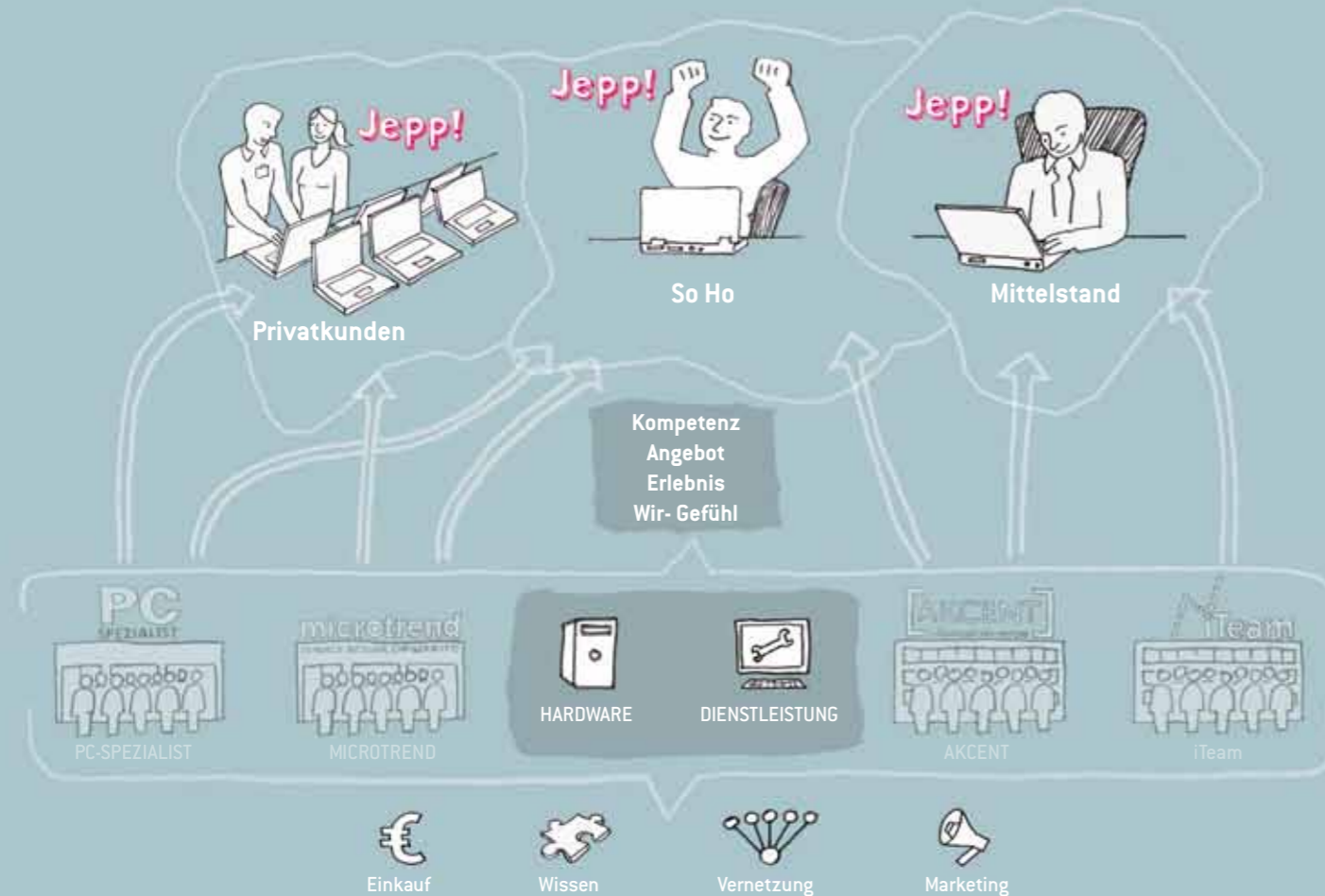


Unser Schlachtplan.

Wie wir gewinnen wollen.

DIE VIER FAKTOREN DES **JEPP**-MOMENTS



KOMPETENZ: WIR MÜSSEN UNSERE PARTNER SO SCHLAU WIE MÖGLICH MACHEN.

