



Projektumsetzung statt Entwicklung

IT-Dienstleister und Softwarehersteller fokussieren sich auf Kerngeschäft

Das Geschäft bei IT-Dienstleistern und Softwareherstellern wird immer härter und globaler. Sie müssen dem wachsenden Termin- und Kostendruck ihrer Kunden entsprechen, gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich arbeiten und neue Märkte erschließen. Um diesen teilweise gegenläufigen Anforderungen gerecht zu werden, fordern Dienstleister von ihren Partnern mehr und mehr spezialisierte Unterstützung im Vertrieb oder bei der Umsetzung von Projekten. Ähnlich wie in der Automobilindustrie werden Software-Hersteller zu spezialisierten Zulieferern, die für IT-Häuser auch neben dem eigentlichen Produkt wertvolle Entwicklungs- und Vertriebskapazitäten bereitstellen und so eine stärkere Fokussierung auf das Kerngeschäft ermöglichen. Ein Vorreiter bei dieser Entwicklung ist INSPIRE TECHNOLOGIES aus St. Georgen, ein Hersteller von flexiblen Prozessmanagementlösungen.

NetSkill: In Ihrem Partnerprogramm legen Sie den Fokus auf IT Dienstleister & Softwarehersteller. Was macht Ihr Partnermodell für diese Unternehmen so attraktiv?

Andreas Mucke: Bei Inspire Technologies konzentrieren wir uns zu 100 Prozent auf das Partnergeschäft und verstehen uns als Zulieferer für Softwarehersteller und IT-Dienstleister. Dabei stellen wir umfangreiche Bausteine für den Erfolg unserer Partner im Bereich Business Process Management zur Verfügung so Andreas Mucke, Head of Business Development.

NetSkill: Worin unterscheidet sich das Partnermodell von Inspire Technologies von anderen Partnerkonzepten? Wie differenzieren Sie sich von Ihren Wettbewerbern?

Andreas Mucke: Viele IT-Dienstleister fragen sich, weshalb sie ständig mühsam neue Kunden akquirieren sollen, wenn die interessanten Projekte dann doch immer direkt an den Hersteller gehen. Außerdem erscheinen die teilweise geringen Margen und die vorgeschriebenen Mindestumsätze für viele Dienstleister auf den ersten Blick eher uninteressant. Mit unseren zwei Partnermodellen "classic" und "integration" bieten wir jedoch sehr attraktive Anreize, die sich für jeden einzelnen Partner lohnen. Da wir auch beim Vertrieb unterstützen - beispielsweise durch kostenfreie Presales-Unterstützung oder den Einsatz von eigenen Vertriebsmitarbeitern, die für die Partner akquirieren - kann sich der Dienstleister auf sein eigentliches Kerngeschäft besser konzentrieren. Hinzu kommt, dass unsere Partner das Produkt auch im eigenen Hause einsetzen können und von uns eine extra für Softwarehersteller und IT-Dienstleister entwickelte Projektmanagement- und CRM-Anwendung erhalten, die sie kostenfrei nutzen können.

NetSkill: Welche Rahmenbedingungen bietet die BPM-Lösung? Wie gut lässt sich BPM inspire in bereits bestehende IT-Landschaften integrieren?

Andreas Mucke: Mit BPM inspire steht IT-Dienstleistern eine leistungsstarke BPM-Suite zur Verfügung, die mit den Komponenten Modellierung, Simulation, Automatisierung und Monitoring eine umfassende Optimierung der Prozesse von Unternehmen unterschiedlichster Branchen unterstützt. Eine Besonderheit ist dabei, dass die Module den Partnern auch einzeln zur Verfügung stehen und in bereits vorhandene Software integriert werden können. Als Partnerspezialist fokussieren wir uns auf Funktionen, welche Partner in die Lage versetzen, möglichst viel zu konfigurieren und nicht mehr programmieren zu müssen. Dazu zählen beispielsweise die Möglichkeit, Prozesse im laufenden Betrieb verändern und versionieren zu können oder Inkonsistenzen aufzulösen. Grafische Schema-Editoren mit Mapping-Funktion sowie XML- und Xpath-Editoren ergänzen diese Funktionen. Für Skalierbarkeit und Performance sorgt dabei eine eigene Persistenz-Schicht.

