



SYNAXON in der Presse — Januar 2017

IT-SERVICE.NETWORK feiert 250 Mitglieder

Kooperationsangebot der SYNAXON AG trifft den Nerv der Dienstleister und Systemhäuser

Erst im April 2016 gestartet, ist die noch junge Vertriebs- und Marketingkooperation der SYNAXON AG wohl eine der größten Erfolgsgeschichten der Verbundgruppe aus Schloß Holte-Stukenbrock. Das erste Beiratsmeeting des Jahres nahm man nun zum Anlass, den 250. Partner des Netzwerkes zu feiern.

Noch vor dem ersten Geburtstag der Vertriebs- und Marketingkooperation konnte in der Verbundgruppenzentrale gemeinsam mit dem IT-SERVICE.NETWORK Beirat der 250. Partner gefeiert werden. Mit diesem Erfolg hatte man selbst bei der SYNAXON AG noch vor einem Jahr, als die Vorbereitungen zum Start der Leistung in den letzten Zügen waren, nicht gerechnet. Nachdem man im Juli 2016 aber schon das Jahresziel von 100 angeschlossenen Partnerunternehmen erreichte, zeichnete sich allmählich ab, dass das neue Angebot der Verbundgruppe scheinbar den Nerv der Branche trifft.

Professionelle Marketing- und Vertriebsunterstützung für IT-Dienstleister und Systemhäuser

Das IT-SERVICE.NETWORK will seine Partner bei der Gewinnung von Neu- und der damit einhergehenden Entwicklung von Bestandskunden unterstützen. Dafür stellt die Zentrale maßgeschneiderte und individualisierbare Vertriebs- und Marketingunterlagen zur Verfügung. Vorstand Mark Schröder ergänzend: »Die meisten Systemhäuser stehen vor der Herausforderung, neue Lösungen und Servicemodelle über das Marketing überzeugend zu transportieren und im Vertrieb verständlich zu kommunizieren. Es fehlen häufig Zeit und Ressourcen für die Aufbereitung und Umsetzung. Partner des IT-SERVICE.NETWORKs profitieren von einem umfassenden Vertriebsmarketing für das gesamte Lösungs- und Serviceportfolio. Praxisnah und kundenorientiert aufbereitet, modular nutzbar und vollständig an ihre Unternehmensausrichtung und Unternehmensauftritt anzupassen.«

Aktuell stehen den Partnern bereits 132 verschiedene Marketingvorlagen, Imagebroschüren, professionell aufbereitete Vertriebshandouts, Leporellos und vieles mehr in einem geschlossenen Marketingcenter zur Verfügung. Bis heute wurden darüber schon 5.286 Vorlagen von den IT-Dienstleistern bearbeitet, individualisiert und für den Druck finalisiert. Jeden Monat wird das Portfolio zentralseitig um fünf neue Vorlagen ergänzt, bei deren Entwicklung die Partnerwünsche konsequent berücksichtigt werden und eine enge Abstimmung mit dem Beirat erfolgt. Die

ersten Ergebnisse auf Partnerseite belegen den Erfolg des Konzepts: So brachte eine Aussendung mit 50 Briefen zum Thema All IP Sascha Kain, Geschäftsführer SK INFORMATIONSSYSTEME E.K., satte 17 Rückrufe seitens der Empfänger. Beiratsmitglied Konrad Becker wiederum (Conny Becker Computer GmbH) testete erfolgreich ein Postmailing: »Ich habe 140 Postmailings zum Thema E-Mail-Archivierung verschickt und eine telefonische Rücklaufquote von 5% gehabt.« Für die SYNAXON AG ein großer Erfolg, schließlich gilt im Allgemeinen eine Rücklaufquote von 2 bis 3 Prozent als Faustformel für derartige Marketingmaßnahmen.



SYNAXON Vorstand Mark Schröder (links), Teamleiterin Partnerbetreuung Hanne Kaup (2. v. l.) und Projektleiterin Larissa Velte (rechts) feiern gemeinsam mit dem IT-SERVICE.NETWORK Beirat Peter Schonlau (Mbörso-Computer GmbH), Oliver Wien (Netactive), Konrad Becker (Conny Becker Computer GmbH), Dirk Sidowski (KPS GmbH), Robert Hecht (Robert Hecht Systemtechnik), Michael Pferrer (Computerzeit Kleinsorg & Pferrer OHG) und Claas Mehrwald (PCM GmbH) (v. l. n. r.)