Technologie ist und bleibt komplex – und darum werden Kunden immer Fragen haben. Wer diese besser als andere beantwortet gewinnt Vertrauen.

Wir unterstützen unsere Partner unter anderem durch das Wiki, Schulungen, Seminare, Beratungen, Coachings, Unternehmer- und Fachgruppentreffs sowie Hausmessen.

ANGEBOT: GEMEINSAM MIT UNSEREN LIEFERANTEN MÜSSEN WIR DIE BESTEN ANGEBOTE FÜR UNSERE PARTNER AUF DIE BEINE STELLEN.

Ob jemand seinen PC kauft oder seinen PC reparieren lässt: Die Gleichung „Preis/Leistung“ muss stimmen. Immer.

Wir unterstützen unsere Partner u.a. durch den zentralen & dezentralen Einkauf, Angebotsplattformen für Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Rentabilitätsberechnungen, Checklisten, Arbeitsvorlagen und Vertragswerke.

ERLEBNIS: WIR MÜSSEN UNSERE PARTNER DABEI UNTERSTÜTZEN, DASS SIE AUS EINER ORDINÄREN TRANSAKTION EINE BESONDERE ERFAHRUNG SCHAFFEN KÖNNEN.

Kistenschieben reicht heutzutage nicht mehr. Die Kunden möchten, dass Einkaufen Spaß macht, einen Kick

bringt. Erreichbar ist das durch einen gezielten Mix aus Ambiente, Produktpräsentation und Mitarbeiter-Charme. Am Ende steht ein Erlebnis, das man gerne mit anderen teilt – und das motiviert, beim nächsten Mal wiederzukommen.

Wir unterstützen unsere Partner u.a. durch die richtige Marketingansprache, die Ladengestaltung und das Praxiswissen in Form von Seminaren, Netzwerktreffen und dem Wiki.

WIR-GEFÜHL: WO IMMER WIR KÖNNEN, VERNETZEN WIR ZWISCHEN KUNDEN UND PARTNERN.

Kunden kaufen nicht nur Produkte. Sie wollen zu etwas dazu gehören. Sie wollen Teil von etwas sein, mit dem sie sich identifizieren können. Je enger das Miteinander zwischen unseren Partnern und ihren Kunden, desto besser laufen nicht nur die Geschäfte, sondern desto mehr Spaß macht der Job.

Wir unterstützen unsere Partner u.a. durch die Angebotsplattformen, Blogs sowie durch Werkzeuge und Schulungen für Social Media wie Twitter, Facebook, und Geoservices.

UNSER ERFOLGSREZEPT

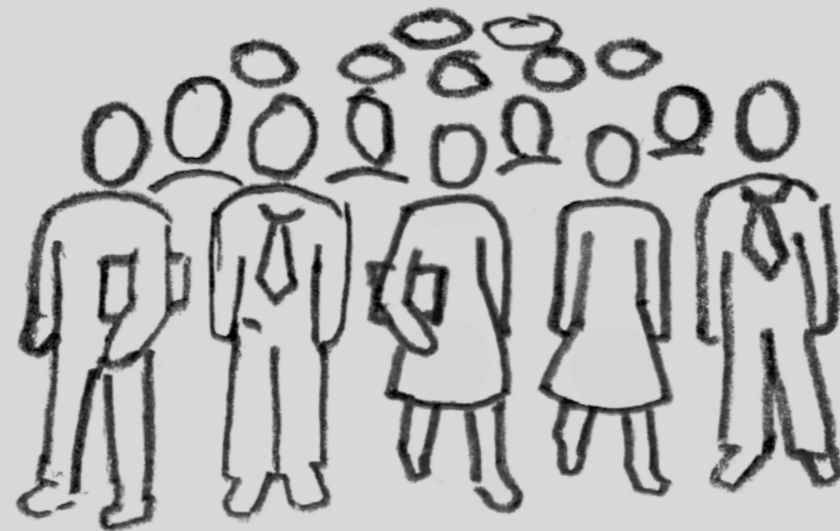
JE BESSER WIR KOOPERIEREN, DESTO ERFOLGREICHER SIND WIR.

