

Thema 3

E-Vertriebskonzept für WebHosting-Anbieter

Aufgabenstellung:

Ein national tätiges Softwareunternehmen bietet sämtliche Leistungen im Umfeld WebHosting an. Hierzu zählen bspw. die Bereitstellung von WebServer-Kapazitäten beliebiger Größe, WebDomains, aber auch sämtliche Services wie bspw. die Bereitstellung von Werkzeugen wie auch Dienstleistungen rund um den Internetauftritt ihrer Kunden. Bis dato hat dieses Unternehmen primär den gehobenen Mittelstand als Kunden adressiert und sich hierbei einen guten Namen gemacht. Dabei wurden sämtliche Kunden im Direktvertrieb betreut.

Die Unternehmensleitung hat beschlossen, zukünftig ihr Leistungsangebot für Klein- und Kleinstkunden (bis hin zum Privatkunden) auszubauen. Hierzu hat man eine Vorstudie angestellt und ist zum Schluss gekommen, dass ein E-Vertriebskonzept notwendig ist. Nur so wird man effektiv und konkurrenzfähig Massendienstleistungen als WebHosting-Anbieter vertreiben können.

Aktuelle Randdaten:

Umsatz des Unternehmens: 100 Mio. Euro / Jahr;

Anzahl Mitarbeiter gesamt: 600

Anzahl Mitarbeiter im Direktvertrieb und vertriebsnahen Organisationen: 300

Organisation des Direktvertriebs: Maßgeblich zentral organisiert, zusätzlich betreuen regional ansässige Vertriebsmitarbeiter Vorort ihre Kunden

Bereitgestellte Investitionsmittel für den Aufbau des E-Vertriebs: 1. Jahr 1Mio. EUR + 10 zusätzliche Mitarbeiter; 2. Jahr 500TEUR + 5 zusätzliche Mitarbeiter, 3. Jahr wie 2. Jahr; eine jährliche Umsatzsteigerung von minimal + 5% schon bereits im 1. Jahr der Umsetzung wird erwartet.

Machen sie einen Vorschlag zur Umsetzung des E-Vertriebskonzepts für dieses Unternehmen. Wie würden sie unter Berücksichtigung der bereit gestellten Investitionsmittel konkret vorgehen?