Online-Plattform nun im Fokus der Weiterentwicklung

Derzeit widmet sich das SYNAXON Team vor allem der im Juli 2016 gelaunchten Online-Plattform, die nicht nur Reichweite generieren, sondern auch die Partnerunternehmen aktiv bei der (Neu-)kundengewinnung unterstützen soll. Alle Partner sind auf www.it-service.network bereits mit ihren individuellen Profilen und Unterseiten online und auch hier wurden bereits erste Kontaktanfragen potenzieller Kunden verzeichnet, wie Beiratsmitglied und Partner der ersten Stunde Peter Schonlau (Mbörso-Computer GmbH) bestätigte. Projektleiterin Marketing Larissa Velte



SYNAXON in der Presse — Januar 2017

IT-SERVICE.NETWORK feiert 250 Mitglieder

Kooperationsangebot der SYNAXON AG trifft den Nerv der Dienstleister und Systemhäuser

ergänzt: »Wir testen derzeit verschiedene Marketing-Maßnahmen, um Geschäftskunden auf das Netzwerk aufmerksam zu machen und unseren Partnern entsprechende Kontaktanfragen zuzuführen. Darüber hinaus entwickeln wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Inhouse-Experten sowie dem Beirat noch weitere Maßnahmen und Lösungen, die Systemhäuser und Dienstleister effektiv vertriebllich unterstützen sollen. Wir haben also für die nächsten Monate noch einige Pfeile im Köcher und ruhen uns nicht auf den bisher erreichten Zielen aus.«

Über die SYNAXON AG:

Die SYNAXON AG ist heute mit über 2.600 Partnern und einem Außenumsatz von rund 3 Milliarden Euro die größte IT-Verbundgruppe in Europa. Das Unternehmen mit Sitz in Schloß Holte-Stukenbrock wurde ursprünglich 1991 als PC-SPEZIALIST Franchise AG in Bielefeld gegründet. Die Partner sind selbstständige IT-Fachhändler, -Dienstleister oder Systemhäuser, die Mitglied in den Marken AKCENT, MICROTREND, iTeam, PC-SPEZIALIST und / oder IT-SERVICE.NETWORK sind.

Im Oktober 2016 löste die SYNAXON IT.PARTNERSCHAFT die Marken AKCENT und MICROTREND ab. Im gleichen Atemzug wurden sämtliche Leistungen rund um die Beschaffung und Projektunterstützung ausgeweitet und optimiert. Die SYNAXON AG deckt durch die unterschiedlichen strategischen Ausrichtungen der Marken den gesamten IT-Markt im B2C-Segment und im B2B-Bereich ab und unterstützt ihre Partner vor allem in den Bereichen Einkauf, Marketing, Wissen und Vernetzung. Die Bündelung von Einkaufsströmen,

Marketingvolumen und Wissen selbstständiger IT-Händler und -Dienstleister, verschafft den SYNAXON AG Partnern Wettbewerbsvorteile in dem sich ständig wandelnden Markt. Außerdem sorgt die Verbundgruppe mit ihren zahlreichen Plattformen dafür, dass sich die Partner optimal untereinander, mit Lieferanten, Herstellern, der SYNAXON selbst und natürlich mit ihren Kunden vernetzen können. Zusätzlich zum Unternehmen zählen die Tochterunternehmen SYNAXON UK sowie die einsnulleins GmbH, IT-Dienstleister mit Sitz in Schloß Holte und Hamburg. Zurzeit beschäftigt die SYNAXON AG über 150 Mitarbeiter am Standort Schloß Holte-Stukenbrock.

Kontakt

Lena Kunikowski

Content Marketing & PR Managerin

SYNAXON AG
Falkenstr. 31
33758 Schloß Holte-Stukenbrock

Telefon: +49 (0) 5207 / 92 99-116
Telefax: +49 (0) 5207 / 92 99-296

lena.kunikowski@synaxon.de
www.synaxon.ag