Wir sind als Unternehmen mit Tausenden von Partnern verbunden. Die wiederum agieren mit Millionen von Kunden.

Zugleich sind wir mit mehr als hundert Distributoren und Herstellern vernetzt, die nicht nur Ware liefern, sondern auch Einnahmen, Wissen und Kontakte. Und umgekehrt: Unsere Lieferanten haben transparenten Einblick in unseren Absatzkanal. So liefern wir ihnen nicht nur wichtiges Zahlenwerk, das für ihre Vertriebsplanung unersetzlich ist, sondern wir erarbeiten gemeinsam Angebotskampagnen: Wir finden für ihre Vertriebsthemen die richtigen Partner, qualifizieren sie und unterstützen sie durch professionelles Marketing.

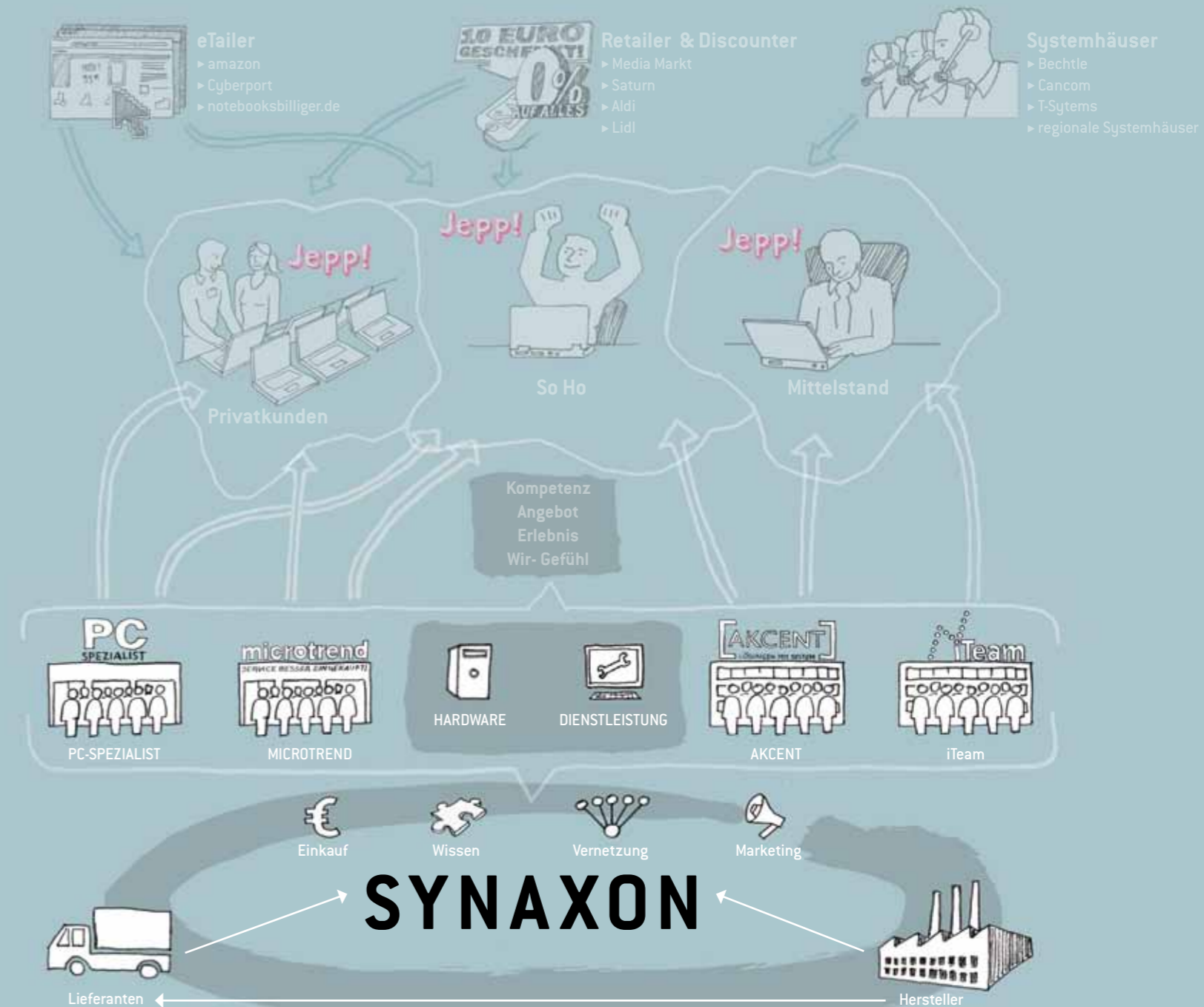
Dasselbe gilt für uns alle hier bei SYNAXON: Wir agieren vernetzt. Von Mitarbeiter zu Mitarbeiter, von Abteilung zu Abteilung, von Firma zu Firma.

