

Erfolgreich durchgestartet

Interview mit Stephan Gotschlich, Business Group Manager CAD bei der Ingram Micro Distribution GmbH

Seit Januar 2004 agiert die Ingram Micro Distribution GmbH mit einer eigens gegründeten Business Unit im CAD-Geschäft. Unter Leitung von Fachmann Stephan Gotschlich konzentrierte sich der Broadliner bislang auf die Autodesk-Produktlinien AutoCAD, Raster Design und Retail. Wir befragten den Business Group Manager zu den bisher erzielten Resultaten und künftigen Zielen.

Herr Gotschlich, Sie sind nun seit über einem Jahr Leiter der CAD Business Unit bei Ingram Micro. Wie sieht Ihr persönliches Resümee für diese Zeit aus?

Stephan Gotschlich: Die zurückliegende Zeit ist sicherlich für mich persönlich eine der spannendsten und ereignisreichsten meines Berufslebens. Die Aufgabe, die wir erfolgreich bewältigt haben, war nicht nur einen neuen Hersteller für Ingram Micro aufzubauen, sondern mit der Business Unit CAD/CAM den ersten Schritt vom Broadline-Distributor zum Broadsegment-Distributor zu vollziehen. Diese neue Struktur hat sich hervorragend bewährt, und wir bieten nun unseren Kunden sowohl die breiteste Produktpalette als auch das Branchen-Know-how eines Spezialdistributors.

Und wie lässt sich der Verlauf dieses ersten Jahres in Zahlen ausdrücken: Wie viele neue qualifizierte Partner für den Verkauf der AutoCAD-Lösungen konnten Sie seit Bestehen der CAD-Unit bei Ingram Micro gewinnen?

Bei unserem Start vor 15 Monaten haben wir uns auf zwei Schwerpunkte fokussiert. Zum einen haben wir uns gemeinsam mit Autodesk vorgenommen, unsere Händlerbasis für den Verkauf der Retail-Produkte

stark zu erweitern. Wir haben erreicht, dass mehr als 1.000 Ingram Micro Händler die Produkte AutoCAD LT, Volo View und Auto-Sketch aktiv vermarkten und damit unsere selbst gesteckten Erwartungen übererfüllt. Zum anderen haben wir ein spezielles Programm zur Autorisierung von neuen Vertriebspartnern für die horizontalen Produkte (AutoCAD) in Kooperation mit Autodesk gestartet. Zielgröße ist hier die Autorisierung von 16 neuen Händlern bis Mitte 2005. Hier liegen wir im Plan und konnten bereits die ersten Vertriebspartnerverträge übergeben.

Ihre Business Unit wurde speziell für die Distribution von CAD-Produkten des Herstellers Autodesk gegründet. Ingram Micro hat gemeinsam mit Autodesk ein eigenes Programm zur Autorisierung neuer Händler entwickelt. Nach welchem Modus erfolgt diese Autorisierung?

Um teil zu nehmen, muss der Händler über CAD-Erfahrung und CAD-Potential verfügen sowie mindestens zwei Personen bei Autodesk zertifizieren lassen. Nachdem dies abgeklärt ist, führen wir mit den Händlern einen Workshop zur Erarbeitung eines Businessplanes durch, der anschließend mit Autodesk abgestimmt wird. Jeder meiner Mitarbeiter



Stephan Gotschlich, verantwortlich für die CAD-Unit bei der Ingram Micro Distribution GmbH

verfügt über mehr als zehn Jahre Autodesk-Erfahrung und kann den Händler hier sehr intensiv beraten, so dass die speziellen Mehrwerte des neuen Händlers herausgearbeitet und in Geschäftschancen umgesetzt werden. Als nächstes nimmt der Händler an einem dreitägigen Training mit technischen und vertriebsrelevanten Themen rund um AutoCAD teil. Nach dem Training wird die Autorisierung zum AutoCAD-Spezialisten durchgeführt, so dass der Händler als Autodesk-Vertriebspartner gelistet wird. Abgerundet wird das Programm durch einen eintägigen Workshop zur Schulung des Vertriebsinnendienstes des Händlers. Alle Schulungen sind übrigens kostenfrei und werden von uns organisiert.

Sie sprechen von einer exklusiven Vereinbarung zwischen Autodesk und Ingram Micro. Was ist das Besondere an diesem Programm?

