

iTeam Jahreskongress 2015

Wie iTeam auf Erfolgskurs bleiben will

Jubiläum bei der iTeam Systemhauskooperation: Mehr als 200 Geschäftsführer kamen zum 15-jährigen Bestehen nach Düsseldorf. Die Stimmung unter den Mitgliedern ist gut, doch der neue Geschäftsführer Frank Roebers zeigte auch auf, wo sich der heterogene Händler- und Beraterbund noch besser aufstellen muss, um im Kampf gegen Groß-Systemhäuser zu bestehen.

Folker Lück

Ein Neuling ist Frank Roebers in der Synaxon-Gruppe wahrlich nicht. 1992 ist der damals frisch gebackene Diplom-Jurist hier eingestiegen, 1999 wechselte er in den Vorstand. In seiner Position als Vorstandsvorsitzender ist er heute hauptverantwortlich für den Geschäftsbereich Dienstleistungen und die Abteilung Marketing. Weitere Kernthemen sind für ihn die Organisations- und Strategieentwicklung sowie die Unternehmenskommunikation.

Genau auf diese drei letzten Punkte konzentrierte sich Roebers auch in seinem Strategie-Vortrag auf dem diesjährigen iTeam Systemhauskongress in Düsseldorf. Seit dem überraschenden Abschied von Olaf Kaiser im März 2015 ist Roebers nun auch Geschäftsführer der iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG. Man merkt ihm an, dass er diese Position nicht als kurzfristige Interims-Aufgabe betrachtet, sondern dass er diesen Job – ähnlich



Über 200 Systemhaus-Chefs kamen zum iTeam Jahreskongress nach Düsseldorf

Foto: iTeam

wie den einstigen Aufbau von PC-Spezialist – gut machen will.

Dabei hat ihm sein Vorgänger keinesfalls einen Scherbenhaufen hinterlassen: In der Zeit von Kaiser gewann iTeam 100 neue Mitglieder, heute sind es rund 350 Systemhäuser. Kaiser machte die Veranstaltungen der Kooperation

Dachmarke funktioniert nicht

deutlich attraktiver, was auf gut besuchten Veranstaltungen wie dem Jahreskongress deutlich sichtbar ist. Kein einziges, kritisches Wort über Kaiser ist von Roebers auf der Veranstaltung zu hören.

Deutlich wird in seinem Strategie-Vortrag dennoch, wo er aktuell Defizite sieht. So werde Vernetzung unter den Mitgliedern zwar groß geschrieben, doch mit der Idee einer bundesweiten »iTeam«-Dachmarke sei man »gar nicht voran

gekommen«. Fünfzehn Jahre lang gebe es diese Idee – und ebenso lange funktioniere sie nicht. Aktuell würden gerade einmal vier Partner als »iTeam« nach außen auftreten und hätten dafür den eigenen Firmennamen hinten an gestellt. »Wir müssen hier also über den Abschied von der Dachmarke diskutieren,

sagt Roebers vor dem mit über 200 Mitgliedern rekordverdächtig vollem Auditorium.

Wie sich Systemhäuser gegenüber den Marktriesen Bechtle, Computacenter und den anderen, bundesweiten Unternehmen positionieren sollen, welche Marketingmaßnahmen wirkungsvoll sind – diese Themen spricht Roebers an. Er will die wenig homogenen iTeam-Mitgliedsunternehmen stärken – lässt aber erst gar nicht den Verdacht aufkommen, dass er dafür

ein Patentrezept hat oder alles schönreden möchte. Deutlich sagt er, wovon er nichts hält: »Reine Ad-words-Kampagnen werden im Systemhausbereich nicht funktionieren«, unterstreicht er. Und: »Push-Marketing funktioniert im Systemhausgeschäft nicht.«

Ziel einer klugen Marketingstrategie müsse es also sein, »Verkaufen 2.0« zu meistern. Wie das geht? »Der Kunde soll ein Angebot einfordern«, sagt Roebers. Für eine gute Idee hält er altbewährte Maßnahmen wie Newsletter, Blogs, Referenzkundenberichte, Testimonials. Das Problem: Ein solches, inhaltsorientiertes Marketing ist aufwendig, weil es weitgehend individuell erstellt werden muss. Doch im heutigen Google-Zeitalter funktioniert es nicht, für viele Firmen die gleichen Inhalte zu erstellen. Solche Informationen gingen schlicht und einfach unter.

