# Paneldiskussion Track 4
## Cloud Marketplaces

4. Cloud Use Cases Day, FHNW
15. März 2017

# Panelisten

*Stephan Tanner*
*CEO BrainConsult*

*Patrick Püntener*
*Mitgründer Colygon AG*

*Marco Rast*
*CEO und Leiter IT-Abteilung Vision-Inside AG*

*André Nyffeler*
*Leiter Verkauf*
*PageUp AG*

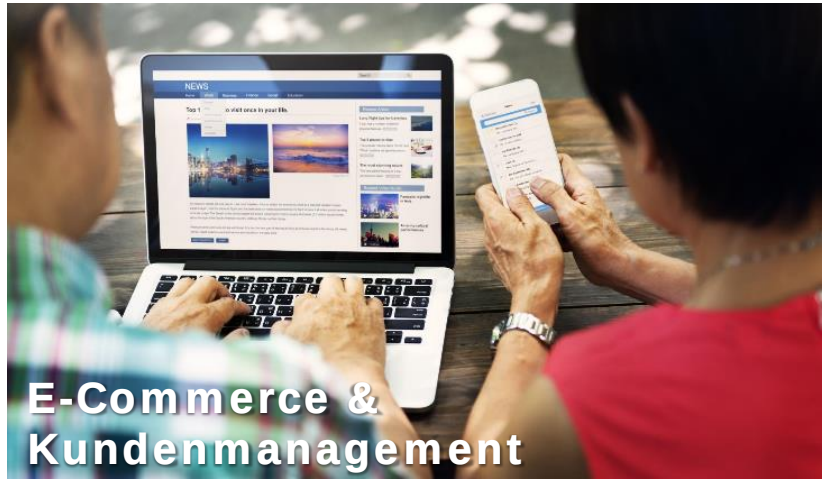
*Ralph Blunschi*
*CEO und Partner*
*Consolvo Informatik AG*

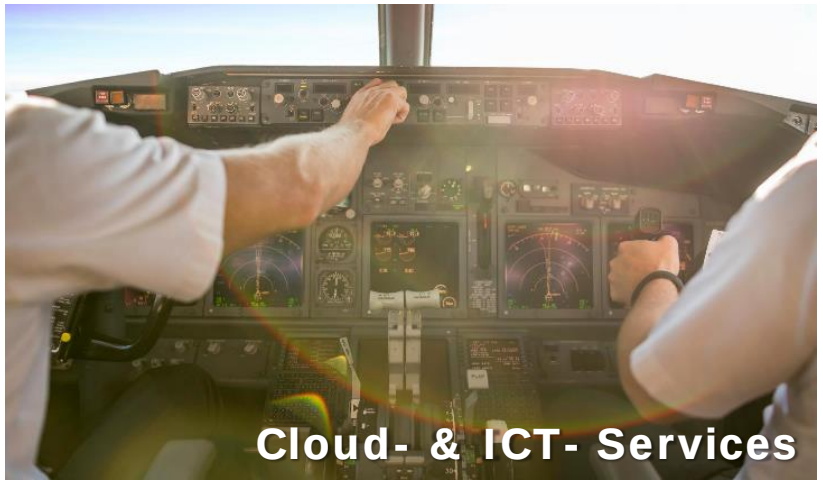
*Michel Steiner*
*Key Account Manager*
*ALSO Schweiz AG*

