

Mai 2011

● VERTRIEB & BUSINESS DEVELOPMENT

● **Medien**

Outsourcing-Studie: Lässt sich der Vertrieb auslagern?

Auslagern von Sales- und Marketing hat sich innerhalb eines Jahres verdoppelt

Wien (pts/07.12.2010/09:00) - 70 Prozent aller Unternehmen in Europa lagern

Geschäftsbereiche und -funktionen aus; im Bereich Sales und Marketing sind es doppelt so viele wie im Vorjahr: bereits 30 Prozent - Tendenz steigend. Eine aktuelle Studie von Ernst & Young zum Thema Outsourcing zeigt, was diesen Trend bewirkt.

Grundsätzlich lässt sich alles erfolgreich auslagern - das ist einer der Schlüsse der Ernst & Young-Studie. Im Bereich Sales und Marketing sind die entscheidenden Faktoren für eine gute Outsourcing-Partnerschaft: die Definition gemeinsamer Ziele und Erfolge, langfristig zusammen arbeitende Teams und konsequentes Monitoring. Um reine Kosteneinsparungen geht es hier längst nicht mehr.

Wettbewerbsvorteile sichern: durch starke externe Partner

Früher waren die Kosteneinsparungen die dominierende Motivation, heute geben auch die besseren Qualifikationen und die höhere Flexibilität der Outsourcing Partner den Ausschlag. Unternehmen haben realisiert, dass billiger nicht immer besser ist.

Vertriebs- und Marketing-Outsourcing erfuhr im letzten Jahr einen regelrechten Boom: Der Anteil verdoppelte sich innerhalb eines Jahres auf 30 Prozent. Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend weiter fortsetzen wird: Laut Studie ist das Potenzial hier noch sehr groß.

● **Vertriebssteuerung mit pipeliner – eine software von uptime IT**

SKILLZ ist neuer Vertriebspartner der innovativen software „pipeliner“ von uptime. Diese software repräsentiert eine neue Generation von Pipeline-Management: erstmals steuert der Anwender sein Verkaufssystem und nicht umgekehrt.

SKILLZ bringt sein gesammeltes know-how als externer Partner in den aktiven Vertrieb für pipeliner in Österreich ein. Damit gewährleistet pipeliner, dass im Verkaufsprozess die Bedürfnisse der Anwender und Kunden im Vordergrund stehen. Eine zukunfts- und kundenorientierte Strategie, die gut zu diesem innovativen Produkt passt.

● **Dale Carnegie Austria – ein Kunde erzählt**

DI Dr. Clemens Widhalm, Geschäftsführer Business Development:

„Seit 2010 betreibt SKILLZ für uns den aktiven Vertrieb im Bereich „Persönlichkeitsentwicklung in der Lehrlingsausbildung“. Im Zuge dieser Zusammenarbeit hat SKILLZ mit Allianz, Zürich Versicherungen und der Bilfinger Berger Gruppe namhafte Kunden für unser Unternehmen gewonnen. Daher freuen wir uns auf die weitere Zusammenarbeit, die wir Anfang 2011 um ein weiteres Jahr verlängert haben.“

Informationen zu diesem Geschäftsbereich: www.dale-carnegie.at/NEXT