

Was Grossunternehmen können, können KMUs genauso

Viele KMUs verfügen nur über begrenzte interne Ressourcen, um das eigene Geschäft durch Digitalisierung auf die nächste Stufe zu heben. Gleichzeitig fehlt vielen Anbietern entweder die ganzheitliche Perspektive oder die spezifische Umsetzungskraft zu einem Thema. Diese Lücke schliesst die Parato AG, indem sie schrittweise Anbieter und Lösungen vorselektiert, um KMUs erfolgreich durch den Digitalisierungsprozess zu führen und damit wettbewerbsfähig zu machen. Interview: Profondia

Sie haben mit der Parato AG ein Digitalisierungsangebot für KMUs lanciert. Können Sie dieses kurz vorstellen?

Markus Mühlemann: Parato ist ein Kompetenzzentrum von derzeit zwölf Partnern mit sehr kompetenten Experten, welche die häufigsten Digitalisierungsanforderungen von KMUs abdecken können. Der Kunde wird dabei von einem Digitalen Experten durch die gesamte digitale Transformation gelotst, wenn er das wünscht. Schwerpunktthemen sind Firmenwachstum durch einen digitalen Verkaufs- und Marketing-Motor, eine sorgenfreie Lösung für Arbeitsplatz, IT-Infrastruktur und Sicherheit sowie modernes, digitales Arbeiten.

Parato verspricht, KMUs erfolgreich «industriell zu digitalisieren». Welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Kunden?

Durch das bewährte, pragmatische Vorgehen und die vorselektierten Lösungen wird die Komplexität des Digitalisierungsprozesses enorm reduziert. Der Kunde kann sich damit aufs eigentliche Kerngeschäft fokussieren. Durch unseren Ansatz kann ein KMU wie ein Grossunternehmen von Skaleneffekten profitieren und die Transformation dadurch viel schneller und günstiger umsetzen. Unsere modernen Lösungen ermöglichen ein attraktives digitales Erlebnis, das auch jüngere Arbeitskräfte anzieht und mehr Möglichkeiten für Teilzeitarbeitende bietet.

Im Bereich der Digitalisierung gibt es ja schon etliche Anbieter auf dem Markt. Was unterscheidet Sie von diesen?

In der Konsequenz, wie wir diese Industrialisierung vornehmen, sind wir wirklich einzigartig in der Schweiz. Wir wissen genau, was die typischen Bedürfnisse und Herausforderungen von KMUs bei der Digitalisierung sind. Wir wählen aus dem Dschungel an Angeboten diejenigen aus, die am besten funktionieren, und bieten sie gebündelt an – von KMU für KMUs. Unsere derzeit 38 Angebotspakete sind alle perfekt miteinander kombinierbar und in kürzester Zeit integrierbar.

In der Schweiz gibt es viele KMUs. Wie gewinnen Sie Ihre Kunden?

Am wertvollsten sind natürlich die Empfehlungen unserer Kunden, die bereits unsere Begleitung in ihrem Digitalisierungsprozess erlebt haben. Auch Empfehlungen von Parato-Partnern, die die Stärken jedes Unternehmens im Netzwerk genau kennen, öffnen uns viele Türen. Um aber unsere Sichtbarkeit zu erhöhen, sind



Markus Mühlemann,
Geschäftsführer,
Parato AG.

Inbound- und Outbound-Massnahmen unerlässlich. Dazu gehören neben SEA (vor allem Google) und einer LinkedIn-Kampagne auch Cold Calls, um Erstgespräche zu generieren.

Warum haben Sie sich für Profondia als Dienstleister für Ihre Outbound-Massnahmen entschieden?

Als es darum ging, einen Dienstleister für qualitativ hochwertige Daten und Callcenter-Services zu evaluieren, fiel immer wieder der Name Profondia. Wir suchten ein zuverlässiges Gesamtpaket und einen professionellen Sparringspartner für die ganze Kampagne. Profondia hat uns dann auf mehreren Ebenen überzeugt. Wir waren und sind begeistert von ihrem kundenzentrierten Management und der spürbaren, langjährigen Erfahrung aller Mitarbeitenden, mit denen wir bisher in Kontakt standen.

Welche konkreten Ziele verfolgen Sie durch die Zusammenarbeit mit Profondia? Und konnten diese erreicht werden?

Profondia hilft uns auf der Basis ihrer Daten und mit ihrem professionellen Telemarketing, qualifizierte Erstgespräche zu generieren, damit wir die aktuellen KMU-Bedürfnisse aus erster Hand noch besser verstehen und sie so gezielter mit dem richtigen Angebot bedienen können. Die vereinbarten Ziele einer Conversion Rate von 4,5 Prozent wurden mit 10,3 Prozent und einer guten Qualität der Erstgespräche deutlich übertroffen. Die Zusammenarbeit ist so erfolgreich, dass wir derzeit mit Profondia im Gespräch sind, ob sie Teil unseres Partner-Kompetenzzentrums werden möchten.

Parato
Digital von A bis Z



PROFONDIA AG

Bernstrasse 55
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
profondia.com



Den Beitrag
finden Sie auch
online
www.it-markt.ch