

5 Fragen an: Olaf Abbing, Geschäftsführer Vertrieb Sikom Software GmbH



Seit Mitte September 2019 ist Olaf Abbing Geschäftsführer Vertrieb der Sikom Software GmbH und verstärkt das Team um Frank Heintz und Natascha Hoffmeister.

Grund genug für uns, mit ihm über seine Rolle bei der Sikom und Herausforderungen zu sprechen.

Herr Abbing, wie waren Ihre ersten 100 Tage in der Sikom?

Die ersten Wochen sind geprägt von vielen Kundenbesuchen. Hier hat mich besonders beeindruckt, welch hohes Interesse unserer Kunden an der Entwicklung von Sikom besteht - für mich ein Zeichen gesunder Beziehungen. Intern nur Topnoten: klasse Mitarbeiter und Führungscrow im lebendigen Miteinander in einem sehr innovativen Klima.

Weshalb haben Sie sich für die Sikom entschieden?

Ich kenne die Sikom schon recht lange, zunächst aus der Partnerperspektive während meiner Zeit als Key Account Manager bei der Siemens AG. Später dann als Kunde bzw. Anwender nach meinem Wechsel zu arvato services zum einen in der Position Direktor IT mit Verantwortung für die nationale Contact Center Infrastruktur und später dann in der Position des Direktor Customer Service und Standortleiters.

Ich wollte wieder in einem agilen Mittelstandsunternehmen arbeiten. Bei Sikom kann ich etwas bewegen, das Unternehmen

hat einen pragmatischen Ansatz und eine echte Hands-on Mentalität.

Wir können daher unseren Kunden mehr bieten, uns direkt und schnell auf sie einstellen. Das liegt auch an unseren kurzen Wegen: Wo können Kunden schon direkt mit einem Entwickler sprechen?

Welchen konkreten Nutzen bringen Sie unseren Kunden mit?

Mein Asset ist sicherlich die jahrelange Erfahrung in dieser Branche, in der ich unterschiedliche Rollen - insbesondere auch die des Anwenders - selbst wahrgenommen habe. Ich behaupte daher zu verstehen, was unsere Kunden bewegt.

Wo legen Sie Ihre Schwerpunkte in der Vertriebsarbeit der Sikom?

Viele unserer Kunden sind innovationsfreudig. Sikom ist innovativ, eng am Markt und verfügt über viele technisch hervorragend ausgebildete Mitarbeiter. Dennoch gibt es manchmal noch einen gefühlten Spalt zwischen dem, wo der Kunde steht und was Technik inzwischen leisten kann. Ich sehe es daher als meine Aufgabe, diesen Spalt zu überwinden. Mit anderen Worten: die Business Ziele unserer Kunden sollen mit der optimal passenden technischen Lösung unterstützt werden. Das ist im Kern ein intelligenter Mix aus Standard, flexiblem Customizing und Individualentwicklung.

Und hier liegt sicher die große Stärke der Sikom. Aus der Historie sind wir ein von Kundenbedürfnissen geprägtes Unternehmen, welches in hunderten Projekten flexible Lösungen für nahezu alle Anforderungen maßgeschneidert entwickelt hat. Von diesem großen Fundus an Best Practice Ansätzen wollen wir unsere Kunden noch stärker profitieren lassen und mit zielorientierter Beratung aufzeigen, welche Lösungsalternative zu ihren Bedürfnissen passt.

Was ist Ihr persönlich wichtigster Trend in unserer Branche für 2020?

Es gibt natürlich diverse Entwicklungen, die unsere Branche im kommenden Jahr beschäftigen werden. Der Megatrend Digitalisierung ist bestimmend für ein deutlich steigendes Kommunikationsaufkommen und führt zu mehr Automatisierung - speziell auch auf dem Voice-Kanal. Parallel dazu sehe ich eine wachsende Bedeutung des Sicherheitsaspekts. Für viele unserer Kunden stehen Datenverschlüsselung und Ausfallsicherheit ihrer Systeme ganz oben auf der Prioliste.

Kontakt:
Sikom Software GmbH
Marketing
marketing@sikom.de