



SYNAXON in der Presse — März 2016

Strategie greift: *Kooperationsangebote der SYNAXON treffen den Bedarf im dynamischen Marktumfeld stärker denn je*

Erfolgreicher Jahresstart: Steigerung in der Neupartnergewinnung von mehr als 44% über alle Kooperationsmarken

Für das eigene Unternehmen eine zukunftsfähige Aufstellung zu finden und die erhöhte Komplexität des Tagesgeschäft zu bewältigen, stellt viele IT-Unternehmen vor neue Herausforderungen. In Zeiten dynamischer Marktveränderungen kann die Mitgliedschaft in einer Kooperation ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein. Der hohe Anpassungsdruck im Systemhausumfeld, die Notwendigkeit, auf neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungsformen adäquat zu reagieren, beschert den Kooperationsangeboten der SYNAXON AG eine deutlich gestiegene Nachfrage. Vielen Partner suchen bewusst die Kooperation, um gezielt die Vernetzung mit anderen Partnern zu suchen und neue Impulse für die zukünftige Ausrichtung und Strategie zu erhalten, die sie für ihr Geschäft adaptieren können.

SYNAXON stellt sich und Partner für Branchenwandel auf

Für die SYNAXON AG »rollt die 3. Welle«. Darunter versteht Vorstandsvorsitzender Frank Roebers den tiefgreifenden Wandel, dem sich die gesamte Branche unterzieht und der für den gesamten traditionellen IT-Fachhandel – aber auch eine Vielzahl von IT-Systemhäusern – eine enorme Herausforderung darstellt. Verabschiedete man sich bereits vor einigen Jahren vom reinen Hardware-Verkauf im klassischen Ladenlokal, um mit qualifizierten Dienstleistungen erfolgreich gegen den harten Wettbewerb der Online-Händler bestehen zu können, schlägt jetzt die Stunde der Managed Services. Roebers prophezeit allen IT-Händlern und -Dienstleistern, die nicht rechtzeitig neue Geschäftsfelder im Bereich der Managed Services erschließen, früher oder später den Absturz in die »Todeszone«. Die SYNAXON selbst sieht sich als Verbundgruppe stärker als je zuvor in der Pflicht, ihre Partner dabei zu unterstützen und hat ihre Strategie sowie das eigene Rollenverständnis danach ausgerichtet.

Vernetzung und Weiterbildung – Fokusthemen der größten IT-Verbundgruppe Europas

Die SYNAXON AG setzt in puncto »Zukunftsthemen für IT-Fachhändler, Dienstleister und Systemhäuser« nicht nur auf die Mitarbeiterkompetenzen in den eigenen Reihen. Für die angeschlossenen Partnerunternehmen werden über die hauseigene SYNAXON Akademie mehrere hundert Trainings, Workshops und Zertifizierungsseminare im gesamten Bun-

desgebiet realisiert. Das Themenspektrum erstreckt sich dabei von echter »Handarbeit« im PC-SPEZIALIST Reparaturcamp über das Managed Service Forum und die Impuls-Tagung für Systemhäuser bis hin zur Vermittlung von Methodenkompetenz und Prozess-Know-how, die zum Beispiel der Erhöhung der Techniker-Produktivität gelten. Und dieses Angebot trifft den Nerv der derzeit knapp 2.600 Partnerunternehmen Europas größter IT-Verbundgruppe: Allein in 2015 nahmen über 1.600 Teilnehmer eines der zahlreichen SYNAXON Akademie Angebote in Anspruch – Tendenz in 2016 stark steigend. Partner schätzen, dass die zahlreichen Akademie-Veranstaltungen die Vernetzung sowie den horizontalen Austausch untereinander gezielt fördern und auch darüber hinaus wichtige Impulse geben. Gleiches gilt ebenfalls für die Partner-Events außerhalb der Akademie. So treffen beispielsweise innerhalb der SYNAXON Marke iTeam seit letztem Jahr regelmäßig drei Experten-Gruppen zu den Themen IT-Sicherheit, Rechenzentrenbetrieb und Softwareentwicklung zusammen. Hier treten die Partner in den direkten Dialog miteinander, tauschen sich aus, profitieren von neuen Ideen und Impulsen oder schaffen die Basis für eine dauerhafte Zusammenarbeit untereinander.