# Moderation

*Marcel Gamma*
*Chefredaktor inside-it.ch*

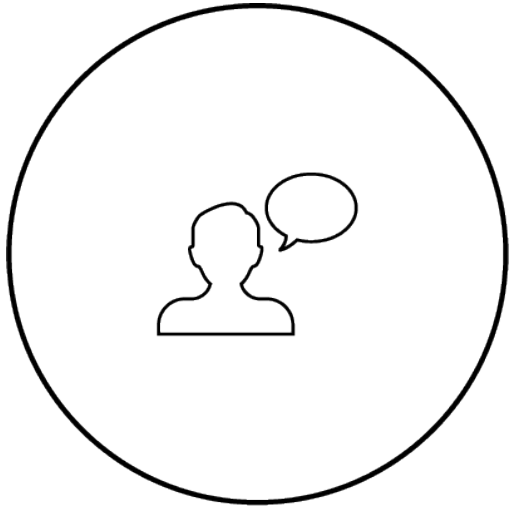
# BrainConsult



## Welche sind die Bedürfnisse meiner Kunden und wie begegne ich diesen?

- Die Geschwindigkeit der Veränderungen (Fokus Digitalisierung)
- Was bedeutet Digitalisierung nun für mich als Kunde?
- Beratung und Begleitung
  - Organisation und Strategie
  - Prozesse und Geschäftsmodelle
  - ICT- und Cloud
- Wir wandeln uns vom Technologie- zum Beratungshaus

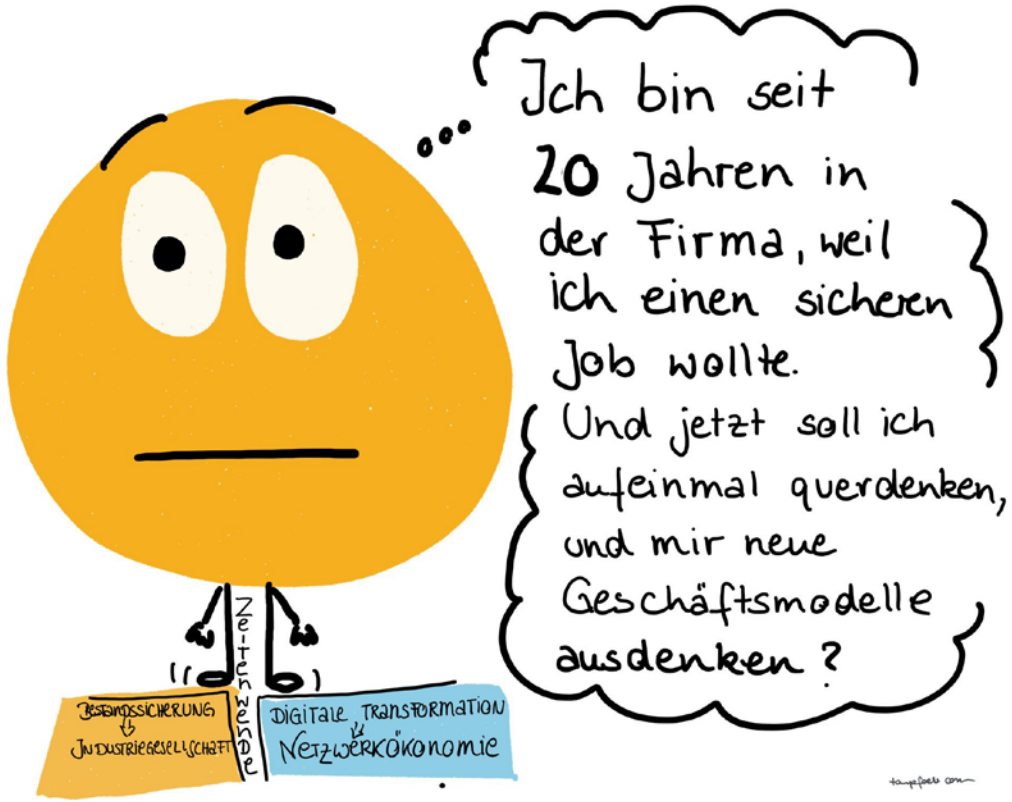


Brain Consult

# Wie kann ich als Channel Partner Wachstum generieren und profitabel sein?

Ja, indem wir:

- standardisierte Services entwickeln
- technisch die Services veredeln und für unsere Kunden Mehrwert dank Beratungsleistungen generieren
- agil organisiert sind



