
PRESSEMELDUNG von acmeo cloud-distribution

Erfolgsfaktoren und neue Geschäftsmodelle: acmeo cloud-distribution lud zur Partnerkonferenz 2011

Über hundert Systemhaus-Partner lauschten Best-Practice-Vorträgen und sammelten Service-Ideen

Hannover/Fulda, 25. Mai 2011.- Über hundert Systemhaus-Partner machten die Partnerkonferenz 2011 der acmeo cloud-distribution zum Erfolg. Die Megatrends Cloud Computing und Managed Services spielten in Vorträgen und Workshops eine Hauptrolle. Die Partner suchten Rat zu den neuen Geschäftsmodellen, die sich aus dem schnellen Wachstum des Cloud-Marktes entwickeln, und Beratungs- und Service-Leistungen.

„Ich bin überwältigt von der Vielzahl an spannenden neuen Themen und innovativen Geschäftsideen“, berichtete Rudolf Braun von der anyware AG. „Ich brenne darauf, diese auszuprobieren und in die Praxis umzusetzen!“ Außerdem habe er die Stimmung genossen und viele neue Kontakte geknüpft.

„Am wichtigsten ist den Partnern der Austausch auf hohem Niveau“, erklärte acmeos Vertriebsleiterin Isabelle von Künßberg. „Dass die Leute miteinander reden, macht die Veranstaltung so wertvoll für die Teilnehmer: Es geht um den Alltag im Systemhaus, um echten Austausch unter Freunden, kein Geschwafel, keine Werbung.“ Der viele Input, die große Praxishöhe und eine Menge sofort umsetzbarer Ideen inspirierten Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Cheftechniker aus mehr als hundert Systemhäusern.

Die Konferenz richtete sich in drei parallel laufenden Sessions an die Zielgruppen Vertrieb und Technik. Die Besucher erfuhren anhand von Geschäftsmodellen und Erfolgsfaktoren aus der Praxis, wie sie neue Umsätze generieren und ein Brand für Eigenprodukte aufbauen können. Sie hörten, wie sie mit Workstation-Betreuung hohe Roherträge erlösen, Service-Management im IT-Systemhaus etablieren (ITIL) und vieles mehr. Außerdem gab es spezielle Schulungen für Techniker, etwa zum PatchManagement und Managed Anti-Virus, Online-Backup und den Themen Hosted Exchange und Hosted Sharepoint.

Video zur acmeo-Partnerkonferenz:

<http://www.youtube.com/watch?v=KO4DfKgGi2M>

PRESSEMELDUNG von acmeo cloud-distribution

acmeo on Tour: neue Seminarreihe zum Thema „**Vertrieb von Managed-Service- und Wartungsverträgen**“ im Mai und Juni:

<http://www.acmeo.de/veranstaltungen>

188 Worte, 1321 Zeichen

Kurzprofil

Der Spezial-Distributor acmeo cloud-distribution vertreibt innovative White-Label-SaaS-Lösungen an IT-Systemhäuser in D-A-CH (Deutschland, Österreich und Schweiz). Als Newcomer in einem von etablierten Distributoren dominierten Markt hat acmeo konsequent auf den Zukunftsmarkt Cloud-Produkte gesetzt. Der Distributor unterstützt seine Partner bei der Vermarktung mit Seminaren zu Themen wie „Erfolgreicher Vertrieb von Managed Services“, „Erfolgsfaktoren im Systemhaus“ und „Neukundenakquisition“. Außerdem stellt acmeo ihnen Marketing- und Vertragsunterlagen und ein ausgebildetes Dialogmarketing für die Akquise zur Verfügung.

Im Oktober 2009 gegründet, wächst das junge Unternehmen stetig. Ende 2010 wählten die Leser der Fachzeitung "IT-Business" acmeo zum besten "Spezial-Distributor". Den Wettbewerb um den Titel „aktivster GFI MAX Remote-Management Distributor 2010“ hatte acmeo mit Beratungskompetenz und Service gegen Mitbewerber aus EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) ebenfalls klar für sich entschieden. www.acmeo.eu