Professionelle Vermarktungsunterstützung – IT-SERVICE.NETWORK in den Startlöchern

Mit dem IT-SERVICE.NETWORK wird die SYNAXON ihr Leistungsportfolio für kleine und mittlere IT-Systemhäuser im Bereich der Vertriebs- und Marketingunterstützung deutlich stärken. Gemeinsam mit den Beiräten der SYNAXON Marken AKCENT und MICROTREND wurde das neue Angebot entwickelt, das den Partnern ein ganzheitliches und inhaltlich vollständig aufbereitetes Vertriebs- und Marketingkonzept zur modularen Nutzung bietet. Dabei bleibt die Partnermarke stets im Vordergrund, das IT-SERVICE.NETWORK wirkt in der Firmenkundenkommunikation als Kompetenzverbund im Hintergrund. Partner des IT-SERVICE.NETWORK erhalten individuell zugeschnittene Vertriebs- und Marketingunterlagen, die hochwertig aufbereitet sind und sich ganz klar auf Zukunfts-Themen wie beispielsweise Virtualisierung, Firewall in der Cloud, Desktop- und Servermanagement oder IT-Infrastrukturanalyse fokussieren. Sie profitieren von den bedarfsorientierten Konzepten zur Qualifizierung und praxisgerechten Verfahrenshilfen zur Kundenansprache und Leistungserbringung. Bereits einen Monat vor dem offiziellen Marktstart ist das Interesse im Kreis der SYNAXON Partner groß, so dass der Verbundgruppe aktuell bereits knapp 20 unterschriebene Partnerverträge vorliegen.



SYNAXON in der Presse — März 2016.

Dass die Gesamtstrategie der SYNAXON greift, bestätigt sich laut Hendrik Schütte, der als Geschäftsbereichsleiter Kooperationen auch für den Partnervertrieb verantwortlich ist, insbesondere in den beschaffungsorientierten Verbundgruppenangeboten. Nach Jahren der Seitwärtsbewegung und marktbedingten Partnerabgängen im Bereich der stark consumer-orientierten Fachhandelspartner, ist die Anzahl neuer Partnerunternehmen mit klarem B2B Fokus nun deutlich gestiegen. »Wir konnten in den letzten sechs Monaten über 93 neue Partner allein für die Marken AKCENT und

wie dieses ist ein klares Zeichen dafür, dass Strategie, Rollenverständnis und Unterstützung der SYNAXON am Markt besser denn je ankommen. Der Jahresstart fiel dem entsprechend positiv aus. »Wir liegen in der Betrachtung über alle Verbundgruppen der SYNAXON 44% über dem Vorjahreszeitraum und haben Anfang März bereits über 30% der Neupartneranzahl aus dem Gesamtjahr 2014 erreicht. Trotz aller Herausforderungen im Markt blicken wir sehr zuversichtlich in das weitere Jahr«, fasst Hendrik Schütte die äußerst positive Gesamtentwicklung zusammen.



Hendrik Schütte

Prokurist, Geschäftsbereichsleiter Kooperationen, Leiter Marketing

MICROTREND gewinnen. Das entspricht einer Steigerung von ungefähr 28% Prozent gegenüber den vorherigen sechs Monaten.« Die Gründe hierfür liegen laut Hendrik Schütte aber nicht nur in der Stärkung der strategischen Säulen Weiterbildung, Vernetzung und Vermarktung, sondern auch in der auf das Systemhausgeschäft ausgerichteten Weiterentwicklung der beschaffungsorientierten Verbundgruppenleistungen. So hat sich die SYNAXON in der jüngsten Vergangenheit passend zum beschriebenen Branchenwandel in den Bereichen Projektunterstützung, Einkaufsfinanzierung und vor allem auch in der Weiterentwicklung der hauseigenen Einkaufsplattform und eProcurement Lösung EGIS stark am Bedarf der B2B orientierten Partner ausgerichtet. Vorteilhaftes Rahmenverträge mit Anbietern aus den Bereichen Managed Service, SaaS und IaaS werden stimmig mit Qualifizierungsangeboten der Akademie verbunden, um den Partner ganzheitlich »fit« für die veränderten Kundenanforderungen und neuen Lösungsfelder zu machen, die den Markt immer weiter verändern. Zentral aufgebaute Zertifizierungen schließen gezielt bestehende Lücken auf Partnerseite und erweitern deren Handlungsfeld im Projektgeschäft.

»Über die Projektunterstützung der SYNAXON steigere ich meine Wettbewerbsfähigkeit deutlich und gewinne zusätzliche Projekte, die ich sonst nicht bekommen würde«, so Markus Terres, Geschäftsführer der bitcom S.A., stellvertretend für den gesamten PC-SPEZIALIST Beirat. Partnerfeedback

Über die SYNAXON AG :

Die SYNAXON AG ist als börsennotiertes Unternehmen 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 1991 als PC-SPEZIALIST Franchise AG in Bielefeld gegründet. Die Partner sind selbstständige IT-Fachhändler oder Systemhäuser, die Mitglied in den Kooperationen AKCENT Computerpartner Deutschland AG, iTeam Systemhauskooperation, der Einkaufs- und Dienstleistungskooperation MICROTREND oder dem IT-Servicekooperation PC-SPEZIALIST sind. SYNAXON deckt damit den gesamten IT-Markt im B2C-Segment (MICROTREND und PC-SPEZIALIST) und im B2B-Bereich (AKCENT und iTeam) ab. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen rund 150 Mitarbeiter an den Standorten Schloß Holte-Stukenbrock und Hamburg.

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.de