Das Exklusive daran ist, dass nie zuvor ein solch durchgängiges Programm angeboten wurde und die Händler von unserem Außendienst und der Marketingabteilung auch



noch nach der Autorisierung in den ersten Projekten noch begleitet und beraten werden. Ein Händler, der ein CAD-Produkt neu ins Programm nimmt, hat zahlreiche zusätzliche Aufwendungen. Bei einer erfolgreichen Autorisierung beteiligen wir uns an den Personalkosten des Händlers. Ingram Micro hat übrigens für das Händler-Aufbauprogramm insgesamt einen sechsstelligen Eurobetrag zur Verfügung gestellt.

Ingram Micro ist seit rund einem Jahr auch Exklusivdistributor für Autodesk-Applikationslösungen von Mold & More. Sind noch weitere Vereinbarungen mit Applikationsherstellern geplant?

Ein wichtiger Baustein unserer Strategie sind Applikationen für die Autodesk-Produkte. Wir wollen im Laufe des Jahres weitere Applikationen in die Distribution aufnehmen und unseren Kunden die Möglichkeit geben, Gesamtlösungen anzubieten. Fokus hier werden im nächsten Jahr vor allem Branchenlösungen als Aufsatz für AutoCAD sein, da wir diese Produktlinie zusammen mit unseren AutoCAD-Partnern verstärkt vermarkten wollen.

Werden Sie Ihr Angebot auch um vertikale Lösungen erweitern, die Autodesk selbst für den CAx-Markt, sei es im Architekturbereich oder im CAD/CAM-Umfeld, anbietet?

Ja, die vertikalen Lösungen stehen für den weiteren Ausbau des Angebots auf unserer Agenda, allerdings sehe ich für die nächste Zeit noch vorhandenes Marktpotential zu-

"Wir haben erreicht, dass mehr als 1.000 Ingram Micro-Händler die Produkte AutoCAD LT, Volo View und AutoSketch aktiv vermarkten und damit unsere selbst gesteckten Erwartungen übererfüllt."

sammen mit Autodesk und den Vertriebspartnern, den Umsatz von AutoCAD auszubauen. Wir werden also in der nächsten Zeit unsere Ressourcen verstärkt auf die Bereiche Retail und AutoCAD fokussieren, da die neuen Händler von uns auch nach der Autorisierung im Tagesgeschäft unterstützt werden.

Der Vertrieb erfolgt ja ausschließlich an Wiederverkäufer. Welche Vorteile hat nun der "normale" CAD-Anwender von

Ihren Erfolgen?

Für den Endkunden haben wir ein Informationsportal www.cadplanet.de eingerichtet, über das wichtige Informationen rund um Autodesk-Produkte abgerufen werden können. Ansonsten bieten die Vertriebspartner dem Endkunden den größten Nutzen durch ihr Know-how. Durch unsere Händlerprogramme helfen wir den Vertriebspartnern dieses Know-how aufzubauen und an den Endkunden weiter zu geben.

Welche Projekte bedürfen noch einer intensiveren Betreuung und welche Ziele hat sich die CAD-Unit für das laufende Jahr 2005 gesteckt?

Erster Meilenstein wird der Abschluss unseres Händlernaufbauprogramms zur Jahresmitte mit der Übergabe der Vertriebspartnerverträge sein. Anschließend werden wir zusammen mit den neuen Händlern ein umfassendes Vertriebsprogramm für AutoCAD starten und die Aktionen, die wir in den Businessplänen erarbeitet haben gemeinsam durchführen.

Herr Gotschlich,
herzlichen Dank für das Gespräch.

Anzeige:

www.euromold.com

EUROMOLD

"Vom Design über den Prototyp bis zur Serie"

Werden Sie Aussteller!



Veranstalter: DEMAT GmbH
 Postfach 11 06 11
 D-60041 Frankfurt / Main
 Tel. + 49-(0) 69 - 274 003-0
 E-mail: euromold@demat.com

Weltmesse für Werkzeug- und Formenbau,
Design und Produktentwicklung

30. Nov. - 03. Dez. 2005

Messegelände Frankfurt / Main



Hallen 9.0, 8.0
 Neu: 6.1, 6.0, 5.0
 Sonderthemen:
 Luft+Raumfahrt
 Medizintechnik

EuroMold 2004:
 1.503 Aussteller aus 39 Ländern!
 58.942 Besucher aus 58 Ländern!

Fax + 49-(0) 69 - 274 003-40

Bitte senden Sie uns Ausstellerinformationen

Firma _____

Name _____

Straße _____

PLZ _____

Ort _____

Land _____

Tel. _____

Fax _____

E-mail _____

Internet _____

EM_Cadnews 05/0208