

unter dem Namen Aiciti die führenden Schweizer ICT-Messen unter einem Dach zusammengeführt werden. Die Topsoft wird als eigenständige Veranstaltung innerhalb der Aiciti durchgeführt.

HP verzichtet auf Cisco

HP macht in den eigenen Rechenzentren konsequent reinen Tisch: Das bisher zum Teil eingesetzte Cisco-Equipment wird schrittweise ersetzt. Die neuesten Data Center sind bereits ausschliesslich mit HP-eigenen Produkten ausgestattet, zum Beispiel das Rechenzentrum in Houston (Texas). HP-Vice-President Ken Gray dazu: «Dieses Rechenzentrum ist frei von Cisco-Lösungen. Im kommenden Jahr planen wir, sämtliche internen Rechenzentren ohne Cisco-Hardware zu betreiben.»

A-Vendi bietet Vertriebs-Outsourcing

Seit Anfang Jahr bietet das neu gegründete Unternehmen A-Vendi Sales-as-a-Service an. Diese Dienstleistung ermöglicht es Unternehmen, ihre Vertriebstätigkeiten auszulagern. Dazu gehören Aufgaben wie die Marktanalyse, die Kundenakquisition oder auch der Aufbau einer gesamten Vertriebsorganisation. Die Vertriebstätigkeiten bietet das Schweizer Unternehmen in Deutschland und in der Schweiz an und verfügt dazu über lokale Vertriebspools in beiden Ländern.

Das Vertriebs-Outsourcing muss nicht zwingend langfristig sein. «Sales-as-a-Service ist auch ein probates Mittel, um in einen

neuen Markt einzutreten und diesen bei Bedarf ohne grosse Nachfolgekosten wieder zu verlassen», erklärt der Geschäftsführer Ralf Heislmeier. Die Kunden haben zudem die Möglichkeit, eine von A-Vendi aufgebaute Vertriebsorganisation in ihr eigenes Unternehmen zu integrieren.

Teilzeitmandat möglich

Das Angebot richtet sich vor allem an mittelständische Unternehmen aus der Informationstechnologie und an Unternehmen, die komplexe, beratungsintensive Investitionsgüter herstellen. Die Kosten für die Dienstleistung hängen von der Art und dem Umfang der Leis-

tungspakete ab und beginnen bei rund 9000 Franken pro Monat. «Gerade für mittelständische Unternehmen, die die Zeichen der Zeit erkannt haben, ist Sales-as-a-Service eine gute Möglichkeit, schnell und ohne langfristige Kosten zu reagieren. Oft reicht schon ein Teilzeitmandat, um den gewünschten Vertriebs Erfolg zu erzielen», erläutert Heislmeier die Vorteile des Modells. Ausserdem könne bei Sales-as-a-Service unmittelbar nach Vertragsabschluss die Arbeit aufgenommen werden, eine zeitliche Verzögerung, wie sie bei der internen Vertriebstätigkeit durch die Personalrekrutierung entsteht, entfalle. (tja)