# COLYGON

**Locations**
HQ Basel, Switzerland
Development centers
in Poland, Romania

**Solutions**
Unified Digital Workplace
Enterprise Collaboration
Social Intranets

**Technology**
Azure and Office365
SharePoint on-premise
Patent pending taxonomy

ON

**Markets**
250+ customers in Western Europe
All verticals
Large and medium enterprises

**Delivery Network**
50+ delivery partners
500+ certified developers
1000+ subject matter experts

**Awards**
Intra.Net 2015, 2016
IAMCP 2016
Nielsen Norman 2013
Gartner Cool Vendor 2010

## Welche sind die Bedürfnisse meiner Kunden und wie begegne ich diesen?

- Organisatorische Änderungen und Entwicklung des Unternehmens schnell und agil vorantreiben
- Grösstmögliche Freiheit bieten, die besten technologischen Werkzeuge zu nutzen, unter folgenden Gesichtspunkten:
  - Mitarbeiter und Teams befähigen, Inhalte und Arbeit unter geschäftlichen Aspekten zu organisieren
  - Digitale Inhalte und Dienste bedarfsgerecht auf den einzelnen Mitarbeiter zuschneiden
  - Unternehmensweite Kontrolle über Inhalte und Daten behalten, egal wo diese Daten liegen

## Wie kann ich als Channel Partner Wachstum generieren und profitabel sein?

- Kurzfristig: bedeutendes Investment in eigene digitale Services nötig
  - Fokus auf die stärksten USPs
  - Digitalisierung dieser USPs
  - Entwicklung neuer USPs (bezogen auf digitale Services)
- Anpassung des Geschäftsmodells
  - Vom Beratungs- oder Lizenzgeschäft zum Servicegeschäft
  - Vom einmaligen Auftrag zu langfristigen Verträgen
  - Von grossen punktuellen zu kleinen regelmässigen Einnahmen
  - Steigerung des Volumens und der geografischen Reichweite
  - Anpassung der Skills, Prozesse und Sales Incentivierung

# Welche sind die Bedürfnisse meiner Kunden und wie begegne ich diese?

| Anforderung | Unsere Massnahmen |
|---|---|
| Know How Transfer | Workshops in Wetzikon, jährliche TAM Gespräche |
| Vertrauen | Persönlicher Technischer Account Manager, Enge Herstellerbeziehung stärkt Kundenvertrauen, Grosse Anzahl Referenzen und Auszeichnungen zeigt Kompetenz |
| Schnelle Reaktionszeiten | Breit abgestütztes IT Support Team aus mehreren Personen |
| Qualität | Vision-Inside-Mitarbeitende werden regelmässig informiert von internen Ressourcen, Self Study online |
| Preis-Leistungsverhältnis | Auf KMU ausgerichtet – auch preislich |

# Wie kann ich als Channel Partner Wachstum generieren und profitabel sein?

- Projekte standardisieren
- Prozesse dokumentieren
- Kunde in Prozesse einbinden
- Mitarbeitende schulen
- Mitarbeitende in Änderungen einbinden
- Investition in Online Marketing
- Spezialisten für spezifisches Know How

PAGE UP
IT-SERVICES MIT IMPACT

# FAKTEN

- **ICT Dienstleistungsunternehmen** mit Sitz im **Berner Technologiepark**
- Seit **1999** erfolgreich am Markt
- Aktiengesellschaft: **100% eigenfinanziert**
- > **45** Mitarbeiter wovon 4 Lernende
- Dienstleistungsertrag über **7 Mio.**

PAGE UP
IT-SERVICES MIT IMPACT

# PORTFOLIO

## IT Consulting

- Strategieberatung
- Design
- Evaluation
- Konzept
- Proof of Concept

## IT Projekte

- Projekt Management
- System Engineering
- Cloud Integration
- Client Management
- System Management

## IT Betrieb

- Full Outsourcing
- Cloud Services
- Server Operation
- Service Desk
- Finanzierung