Baustelle Marketing

Es wird deutlich, dass der neue Geschäftsführer das Marketing für die Mitglieder als große Baustelle betrachtet. Er verschweigt aber auch nicht, was richtig gut

läuft: »Einige Partner machen bereits 70 bis 80 Prozent ihrer Umsätze über das iTeam-Netzwerk«, freut er sich. Während es mit der gemeinsamen Lead-Generierung immer besser klappt, soll vermieden werden, dass die Partner die Kooperation darauf reduzieren: »Das Absatzinteresse darf nicht überwiegen«, betont er. Gleichzeitig schildert er, mit welchen Problemen man intern kämpft: Die von den Mitgliedern beschlossene Obergrenze von 400 Mitgliedern kommentiert er nicht, wohl aber, dass derzeit jeder dritte Neu-Partner von den bestehenden Mitgliedern durch Veto abgelehnt werde: »Das verursacht hohe Kosten für iTeam.«

Deutlich wird auf dem Düsseldorfer Jubiläumskongress: 15 Jahre iTeam sind grundsätzlich eine Erfolgsgeschichte, wenngleich keine Langeweile aufkommt. Unter dem Dach der Kooperation gelingt es vielen kleineren Systemhäusern wesentlich besser als einigen »Einzelkämpfern«, sich gegen die Branchenriesen zu behaupten. Versöhnlich und optimistisch zugleich ist denn auch Roebers Fazit: »Um die Existenz der Systemhauslandschaft in Deutschland braucht man sich keine Sorgen machen.« ■

iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG
Falkenstraße 31, 33758 Schloß Holte-Stukenbeck
Tel. 05207 9299-440, Fax 05207 9299-296
www.team.de

Security-Services für Geschäftskunden

AVG baut deutschen Vertrieb aus

Nach der Übernahme von Norman im vergangenen Jahr stellt sich AVG in Deutschland breiter auf und bietet seine Business-Lösungen auch hierzulande an. Gesteuert wird die Expansion vom früheren Norman-Büro in Düsseldorf aus.

Daniel Dubsky

AVG steigt mit AVG Business in den deutschen Markt ein und bietet seine Lösungen »AVG Business Managed Workplace«, »AVG Business Cloud Care« sowie »AVG Business SSO« auch in der Bundesrepublik an. Sie alle wurden für den Markteintritt in deutscher Sprache lokalisiert und werden in einem Rechenzentrum

von Amazon Web Services in Frankfurt am Main gehostet. Den Vertrieb sollen neben Händlern und Value Added Resellern auch Managed Service Provider übernehmen.

Um die Zusammenarbeit mit den deutschen Partnern zu stärken, wurde das Vertriebsteam, das im Zuge der Übernahme von Norman im vergangenen Jahr zu AVG stieß, neu aufgestellt. Geleitet wird es von François Tschachtli, der ebenfalls von Norman kommt und als Sales Director die Geschäfte von AVG Business in der DACH-Region, Belgien, den Niederlanden und Luxemburg verantwortet. Die deutsche Niederlassung befindet sich in Düsseldorf. Ziel des Unternehmens ist es, sich als führender Anbieter in den Bereichen Internet Security



François Tschachtli, Sales Director DACH & Benelux bei AVG Business

sicherheit sowie Remote Monitoring und Management (RMM) zu etablieren. Die übernommenen Norman-Produkte sollen unabhängig davon weiter unterstützt werden.

»Mit unseren integrierten Anwendungen für die Bereiche Cloud Security, Remote Monitoring und Management sowie Mobile Management können unsere Partner ihren Kunden jetzt perfekt aufeinander abgestimmte IT-Dienstleistungen für Geräte, Daten und Anwender anbieten«, erklärt Tschachtli. »Wir haben viel in den deutschen Markt investiert und setzen uns in einer immer engermaschiger vernetzten Welt leidenschaftlich für den

Schutz der sensiblen Geschäftsdaten unserer Kunden ein. Jetzt suchen wir Partner, die mit uns diesen Weg gehen wollen – egal ob traditioneller IT-Dienstleister, Reseller oder Managed Service Provider.«

Bestehenden Partnern sowie interessierten Händlern, Systemhäusern und MSPs stellt AVG die neuen Business-Angebote im Rahmen einer Roadshow vor. Diese führt den Security-Spezialisten im Mai nach München, Stuttgart, Frankfurt am Main, Düsseldorf sowie Zürich und Basel. ■

AVG Technologies
Gladbecker Straße 3, 40472 Düsseldorf
Tel. 0211 58699-0
www.avg.de