Insbesondere wenn es darum geht, Einsparpotenziale neuer Technologien umzusetzen. Die in München ansässige Insight zählt in Deutschland zu den führenden Anbietern von IT Produkten und Services.

### FUNDIERTES KUNDENWISSEN

Kirsten Baufeldt, bei Insight verantwortlich für das Marketing der Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz, beschreibt den strategischen Vertriebsansatz: „Wir verstehen uns als `Trusted Adviser´ für unsere Kunden. Vertrauensvolle, ganzheitliche Beratung zum Thema IT steht im Mittelpunkt unseres Sales-Ansatzes.“ Dabei reiche der Themenbogen von Hardware-Fragen über Software Asset Management bis hin zu Compliance Management. Dieser ganzheitliche Beratungsansatz, der die Kundenprozesse mit einbeziehe, gehe weit über den reinen Lieferservice eines IT-Resellers hinaus. Baufeldt weiter: „Kleineren, mittleren und großen Unternehmen sowie Kunden aus dem öffentlichen Sektor stehen entsprechend qualifizierte Kundenbetreuer und Account Manager zur Seite. Aufgrund ihrer vertikalen Spezialisierung kennen diese bestens die branchenspezifischen Anforderungen. Und können auf dieser Wissensgrundlage aus unserem Leistungsportfolio die für die jeweilige Kundensituation passenden Produkte und Softwarelösungen beziehungsweise Softwarelizenz-Angebote ermitteln.“

### KOMPETENTE NEUKUNDENANSPRACHE

Für die Neukundengewinnung setzt Insight sowohl auf ein Inhouse-Team als auch auf externe Unterstützung. In der Regel erfolgt die Ansprache neuer Kunden im Rahmen dedizierter Projekte, die



#### Zum Unternehmen Insight

*Die Insight Technology Solutions GmbH (www.insight.de) mit Sitz in Garching bei München wurde 1988 als eigenständiges Unternehmen (damals: Corporate Software GmbH) gegründet.*

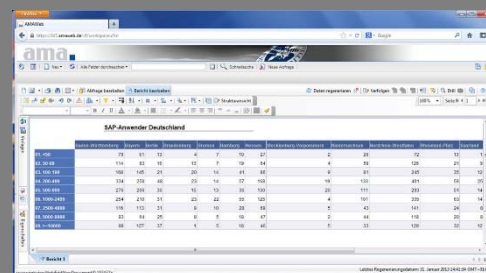
*Die Muttergesellschaft, das seit 1988 bestehende weltweit tätige Unternehmen Insight Enterprises, Inc. mit Hauptsitz in Tempe (Arizona, USA) ist ein führender Technologie Anbieter von Hardware, Software und Service Solutions für Industrie und öffentlichen Sektor in Nord Amerika, Europa, dem mittleren Osten, Afrika und der Asien-Pazifik Region. Insight ist darauf spezialisiert, Organisationen dabei zu unterstützen, ihre Technologieziele im Bereich Cloud, Virtualisierung, Data Centre, Unified Communication/Collaboration, Netzwerk/IT-Sicherheit, Data Protection, Mobility/POS und Office Productivity voranzutreiben. Das Unternehmen hat weltweit rund 5.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.*

gemeinsam mit IT-Herstellerpartnern vorbereitet und umgesetzt werden. Üblich sind detaillierte Guidelines des Partners für die zu führenden Akquisegespräche und deren präzise Dokumentation. „Hierbei kommt es darauf an, dass die Vorgaben des jeweiligen IT-Herstellers genauestens eingehalten werden und die ermittelten Kontaktdaten auch Stichproben standhalten.

Kirsten Baufeldt: „Wir haben nicht selten die Situation, dass ein Hersteller heute anruft und möglichst morgen bereits eine Kampagne starten möchte. Da wir uns als Dienstleister unserer Herstellerpartner verstehen, setzen wir selbstverständlich alles daran, einem solchen Wunsch weitgehend zu entsprechen. Hierfür benötigen wir einen verlässlichen Direktmarketing-Partner, der sich im IT-Umfeld bestens auskennt. Ebenso muss dieser hoch flexibel sein, um im konkreten Fall eine schnelle und professionelle Umsetzung zu gewährleisten.“

## VERSIERTER DIENSTLEISTER

Baufeldt erläutert: „Mit ama haben wir einen versierten Direktmarketing-Dienstleister gefunden, der genau diese Anforderungen bestens erfüllt. Aufgrund der bereits seit mehreren Jahren bestehenden Zusammenarbeit können wir, in enger Verzahnung, anstehende Projekte und die damit verbundenen Aufgabenstellungen schnell umsetzen. Hierzu zählen die Anpassung der vorgegebenen Guidelines oder auch die Optimierung des Gesprächsablaufes.“ Sie verweist auf einen wesentlichen Synergieeffekt, den ama durch seine langjährige Spezialisierung auf Database Marketing im IT-Bereich ermöglicht: „Besonders wertvoll ist aus unserer Sicht die hohe Qualität der ama-Datenbank auf deren Basis die Telefonakquise durchgeführt wird. Die darin enthaltenen Kontaktdaten zu relevanten Ansprechpartnern für IT-Themen nutzen wir ebenso gezielt für die Neukonzepte wie Informationen über Konzernstrukturen oder komplexe Firmenverflechtungen.“



Unternehmen	Branche	Region	Größe	IT-Struktur	TK-Struktur	Investitionsplan	Investitionsplan	Investitionsplan	Investitionsplan
SAP	IT	DE	100	100	100	100	100	100	100
SAP	IT	DE	100	100	100	100	100	100	100
SAP	IT	DE	100	100	100	100	100	100	100
SAP	IT	DE	100	100	100	100	100	100	100
SAP	IT	DE	100	100	100	100	100	100	100

### amaweb

Im Mittelpunkt der ama-Dienstleistungspalette steht die ama-Datenbank mit IT- und TK-Strukturdaten deutscher Anwenderunternehmen und Behörden. Mit „amaweb“, einem webbasierten, modular aufgebauten Zugriffstool erhalten ama-Kunden 24/7-Online-Zugriff auf diese Database.

Rund 41.000 Unternehmensstandorte, 250.000 Entscheider als Ansprechpartner und 1,1 Mio IT- und TK-Produktinformationen sind mit diesem Tool flexibel selektier- und abrufbar. Von hohem praktischen Nutzwert sind die Details zur vorhandenen IT-Infrastruktur. Eine Besonderheit bilden die monatlich aktualisierten Investitionsvorhaben: Der Vertrieb kann mit diesem Input gezielt neue Projekte für die Kontaktaufnahme nutzen.