# Welche sind die Bedürfnisse meiner Kunden und wie begegne ich diesen?

| | |
|---|---|
| 1. Expertise & Überblick im Bereich Produkte und Lösungen | Early Adaptor / Proof of Concepts / Marktreife für KMUs |
| 2. Standardisierte Lösungen | Strategische Partnerschaft(en), Microsoft 1-Tier Cloud Solution Provider |
| 3. Hohe Serviceverfügbarkeit | Redundanzen wo erforderlich (Connectivity, Servicedesign) |
| 4. CAPEX vs. OPEX | Betriebsmodell all inclusive zu monatlicher Flatrate |

## Wie kann ich als Channel Partner Wachstum generieren und profitabel sein?

- Leading Edge-Produkte & Partners
- Langfristige partnerschaftliche Kundenbeziehungen WIN-WIN
- Business des Kunden verstehen
- Umsetzen der Kundenbedürfnisse verstehen
- Realisieren von wirtschaftlichen Lösungen (Preis/Leistung)
- Social Selling & Präsenz

consolvo informatik

# Die Bedürfnisse meiner Kunden

**Bedürfnisse**

- KMU benötigt Enterprise Funktionen
- Klare Kosten für genutzte Funktionalität
- Pay-as-You-Use-Prinzip
- Ein primärer Ansprechpartner
- Geringe Investitionen

**Herausforderung**

- Cloud-Services als Baukastenprinzip
- Aufbau eigener Services mit Partnern

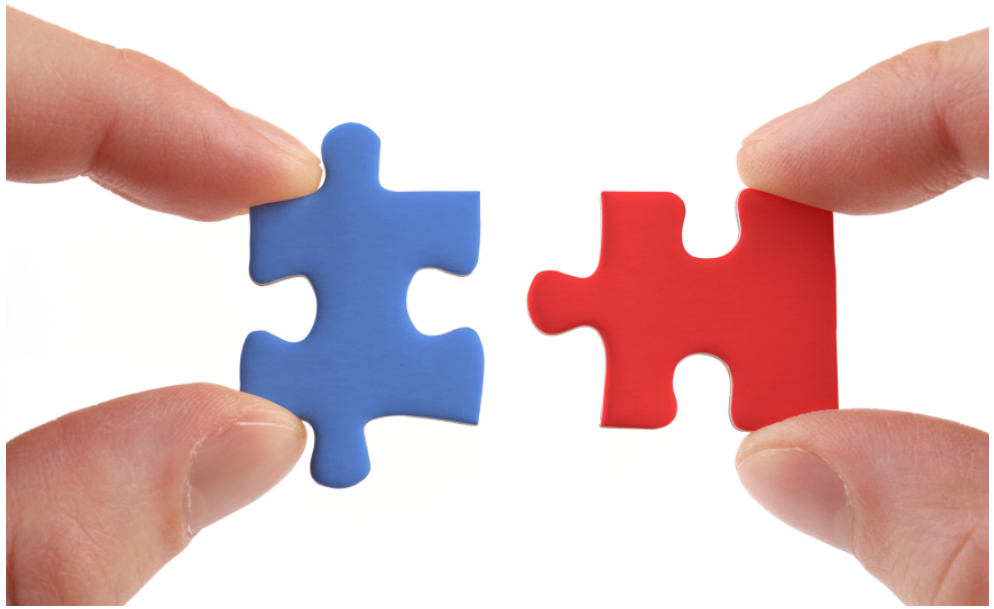
www.consolvo.ch

consolvo informatik

# Wie kann ich Wachstum generieren

## Erfolgsfaktoren

- «Veredelung» durch eigene Services
- Automatisieren der Services
- «Best for less» (Ertrag und Aufwand)
- Umdenken des ganzen Teams
- «Make a good job!»



