

Markt erwache!

Im August 2004 wurde erstmals das Investitionsprogramm für autorisierte Vertriebspartner „Autodesk MarktErwachen!“ gestartet. Der amerikanische Softwarekonzern möchte seinen Partnern damit zu mehr Wachstum verhelfen und ihnen die Angst vor riskanten **Investitionen** nehmen. Mitte Juni startete wieder eine neue Bewerbungsrunde.

Dadurch dass Autodesk den meist negativen Cash Flow in den ersten sechs Monaten übernimmt, wird den Vertriebspartnern eine entscheidende Hürde zur Einstellung neuer Mitarbeiter genommen. Der Softwareriese profitiert selbst ebenfalls direkt vom Wachstum der Partner, die er beim Aufbau neuer Ressourcen in Vertrieb und Marketing unterstützt. In der ersten Runde wurden vergangenes Jahr alleine für Deutschland, Österreich und die Schweiz rund 250.000 Euro bereitgestellt. Die teilnehmenden Unternehmen konnten sich über eine durchschnittliche Umsatzsteigerung von immerhin 36 Prozent und insgesamt 14 neue Arbeitsplätze freuen.

Für Christian Artaker, CEO Artaker CAD Systems aus Wien in Österreich, kam das Investitionsprogramm gerade zur rechten Zeit: „Wir befanden uns in dem Dilemma, dass auf der einen Seite eindeutig das Potenzial da war, einen neuen Vertriebsangestellten einzustellen, andererseits haben wir uns aber nicht getraut. Etwa zeitgleich zu dieser Situation kam das Projekt von Autodesk.“

Im Mai letzten Jahres stellte daraufhin das Unternehmen für das Verkaufsgebiet Steiermark einen neuen Mitarbeiter ein. Bereits zum Ende des Wirtschaftsjahres im April 2005 zeigte sich der Erfolg. „Wir konnten unseren Umsatz im Bereich Maschinenbau um 43 Prozent steigern, geplant hatten wir 29 Prozent.“

Rudi Ley von leycad-technik nutzte das Programm gleich für zwei Neueinstellungen. „Wir wollten unser Vertriebsgebiet erweitern und vom Umsatz her weiterwachsen. Da kam das neue Programm für uns gerade recht. Wir konnten risikolos zwei neue Mitarbeiter einstellen, ohne dass unser Budget belastet worden wäre.“ Über das Ergebnis ist er mehr als zufried-



Christian Artaker: „Unsere Erwartungen in „Autodesk MarktErwachen!“ haben sich mehr als erfüllt.“

den. „Das Umsatzziel, das wir uns bis Herbst gestellt hatten, haben wir bereits jetzt im Frühsommer erreicht.“ Einig sind sich die Bezuschussten auch darin, dass der Aufwand für die Teilnahme gering ist im Vergleich zum Ergebnis.

Das positive Ergebnis motivierte Autodesk, im März 2005 eine zweite Runde von „MarktErwachen!“ einzuläuten, ebenfalls mit einem Investment von einer viertel Million Euro für Zentraleuropa. Auch dieses Mal war die Resonanz gut, und der Jury lagen am Ende 30 eingesandte Businesspläne vor. Aus diesen wählte Autodesk im Mai sieben autorisierte Vertriebspartner für eine Subventionierung aus.

Roland Zelles, Vizopräsident von Autodesk Zentraleuropa, beglückwünscht seine Partnerunternehmen: „Es freut mich sehr zu sehen, welche große Wachstumsbereitschaft in unseren Vertriebspartnern

steckt und wie professionell sie ihre Chancen ergreifen und umsetzen. Der weltweit einzigartige Erfolg von Autodesk basiert auf diesem starken und zukunftsorientierten Channel.“

Und auch weiterhin setzt der amerikanische Konzern auf Wachstum. Für das zweite Quartal sind wieder weitere Investitionsgelder eingeplant. Am 13. Juni startete „Autodesk MarktErwachen!“ in seine dritte Bewerbungsrunde.

Voraussetzung für die Teilnahme ist eine gültige Akkreditierung und eine Bewerbung mit einem Businessplan, der neben der Geschäftsidee oder dem künftigen Einsatzgebiet auch die zu erwartenden Umsätze durch die neuen Mitarbeiter und eine ROI-Betrachtung enthalten muss. Darüber hinaus verpflichtet sich der Vertriebspartner, die Mitarbeiter im ersten Jahr ausschließlich für den Vertrieb von Autodesk-Produkten einzusetzen und Schulungen gemäß empfohlener Verkaufstechnik durchzuführen. (ch) ■

Weitere Informationen unter:
www.autodesk.de/markterwachen

► Zweite Runde: Die Gewinner

- AIS Vertriebs GmbH
- Arnold IT Systems
- Kuttig Computeranwendungen GmbH
- CAD Partner GmbH
- CAD Studio Buchholz GmbH
- PC Ware Information Technologies AG
- Wecomp GmbH