

acmeo zieht Bilanz für die CEBIT 2018

(Hannover, 21.06.2018) acmeo beendet die CEBIT 2018 mit qualitativ hochwertigen, jedoch deutlich weniger Business-Kontakten als im Vorjahr. Das Konzept aus bekanntem acmeo CEBIT Frühstück und Messestand hat sich auch im Rahmen des neuen Veranstaltungskonzepts bewährt.

Beim acmeo CEBIT Frühstück sind Fachbesucher abgeschirmt vom Trubel in den Messehallen in ruhiger Atmosphäre bei einem leckeren Frühstück in den Tag gestartet und haben sich im informellen Rahmen mit den acmeo Experten, Systemhauskollegen und Herstellerpartnern über Trendthemen des Channels und neuen Lösungsansätzen ausgetauscht. Ein besonderes Highlight war, dass jeder Besucher eine 360°-Betrachtung durchführen konnte: Hierbei wurden unterschiedliche Hersteller und ihre Produkte, Lösungen sowie Ausrichtung unter die Lupe genommen, damit Managed Services Provider Ihre Kunden möglichst herstellerneutral, technologie- und lösungsorientiert beraten.

„Durch intensive Bewerbung unsererseits konnten wir unsere Partner motivieren unser beliebtes CEBIT Frühstück zu besuchen und anschließend beim acmeo Messestand in Halle 13 vorbeizuschauen. Wir haben dafür große Anstrengungen unternommen, da in der Kommunikation der Messegesellschaft leider der Business-Charakter sowie die Positionierung und der Schwerpunkt der CEBIT nicht ausreichend deutlich wurde.“, fasst Udo Schillings, Leitung Marketing und Herstellermanagement bei acmeo, zusammen.

Auf dem acmeo CEBIT-Messestand auf der Channel & Distributions-Fläche im d/economy-Bereich hat der VAD für Managed Services und Cloud seine ganzheitlichen Lösungskonzepte vorgestellt. Im Mittelpunkt stand dabei, wie Systemhäuser in den Bereichen Next Level Managed Services, Prozessautomatisierung, Managed Security und Workplace-as-a-Service aus einzelnen Produkten erfolgreiche Produkt- und Serviceangebote aufbauen.

„Unsere Partner zeigten sich äußerst interessiert, was unsere neuen Themen und ganzheitlichen Beratungskonzepte angeht. Zwar war die Summe unserer erzielten Leads im Vergleich zum Vorjahr weniger, jedoch die Qualität jedes Einzelnen überdurchschnittlich hoch.“, resümiert Schillings weiter. „Wir sind in diesem Jahr völlig offen an das neue CEBIT-Konzept herangegangen. Im Ergebnis war dies in Ordnung, aber nicht gut. Von den Besuchern des Planet Resellers konnten wir in den letzten Jahren für unser Neukundengeschäft profitieren. In diesem Jahr haben wir für unsere Leads fast komplett selbst

gesorgt, indem wir die Cross-Selling-Potenziale unserer Bestandspartner genutzt haben. Unsere Erwartungshaltung an eine Messe ist es jedoch, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und uns dem breiten Systemhausmarkt zu präsentieren. Als Distributor hätten wir uns ein umfangreicheres Angebot für den IT-Channel gewünscht, das uns genau dabei unterstützt und den Channel motiviert die CEBIT zu besuchen – was für uns nun klare Voraussetzung für eine erneute Teilnahme in 2019 ist. Der Messegesellschaft haben wir dazu unsere Unterstützung angeboten.“

2948 Zeichen, 49 Zeilen

Über acmeo

acmeo ist der führende, mehrfach ausgezeichnete Value Added Distributor für MSP in D-A-CH mit Systemhauswurzeln. Mithilfe des selektiven Portfolios technologisch führender Hersteller in den Bereichen Managed Services, IT-Security, Cloud Infrastruktur, Unified Communications und Systemhaus Software hat sich acmeo in den letzten zehn Jahren einen hervorragenden Status am Markt erarbeitet. Über 1.600 aktive Systemhauspartner vertrauen täglich auf die Expertise der acmeo Musketiere und gelangen durch die acmeo MEHRwerte auf das nächste Managed Services Level:

- MEHR Service von Beginn an (Business Set-up, Vertragsvorlagen, Kalkulatoren)
- MEHR technischer Support (Consulting, Skripting, Schnittstellenentwicklung)
- MEHR Praxiswissen (Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

Pressekontakt: acmeo GmbH, Hannah Strobel, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover, Tel.: +49.511.515151.77, Fax: +49.511.515151.99, h.strobel@acmeo.eu, www.acmeo.eu