Neben den zahlreichen technischen Aspekten stellen wir unseren Partnern auch Prozessvorlagen bereit, beispielsweise für Rechnungsverarbeitung, Posteingangsverarbeitung, Vertragsmanagement, HR-Prozesse oder Beschwerde- und Reklamationsmanagement. Diese und viele weitere Vorlagen können auf die Anforderungen der Endkunden entsprechend angepasst werden und unterstützen Partner so maßgeblich bei der Bearbeitung von Projekten.

NetSkill: Welchen Support bietet Inspire Technologies bei der Implementierung?

Andreas Mucke: Gerade für unsere Zielgruppen - mittelständische und große Unternehmen, die ihre Prozesse automatisieren wollen - sind umfangreiche Unterstützungsleistungen wichtig. Dabei werden unsere Partner von erfahrenen Mitarbeitern unterstützt, die teilweise schon 15 Jahre mit dem Produkt arbeiten und mit Rat und Tat zur Seite stehen. Darüber hinaus bieten wir konkrete Projektunterstützung mit erfahrenen Senior-Beratern an. Ziel dieser Beratung ist jedoch mittelfristig immer, die Partner in die Lage zu versetzen, ihre Endkunden selbst erfolgreich zu bedienen.

NetSkill: Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Partnerangebot gemacht? Wie wird die Lösung am Markt bisher angenommen?

Andreas Mucke: Das Partnerangebot wurde von Anfang an sehr gut angenommen. Zahlreiche namhafte Unternehmen wie arvato systems Technologies, Bechtle Köln, INTEX EDV-Software, Esch & Pickel, Hamilton Data Services, PMC Informatik, bpi solutions, ZS Computer oder perbit Software haben sich mit mittlerweile ca. 30 weiteren Partnern für eines unserer Partnermodelle entschieden. Weitere Partner und Kunden sind Unternehmen wie OBI Smart Technologies, Proservice, Lecos, Metro / MIAG, DB Systel oder auch T-Systems. Auch wenn wir fast durchgängig sehr gutes Feedback erhalten und uns die immer neuen Anfragen bestätigen, versuchen wir jedoch das Angebot immer weiter zu verbessern. Ich denke, dass wir auf einem sehr guten Weg sind, auch zukünftig gemeinsam mit unseren Partnern weiter wachsen zu können.

NetSkill: Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein und wie sieht ein Einstieg aus?

Andreas Mucke: Wir richten uns mit diesem Angebot an IT-Dienstleister und Softwarehersteller, die erfolgreich im Bereich Business Process Management (BPM) sein wollen, ohne den Fokus auf ihr Kerngeschäft zu verlieren. Der Einstieg in eine Partnerschaft erfolgt über einen kostenfreien zweitägigen und speziell auf den jeweiligen Partner angepassten Workshop, in dem praxisnahe Beispielumsetzungen sowie konkrete Integrationsszenarien im Vordergrund stehen. Interessenten haben weiterhin die Möglichkeit sich über unsere Webseite (www.bpm-inspire.com) sowie auf den "Channel Days 2012" am 21.+ 22.03.2012 (www.channel-days.de) zu informieren.

Gerne präsentieren wir die Möglichkeiten auch in einem ersten Termin und für Rückfragen stehe ich auch persönlich zur Verfügung (partner@bpm-inspire.com / 07724 85990-16).

Pressekontakt

Inspire Technologies GmbH

Herr Andreas Mucke
Leopoldstraße 1
78112 Sankt Georgen

bpm-inspire.com
kontakt@bpm-inspire.com

Firmenkontakt

Inspire Technologies GmbH

Herr Andreas Mucke
Leopoldstraße 1
78112 Sankt Georgen

bpm-inspire.com
kontakt@bpm-inspire.com

Die Inspire Technologies GmbH entwickelt und vermarktet Business Process Management (BPM)-Software. Kernstück des Angebots ist die Produktsuite BPM inspire, die eine schnelle und pragmatische Einführung von unternehmensweitem Business Process Management-Lösungen ermöglicht.

BPM inspire unterstützt Partner & Unternehmen als ganzheitliche Business Process Management-Plattform bei der Modellierung, Implementierung, Ausführung und Monitoring von Geschäftsprozessen. Durch ein offenes Schnittstellenkonzept bietet BPM inspire alle notwendigen technischen Voraussetzungen, um Geschäftsprozesse durchgängig zu automatisieren und mit anderen Softwareprodukten zusammenzuarbeiten.

Anlage: Bild

