

# Success Story

Die kontinuierliche Akquisetätigkeit der MarketingPoint AG unterstützt die Netcloud AG in ihrem weiteren Wachstum.



**Martin Schillmeier**  
Sales Manager

*„Wir konnten die Kundenanzahl mit der Unterstützung von MarketingPoint innert 4 Jahren verdoppeln.“*

## Der Kunde

Die 1998 gegründete Netcloud AG ist einer der führenden Systemintegratoren der Schweiz mit Standorten in Winterthur, Bern und Basel. Für den zertifizierten Cisco Gold- und NetApp Platinum Partner stehen sichere und topmoderne ICT-, Datacenter- und Cloudlösungen im Fokus. Für ihre mehr als 700 Kunden geben die 160 hervorragend ausgebildeten und motivierten Mitarbeitenden täglich ihr Bestes und erbringen Dienstleistungen auf der Basis anerkannter Standards (ITIL/ITSM). Somit wird der gesamte Lebenszyklus der ICT-Lösungen, von der Beratung bis zur Optimierung, abgedeckt. Mit dem massgeschneiderten Managed Services Portfolio der Netcloud wird der Betrieb der ICT-Lösungen und Infrastrukturen sichergestellt.

## Die Ausgangslage

Schillmeier: „Vor 4 Jahren hatten wir bei Netcloud einen internen Mitarbeiter angestellt, welcher für die Akquise tätig war. Nach dessen Weggang suchten wir eine neue, flexiblere Alternative.“



**Martin Schillmeier**  
**Sales Manager**

*„Wir konnten die Kundenanzahl mit der Unterstützung von MarketingPoint innert 4 Jahren verdoppeln.“*

## Warum MarketingPoint?

Es gibt ja nebst MarketingPoint noch andere Anbieter. Weshalb hat sich Netcloud gerade für MarketingPoint entschieden?

Schillmeier: *„Nun für uns war die Spezialisierung in der IT und eine hohe Fachkompetenz wichtig. Dazu kommt bei MarketingPoint, dass alles festangestellte und langjährige Mitarbeiter sind, das Know how muss somit nicht immer neu aufgebaut werden. Dann wird Wert auf Schweizer look and feel gelegt, d.h. alle Mitarbeiter sprechen akzentloses Schweizerdeutsch – gerade in der KMU-Landschaft Schweiz ist das sehr wichtig. Die langjährige Erfahrung und die namhaften Referenzen der MarketingPoint rundeten unseren Eindruck ab. Schlussendlich hat Netcloud aber das Gesamtangebot überzeugt.“*

## Die Lösung

Schillmeier: *„Wir entschieden uns für das Angebot „Permanente Leadgeneration“. Dadurch ist die Kontinuität in der Akquise gewährleistet. Ein grosser Vorteil ist die Nachverfolgung von potenziellen Interessenten mit Historie der vergangenen Gespräche sowie der damit verbundene Informationsfluss.“*

## Die Umsetzung

Schillmeier: *„Zuerst fand ein Konzept-Meeting statt, in welchem alle relevanten Informationen für die Akquise erarbeitet wurden. Anschliessend fand das Agenten-Briefing statt, in welchem Netcloud die Mitarbeiter von MarketingPoint schulen konnte.“*

## Das Fazit

Schillmeier: *„Wir profitieren in vielfacher Hinsicht: Jetzt können pfannenfertige Leads an die Account Manager verteilt werden. Dann profitieren wir von einem Full-Service-Angebot und können uns auf das Tagesgeschäft konzentrieren. Und für die Akquise müssen wir keine fix angestellten Mitarbeiter mehr beschäftigen und die Kosten, welche durch die Akquise von MarketingPoint entstehen, können sehr gut budgetiert werden. Und last but not least konnten wir die Kundenanzahl mit der Unterstützung von MarketingPoint in den letzten 4 Jahren verdoppeln.“*

*Alles in allem war es der richtige Entscheid, vor 4 Jahren die Akquise an MarketingPoint abzutreten und dies damit einer Agentur in die Hände zu geben, welche in der IT ihre Kernkompetenz hat.“*