

Systemhaus-Konferenz mit neuem Konzept

(ras) Rund 500 Systemhändler aus ganz Deutschland kamen im September zum **comTeam-Informationen-** und Erfahrungsaustausch an den Rhein. Drei Tage lang wurden sie in Neuss mit neuen Vertriebs-, Service- und Marketingideen fit gemacht. Außerdem gab es noch ein ungewöhnliches Unterhaltungsprogramm – comTeam hatte ins Casino Royale eingeladen

PÜNKTLICH zum zehnten Jubiläum präsentierte sich die comTeam Systemhaus-Konferenz unter dem diesjährigen Motto »Faite votre jeu – Machen Sie Ihr Spiel!« mit neuem Konzept: Insgesamt über 500 Teilnehmer erlebten beim Treffen des IT- und TK-Systemverbundes von ElectronicPartner vom 19. bis 21. September in Neuss und Düsseldorf ein größeres und stärker vertriebslich orientiertes Workshop-Programm und fachspezifisches Angebot als in den Jahren zuvor. Dieses richtete sich außer an Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Einkäufer von Systemhäusern auch an Techni-

ker. Ebenfalls neu: Die größere Ausstellung der comTeam-Industriepartner, die als Themenpark in die parallel stattfindende EP:Herbstmesse eingebunden war.

Dass die diesjährige Systemhaus-Konferenz im Neusser Swissôtel auf Praxisnähe setzte, wurde gleich mehrfach deutlich: »Wir haben den Termin auf Wunsch unserer Mitglieder um einen Wochentag nach hinten verschoben, weil gerade in der zweiten Hälfte des Jahres das Geschäft in den Systemhäusern anzieht, unsere Mitglieder also noch weniger abkömmlich sind«, erklärte Claas Eimer, seit Juli



comTeam-Geschäftsführer Claas Eimer (Mitte) und Beiratsvorsitzender Uwe Neininger (rechts) im Gespräch mit einem Konferenzteilnehmer

Geschäftsführer der comTeam Systemhaus GmbH. »Unser Angebot wurde zudem auf 14 Workshops erweitert, mit vielen Best-Practice-Beispielen, mit gewinnbringenden Vertriebskonzepten und technischem Know-how-Transfer gestaltet.« Neue Maßstäbe habe man auch mit den erstmals stattgefundenen Technikerschulungen geschaffen: »Gerade diese Veranstaltungen, an deren Ende die Teilnehmer ein Zertifikat bekommen«, seien schnell ausgebucht gewesen und müssten nächstes Jahr noch ausgebaut werden, betonte Eimer.

Inhaltlich wurde ein Fokus auf die comTeam-Vertriebsini-

tiative gelegt, die Fortsetzung der erfolgreichen Service-Initiative. Ebenso wurden die neuen Funktionen des Traders-Guide präsentiert: Mit dem Preisinformations-Bestellsystem können die comTeam-Mitglieder eine Kundenanfrage erfassen und sich die Marge direkt errechnen lassen.

In Sachen Marketing zeigte die Systemhaus-Konferenz die neuen Vorlagen im comTeam-Web2Print-Portal und ein neues Kommunikationsinstrument, die Kundenzeitschrift »Erfolgsfaktor IT«. Diese bietet Mittelständlern vierteljährlich neue Lösungen, Tests und Produktthemen aus der ITK-Praxis.