

«Outsourcing erlaubt einem Unternehmen kurzfristig zu agieren»

Die Starcom AG ist auf B2B-Marktbearbeitungs-Dienstleistungen spezialisiert. Für ihre Kunden übernimmt sie Implementierung und Umsetzung von Strategien im Verkauf. Mats Scholz ist Mitgründer und Mitglied der Geschäftsleitung.

Interview: Alexander Saheb



Mats Scholz
Starcom AG

Sind Ihre Leistungsangebote ausgesprochene Krisenmedizin für Unternehmen?

Unsere Expertise in der branchenübergreifenden B2B Marktbearbeitung ist gefragt in guten wie in weniger guten Zeiten.

Outsourcing erlaubt einem Unternehmen, mit gezielt antizyklischem Vorgehen kurzfristig zu agieren, um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen. Zur Debatte stehen sollte weniger die Krise als die Kompetenz des Outsourcing Partners.

Welche Services sind derzeit besonders gefragt?

Unser «Face Time Package»: Qualifizierte Gesprächszeiten mit kompetenten Ansprechpersonen in Unternehmen, die dem definierten Kundenprofil entsprechen.

Es wird oft unterschätzt, wie zeitintensiv und komplex es heute ist, mit Entscheidungsträgern ausserhalb des eigenen Beziehungsnetzes in Kontakt zu treten.

Ab welchem Volumen lohnen sich Ihre Services?

Unsere Services stehen im direkten Zusammenhang mit den Verkaufsaufwendungen und Marktpotenzialen unserer Kunden. Je höher diese sind,

umso lohnenswerter ist unser Einsatz dank der möglichen Skalierung und entsprechenden Hebelwirkung. Dies gilt für kleine spezialisierte Firmen, für KMU, wie für grosse und international tätige Unternehmen.

Wann ist Outsourcing Ihrer Erfahrung nach keine Lösung?

Wenn man es selber tatsächlich und erwiesenermassen besser und schneller kann als ein Dritter. Und wenn keine besonderen Wachstums- bzw. Effizienzsteigerungsambitionen bestehen. Hierzu ist zu erwähnen, dass man im Verkaufsbereich oftmals nicht im Bild ist, was genau man outsourcen kann und was effektiv Kerngeschäft ist.