☞ Wiederkehrende Dienstleistungen

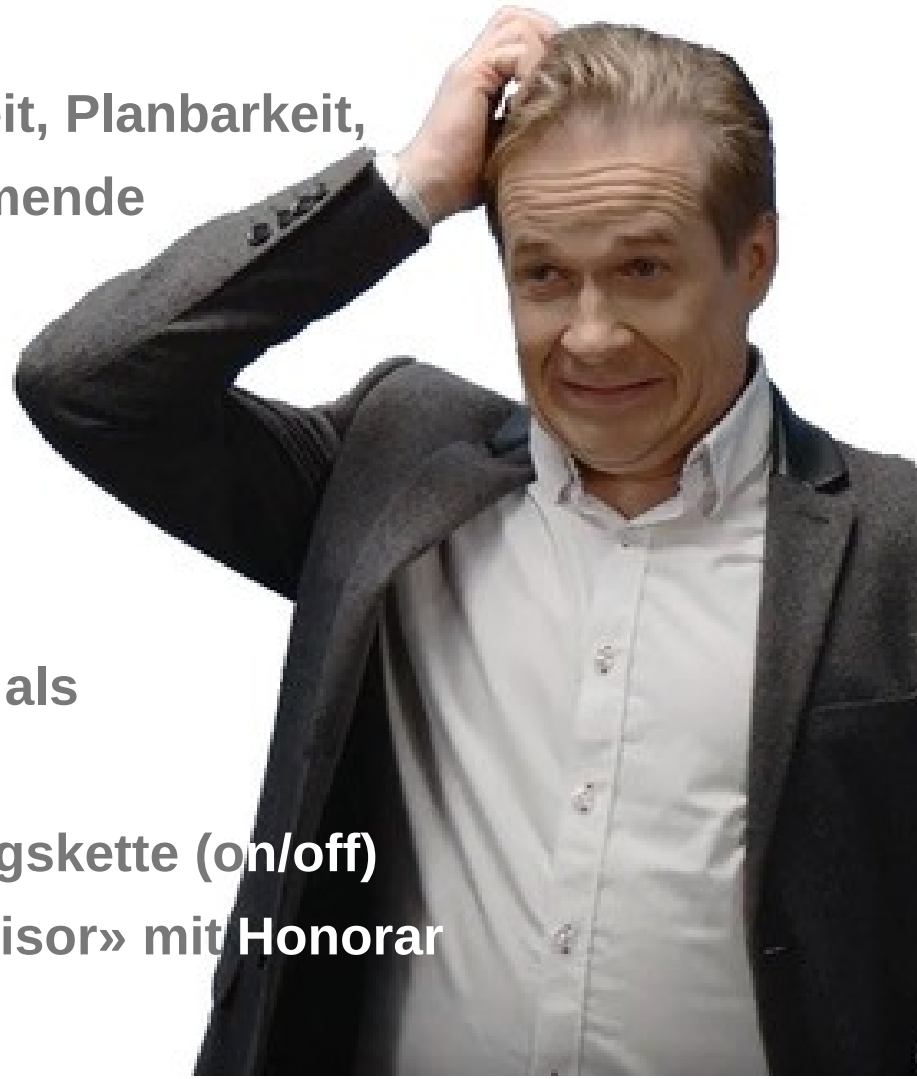
☞ Starke Kundenbindung

www.consolvo.ch

ALSO

## SCHNELLER, HÖHER, STÄRKER…

**Das Bedürfnis von uns Menschen nach Berechenbarkeit, Planbarkeit, Vorhersehbarkeit und Sicherheit wird durch die zunehmende Komplexität enttäuscht.**



## Wie kann ich als Channel Partner Wachstum generieren und profitabel sein?

- **Profitabilität = Standardisierung z.B. IT-Infrastruktur als Rundum-sorglos-Paket zum Fixpreis**
- **Hohe Automatisation in der gesamten Wertschöpfungskette (on/off)**
- **Channel Partner übernimmt neue Rolle «Trusted Advisor» mit Honorar**