

PRESSEMITTEILUNG

Lünendonk-Trendstudie 2012 zeigt Einsatz von Cloud Services in mittleren und großen Unternehmen

Stuttgart, 4. Oktober 2012

- 55 % der mittleren und großen Unternehmen nutzen Cloud Services bereits
- Einsatz von Cloud-Angeboten zukünftig auch verstärkt im Vertrieb geplant
- Datenschutz und Security-Bedenken auf Platz 1 und 2 der größten Bedenk-Hürden

Laut der aktuellen Lünendonk-Trendstudie setzen mehr als 55 Prozent deutscher Unternehmen des gehobenen Mittelstands sowie große Unternehmen auf Cloud Services. 44,4 Prozent der Befragten nutzen zwar aktuell noch keine Cloud-Lösungen, schätzen allerdings den zukünftigen Einsatz von Cloud-Angeboten für den eigenen Vertrieb mit 27 Prozent ein. Die Trendstudie zeigt damit eine veränderte Wertschöpfung, die beim zukünftigen Einsatz von Cloud Services entsteht. Dabei arbeiten die Unternehmen verstärkt mit externen Partnern zusammen, die ein Projekt aus einer Hand liefern können. Doch was genau spricht für einen Einsatz von Cloud-Lösungen im Vertrieb und welche Rolle spielen Sicherheitsbedenken?

Link zur Lünendonk-Trendstudie 2012:

<http://www.infosys.com/german/Documents/Luenendonk-Infosys-Cloud-Trendstudie-2012.pdf>

Share-everything und on-demand als Vertriebszugpferd

Ob von unterwegs, im Home-Office oder beim Kundentermin: Vertriebsmitarbeiter müssen für eine erfolgreiche Akquise über alle wichtigen Informationen ihrer potenziellen Neu- oder Bestandskunden immer verfügen können. Viele Kunden sind heute online unterwegs und stets erreichbar, die Chancen Interessenten in Kunden umzuwandeln sind hoch. Cloud Services bieten gerade im Vertrieb eine ideale on-demand Funktion: Ohne jegliche Zeitverzögerung können vom Angebot über Zusatzinformation sämtliche Dokumente in der Cloud zur Verfügung gestellt werden.

Kunden müssen nicht mehr warten, sondern können sofort bedient werden – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, dem sich laut der Studie immer mehr Unternehmen bewusst werden.

Datenschutz und Security-Bedenken größte Hürden für Cloud Services

Datenschutz und Security-Bedenken sind die größten Hürden für das Cloud Computing in Unternehmen: Datenschutz-Sorgen liegen mit 8,9 von 10 Punkten auf Platz 1, dicht gefolgt von Security-Bedenken mit 8,5 von 10 möglichen Punkten. Cloud-Anbieter sind demnach besonders gefordert, ihre Services höchstmöglich transparent zu gestalten sowie die Länder aufzuzeigen, aus denen die Angebote erbracht werden.

SoftwareDEMO: Sichere Cloud-Vertriebsplattform für effiziente Softwaretests

Die Plattform SoftwareDEMO aus dem Hause DT Netsolution bietet Software-Herstellern eine Präsentationsplattform, auf der diese ihre Software zum Testen in der Cloud bereitstellen können. Alle Informationen sind jederzeit zugänglich, die Software ist im vollen Funktionsumfang online verfügbar, Ersttermine können effizienter gestaltet werden. Gerade in der wichtigsten Phase der Kaufentscheidung kann der Vertrieb auf der Cloud-Plattform aktiv beraten, unterstützen und den Interessenten zum Abschluss führen. SoftwareDEMO speichert sämtliche Daten ausschließlich in Deutschland am Stuttgarter Firmensitz. Alle Informationen werden nach den deutschen Datenschutzrichtlinien behandelt und sind so vor einem unrechtmäßigen Eingriff von außen sicher. Durch verschiedene Sicherheitsmechanismen sind die Kunden der Plattform geschützt vor Hackerangriffen oder Raubkopien. Spezielle Backup-Strategien schützen vor Datenverlust und erlauben es, gelöschte Daten 1:1 wieder her zu stellen.

„Immer mehr Unternehmen erkennen die Mehrwehrt, die ihnen durch das Arbeiten in der Cloud entstehen, die zukünftig noch stärker zu einer spannenden Dynamik im Wettbewerb der Cloud-Anbieter führen werden,“ sagt Stefan Hörz, Gründer und Geschäftsführer von SoftwareDEMO. „Nun ist es an uns als Cloud-Dienstleister, das Vertrauen der Unternehmen und ihre steigende Nachfrage mit Datenschutz, Sicherheit und Transparenz zu erwidern.“ so Hörz weiter.

Über SoftwareDEMO:

SoftwareDEMO ist die Vertriebsplattform in der Cloud, auf der Software-Hersteller potenziellen Interessenten die Leistungsfähigkeit ihrer Software präsentieren. Ganz ohne Download, Installation und Wartezeit können Softwaretests unter realen Bedingungen live durchgeführt werden: selbstständig oder gemeinsam mit dem Vertrieb. Weitere Informationen gibt es unter www.softwaredemo.de.

**Verwendung honorarfrei, Beleghinweis erbeten
446 Wörter, 3.565 Zeichen mit Leerzeichen**

Ansprechpartner für Rückfragen zu dieser Pressemitteilung:

fukaiko
Agentur für Marketing
& Public Relations

Sylvi Weidlich

Würzburger Straße 14
01187 Dresden
Telefon: +49 (0) 351.8969 1234

E-Mail: presse@softwaredemo.de
Internet: www.fukaiko.de