

## ***Thema*** ***,Vertriebskonzept Cloud – Lösung für das Output Management’***

### **Aufgabenstellung:**

Ein deutlich wahrzunehmender Trendschub in der IT-Branche zeichnet sich im Bereich der ‚XaaS‘-Lösungen ab, gestützt durch Cloud-Technologie. ‚X‘ steht hierbei für alle möglichen Varianten, wie bspw. ‚N‘ = Network as a Service, ‚S‘ = Software as a Service etc. Auch wenn es schnell einleuchtet, dass diese Technologie massive Vorteile mit sich bringen kann, wird oftmals zu wenig darüber nachgedacht, wie sich betriebswirtschaftliche Abläufe ändern werden/müssen, damit ein maximaler Nutzen erzielt wird, wie insbesondere auf der Kosten- und der Nachhaltigkeitsseite.

Ihrer Aufgabenstellung liegt zugrunde, dass Sie ein Unternehmen betreiben, welches als Dienstleister Lösungen im Bereich Output-Management anbietet. Dabei bleibt es Ihnen überlassen, welche konkreten Lösungen Sie anbieten wollen, sei es Druck von Briefen, Broschüren, Formularen, Rechnungen, etc., Kombinationen oder auch andere Dienstleistungen.

Entscheidend ist nun, dass die Unternehmensleitung sich dafür entschieden hat, das gesamte Lösungsportfolio über das Web (‚cloud-basiert‘) anzubieten. Die Beauftragung, Abwicklung bis hin zur Reklamation erfolgt ausschließlich über das Web.

### **Ihre Aufgabe besteht aus mehreren Teilen:**

- 1.) Legen Sie Ihr Unternehmensprofil/Dienstleistungsportfolio fest und beschreiben dies kurz. Werden Sie konkret, indem Sie das durchschnittliche Output-Volumen spezifizieren.
- 2.) Erstellen Sie nun ein komplettes, internetgestütztes Vertriebskonzept für Ihr Produkt: angefangen von der Interessengewinnung bis hin zum Abschluss und der ‚Lieferung‘ Ihres Softwareprodukts. Beachten Sie auch, dass Sie zusätzliche Dienstleistungen abzudecken haben, wie z.B. Problemhilfe, Reklamation, Rechnungserstellung, etc.
- 3.) Beschreiben Sie Chancen und Risiken Ihres Konzepts
- 4.) [Separates Dokument] Erstellen Sie nun den Business Case für Ihr Konzept. Legen Sie hierzu Ihre Annahmen aus Teil 1.) zu Grunde, und versuchen Sie nun, möglichst realistisch Kosten und Erlöse zu kalkulieren. Wie entwickelt sich Ihre Profitabilität? Es genügt eine max. 5-Jahres-Betrachtung!
- 5.) Bewerten Sie nun Ihr Konzept anhand des Business Cases. Wo erkennen Sie mögliche Schwachstellen/Probleme/Verbesserungsmöglichkeiten? Wo befinden sich die ‚Stellschrauben‘, und welche Möglichkeiten (konzeptioneller und strategischer Art) haben Sie, um die Profitabilität signifikant zu steigern?