

Pressemitteilung

IT-Unternehmen gehen mit Web-Conferencing auf Kundencang

Umfrage von Netviewer zeigt: Wichtigster Nutzen ist die Schulung von Mitarbeitern, Kunden und Partnern

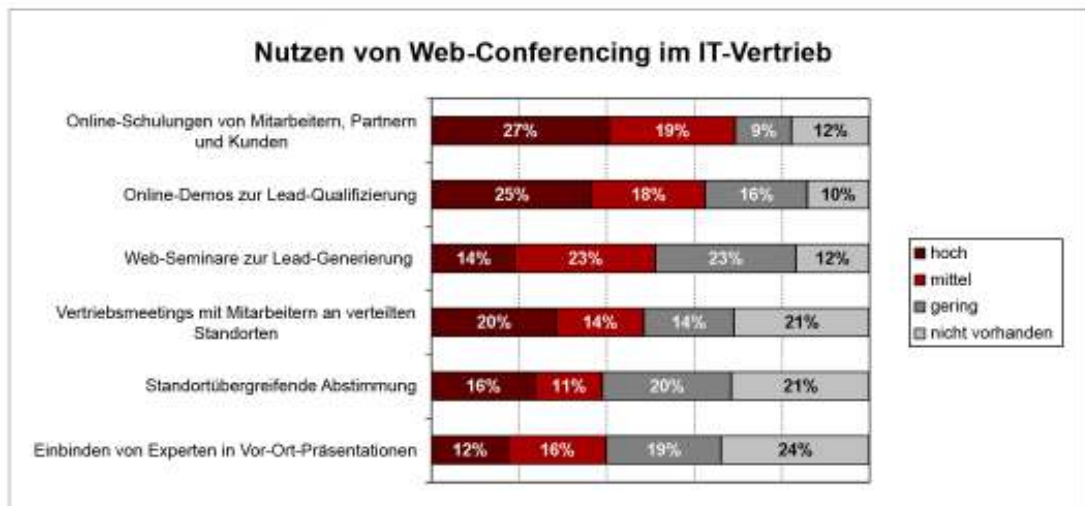
Karlsruhe, 17. Oktober 2007 – „Zeit sparen und Kosten senken“ – der Vertrieb von IT-Unternehmen muss kreativ sein, wenn es gilt, neue Kunden für die eigenen Produkte und Lösungen zu begeistern. Eine große Unterstützung sehen IT-Unternehmen daher in Web-Conferencing-Lösungen, welche die Zusammenarbeit über das Internet in Echtzeit ermöglichen. Zu diesem Ergebnis kommt eine persönliche Befragung, die die Karlsruher Netviewer GmbH unter 60 Marketing- und Vertriebsleitern von IT-Unternehmen durchgeführt hat.

„Auf dem IT-Markt herrscht ein starker Verdrängungswettbewerb. Neue Wege sind gefragt, die wirklich dabei helfen, Kunden zu gewinnen“, so Dr. Andreas Schweinbenz, Geschäftsführer von Netviewer. „Als starkes Instrument stellt sich hier das Web-Conferencing dar, wie die Studie belegt.“ Die allgemeine Akzeptanz von Web-Conferencing-Lösungen ist groß: 43 Prozent der befragten Unternehmen haben bereits Erfahrungen damit gesammelt. Den Lizenzerwerb planen zwei Drittel aller Unternehmen, ein Viertel bereits innerhalb der nächsten sechs Monate.

Den wichtigsten Nutzen von Web-Conferencing sieht fast die Hälfte der IT-Unternehmen in der Schulung von Mitarbeitern, Partnern und Kunden, da hier viel Zeit und Reisekosten gespart werden können. Ein Drittel der Befragten schätzt die Vorzüge der Tools zur Erstellung von Online-Präsentationen mit dem Ziel der Leadqualifizierung. Ohne vor Ort zu sein kann potenziellen Kunden somit ein erster Eindruck des

Produktes vermittelt werden. 30 Prozent sind von der Option überzeugt, Vertriebsmeetings mit Mitarbeitern an unterschiedlichen Standorten abzuhalten. Spontan und ereignisorientiert können neue Maßnahmen und Strategien besprochen werden, ohne dass dazu jemand seinen Schreibtisch verlassen muss. Knapp 20 Prozent schätzen die Möglichkeit, Experten kurzfristig einzubinden, die somit nicht mehr den ganzen Tag an Präsentationen beim Kunden teilnehmen müssen, sondern nur für den Teil hinzugeschaltet werden, in dem ihr Know-how gefragt ist.

Prof. Dieter Hertweck vom Studiengang Electronic Business in Heilbronn sieht die Ergebnisse durch seine Erfahrung bestätigt: „Die räumliche Unabhängigkeit und die Möglichkeiten prompter Reaktion sind Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit.“ Hertweck arbeitet seit 1996 mit Web-Conferencing-Tools und setzt Netviewer für internationale Projektmeetings ein. „Durch Web-Conferencing können Meinungsbildungsprozesse unmittelbar begleitet und damit verbessert und beschleunigt werden“, so der Wissenschaftler.



Quelle: Netviewer GmbH 2007 ©
Die Ergebnisse basieren auf der persönlichen Befragung von 60 Vertriebs- und Marketingleitern in IT-Unternehmen.



Über Netviewer:

Die Netviewer GmbH ist der führende europäische Hersteller und Anbieter von Web-Collaboration-Lösungen. Gegründet 2001 in Karlsruhe, beschäftigt das Unternehmen heute über 240 Mitarbeiter an neun Standorten weltweit. Mit Netviewer-Software können sich Internetnutzer live gegenseitig auf den Bildschirm schauen, um Texte, Kalkulationen, Grafiken und sonstige Dokumente gemeinsam zu bearbeiten. Durch die visuelle Echtzeitkommunikation über das Internet lassen sich Reisezeiten und Kosten erheblich reduzieren und die Produktivität erhöhen.

Diese Vorteile nutzen mehr als 11.000 Konzerne und mittelständische Unternehmen aus 45 Ländern, darunter Bayer, BMW, Deutsche Post, Ernst & Young, SAP, Siemens und Swisscom. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe ist mit Tochtergesellschaften in Zürich, Paris, London, New York, Amsterdam, Wien, Barcelona und Mailand vertreten.

Weitere Informationen:

Netviewer GmbH

Claudia E. Petrik
Erzbergerstr. 117
D-76133 Karlsruhe

Tel.: +49 (0)721-35 44 99-714

E-Mail: presse@netviewer.de
www.netviewer.com

Storymaker Agentur für Public Relations GmbH

Björn Eichstädt / Katrin Renner
Derendinger Str. 50
72072 Tübingen

Tel. +49 (0)7071-93872-17 / -28

E-Mail: b.eichstaedt@storymaker.de
k.renner@storymaker.de