

MICROSOFT HOW TO SPECIALIZE BY ADN

# Wie datasolut Presales neu gedacht hat – *und heute schneller wächst als je zuvor*

## WENIGER AUFWAND, BESSERE ANGEBOTE, MEHR UMSATZ

Was für viele IT-Dienstleister Wunschdenken bleibt, ist bei datasolut Realität. Der auf Analytics und Cloud spezialisierte Microsoft Partner nutzte gezielt die Microsoft Analytics Spezialisierung, um Presales, Positionierung und Marktzugang neu aufzustellen.

## DIE AUSGANGSLAGE: VIEL KNOW-HOW, HOHER EINSATZ – ABER ZU WENIG STRUKTUR

datasolut war von Beginn an fachlich stark positioniert, technologisch tief im Analytics-Stack verankert und nah an den Herausforderungen des deutschen Mittelstands. Gleichzeitig zeigte sich im Presales ein klassisches Dilemma:

- › hoher Personaleinsatz für Workshops & Ideation Sessions,
- › lange Sales-Zyklen ohne Planungssicherheit,
- › viel Vorarbeit, die sich nicht immer in Umsatz übersetzte.

Gerade für einen jungen, ambitionierten IT-Dienstleister war klar: das geht anders und vor allem effizienter.

## DER IMPULS AUS DEM MICROSOFT ÖKOSYSTEM

Auf Empfehlung von Microsoft Deutschland erkannte datasolut die Analytics Spezialisierung als strategischen Wachstumshebel. Die Spezialisierung sollte kein Selbstzweck sein, sondern ein Werkzeug, um Vertrieb, Prozesse, Positionierung und Marktzugang neu zu denken.

*„datasolut ist ein Partner, der fachliche Tiefe mit Geschwindigkeit verbindet. Genau solche Teams wollen wir im Ökosystem sichtbar machen und gezielt fördern.“*

**Thomas Sigmund**  
PARTNER DEVELOPMENT MANAGER,  
MICROSOFT DEUTSCHLAND



## DER WEG ZUR SPEZIALISIERUNG: STRUKTURIERT UND SCHNELL MIT ADN

Der Weg zur Microsoft Analytics Spezialisierung ist anspruchsvoll: komplexe Anforderungen, englischsprachige Audits und umfangreiche Nachweise. Um Zeit zu sparen und Risiken zu minimieren, setzte

datasolut auf das How to Specialize-Programm von ADN. Statt Trial and Error bekam datasolut einen klaren Fahrplan zur gezielten Audit-Vorbereitung.

*„Wir haben datasolut Schritt für Schritt durch den Spezialisierungsprozess geführt – pragmatisch, transparent und mit Fokus auf Qualität.“*

**Damian Bienek**  
CLOUD & PARTNER SOLUTION ARCHITECT,  
ADN

*„Ohne ADN hätten wir deutlich mehr Zeit und Ressourcen verloren. Sie haben die Microsoft-Logik für uns entschlüsselt“*

**Vinzent Wuttke**  
GESCHÄFTSFÜHRER,  
DATASOLUT

### DAS ERGEBNIS: PRESALES, DER ORDENTLICH SKALIERT

Nach der erfolgreichen Microsoft Analytics-Spezialisierung zeigte sich der Effekt sofort – vor allem im Presales:

- Mehr Tempo
- Bessere Angebote
- Weniger Ressourceneinsatz
- Mehr Umsatz, der bleibt

### ERFOLGSFAKTOR MICROSOFT-FUNDING

datasolut integriert Microsoft Funding heute fest in den Presales und profitiert von:

- › geringeren Einstiegshürden für Kunden
- › schnelleren Projektstarts
- › messbarem Mehrwert von Beginn an

Gerade im Mittelstand ein entscheidender Türöffner.

### DAS WOLLEN SIE AUCH?

Dann melden Sie sich bei den Möglichmachern der ADN Professional Services: [consulting@adn.de](mailto:consulting@adn.de)

## Ergebnisüberblick:

- › Microsoft Analytics Spezialisierung erfolgreich im ersten Anlauf
- › Presales neu aufgestellt – schnell, effizient, skalierbar
- › Microsoft Funding fest in Vertrieb & Marktbearbeitung integriert
- › Über 20 qualifizierte Neukundenkontakte im Mittelstand
- › Mehr Zeit für Projekte. Weniger Zeit für Reibung
- › Aufnahme in den Kreis der Top-50 Partner von Microsoft und Zugang zu entsprechenden Specials