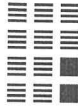


Position



Kunde All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

8

Ausgabe
11.10.2013/Nr. 41/2013

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche Wirtschaft Allgemein
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag VDI Verlag GmbH, 40468 Düsseldorf, VDI-Platz 1, Tel.: 0211 61880, Fax: 0211 6188112
E-Mail: info@vdi-nachrichten.com, URL: www.vdi-nachrichten.com

Redaktion VDI Nachrichten Redaktion, 40468 Düsseldorf, VDI-Platz 1, Tel.: 0211 61880, Fax: 0211 6188112
E-Mail: redaktion@vdi-nachrichten.com, URL: www.vdi-nachrichten.com

Publikation	Auflage *			Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet	gedruckt		
VDI Nachrichten	155.915	162.718	162.796 ¹	0,33 ^a	2204

Quelle(n): * 1. IVW ** a. AWA
© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



Vertriebsunterstützung aus der Cloud immer beliebter

CLLOUD-COMPUTING:

Betriebswirtschaftliche Software (ERP) nutzt fast jeder Mittelständler. Doch gegenüber Cloud-Versionen übt er sich noch in Zurückhaltung.

VDI nachrichten, Düsseldorf, 11. 10. 13, pek

Betriebswirtschaftliche Software (ERP) unterstützt die Kernprozesse eines Unternehmens, wie die Warenwirtschaft oder Buchhaltung. Die Unterkategorie CRM (Customer Relationship Management) ist besonders im Außendienst von großem Nutzen. Eine CRM-Anwendung auf dem Tablet-PC liefert dem Außendienstler nicht nur Kataloginformationen, er kann auch aktuelle Informationen aus seiner Zentrale abzurufen, etwa um aktuelle Konditionen in ein Angebot aufzunehmen.

Anwender, die das Cloud-Betriebsmodell auch für ihre Kernprozesse nutzen, sind jedoch noch die Ausnahme. Das liegt nicht zuletzt an der Angst um die Sicherheit der Kundendaten, wie deutsche IT-Dienstleister berichten. Doch auch sie sind an die Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes gebunden, wenn sie Kundendaten in ihrem Rechenzentrum verarbeiten.

Das Marktforschungsinstitut Trovarit hat herausgefunden, dass aktuell CRM mit 15,2 % deutlich vor ERP mit 11,3 % Anteil an Entscheidungen für „Software as a Service“-Lösungen (SaaS) aus der Cloud liegt.

Unternehmensberater und CRM-Experte Wolfgang Schwetz berichtet, „dass von rund 150 CRM-Systemen nur 6 % ausschließlich als SaaS-Lösung angeboten werden“. Nahezu jedes zweite der von ihm untersuchten CRM-Systeme würde „sowohl für den Betrieb im eigenen Haus des Kunden als auch in der Cloud“ angeboten. 45 % der Hersteller liefern ihre CRM-Systeme ausschließlich im Inhouse-Betrieb aus, also nicht in der Cloud.

Es gibt aber auch einen Trend, der die Bereitstellung von SaaS fördert:



Vertrieb- und Servicemitarbeiter können verstärkt auf aktuelle Cloud-Dienste zugreifen – auch zum Vorteil ihrer Kunden. Foto: Mauritius

die Anbindung von Niederlassungen und Außenbüros. „Größere Dienstleistungsorganisationen, wie eine BP-Tochter oder die Cellent AG mit knapp 800 Nutzern, setzen auf unser Cloud-Portfolio“, berichtet Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher beim IT-Dienstleister All for One Steeb.

Verteilte Organisationen mit zahlreichen, international verteilten Niederlassungen sind mittlerweile das klassische Einsatzgebiet für SaaS-Lösungen. „Dadurch wird es einfacher, Informationen über Unternehmensgrenzen hinweg auf sichere Weise auszutauschen“, erläutert Clemens Plieth, Managing Director Service Delivery und Geschäftsführer beim Kölner IT-Dienstleister Pironet NDH. „So können Firmen etwa mit Kunden und Lieferanten gemeinsam an einem Projekt arbeiten, auch wenn alle Beteiligten räumlich getrennt voneinander tätig sind.“

Die Nutzung einer Software in der Cloud geht mit ihrer mobilen Nutzung Hand in Hand. CRM-Anbieter, z. B. Microsoft oder CAS Software, unterstützen mittlerweile eine Vielzahl von mobilen Endgeräten. Und Anbieter wie IFS Applications integrieren Zusatzlösungen, etwa geografische Informationssysteme (GIS). Sie dienen der Tourenplanung und dem Einsatz des mobilen Personals.

MICHAEL MATZER