Und je besser wir kooperieren, desto flexibler, gewitzter und gekonnter werden wir die enormen Umschwünge meistern, die unser Markt immer wieder mit sich bringt.



Deswegen besteht unsere wichtigste Aufgabe darin, das Miteinander mit allen Beteiligten beständig auszubauen: Mit Mitarbeitern. Mit Lieferanten. Mit Partnern.

Damit etwas entsteht, das um ein Vielfaches größer ist als die Summe der Einzelnen.



UNSERE ZIELE

ERSTENS: WIR WERDEN DIE BESTEN IT-DIENSTLEISTER EUROPAS.

Wir wollen in 10 Jahren zusammen mit unseren Partnern der führende Dienstleistungsanbieter sowohl bei Privats als auch bei kleinen und mittelständischen Firmenkunden werden.

Da wir bereits heute aus einem Wissens-Pool von über 15.000 Menschen bei unseren SYNAXON Partnern schöpfen, werden wir u.a. eine Plattform schaffen, auf der unsere Partner ihre Dienstleistungen professionell vermarkten können. Diese Plattform wird sich auf zwei vollkommen unterschiedliche Trends im Dienstleistungsmarkt konzentrieren:

Spezialisierte Dienstleistungen. Auch wenn ehemals beratungs- und betreuungsintensive Anwendungen durch Cloudservices ersetzt werden, so entstehen ständig neue Geschäftsfelder wie zum Beispiel Geolokalisierung, Biometrik oder Telemetrie. Lukrative Nischenmärkte, die wir durch individuelle Vernetzung von Partnerkompetenzen besser bedienen können als andere.

Standardisierte Dienstleistungen. Viren entfernen, ein Netzwerk konfigurieren, die Rechnerperformance verbessern – das sind alles Services, die wir in Zukunft zu einem festen Preis mit klaren Leistungsspezifikationen anbieten werden.

Wir werden für beide Dienstleistungsarten Softwareplattformen entwickeln, welche unsere Partner massiv bei der Vermarktung unterstützen.

ZWEITENS: WIR GREIFEN ZENTRAL MIT HARDWARE AN.

Der *dezentrale* Einkauf (Wir verhandeln die Preise, die Partner bestellen, direkt beim Lieferanten) wird auch in Zukunft ein wichtiges, strategisches Standbein sein.

Zusätzlich kaufen wir auch *zentral* ein, denn wir können durch die gebündelte Einkaufskraft noch bessere Konditionen für unsere Partner erwirtschaften.

Wer sich stärker auf das Dienstleistungsgeschäft konzentrieren möchte, wird in den nächsten Jahren das Hardwaregeschäft an uns übergeben können. Wir übernehmen die Erstellung der Angebote, den Einkauf und die Lieferung der Ware an die Kunden im Namen unserer Partner. Statt einer mageren Handelsspanne schütten wir eine satte Vertriebsprovision aus.

ERSTES ZIEL: 2017 SCHAFFEN WIR 100 MIO. EURO DURCH ZENTRALE HARDWAREUMSÄTZE.

ZWEITES ZIEL: BIS 2021 GENERIEREN WIR FÜR UNSERE PARTNER ÜBER UNSERE PLATTFORMEN EINEN JÄHRLICHEN DIENSTLEISTUNGSUMSATZ VON MINDESTENS 100 MIO. EURO.

