

**Gemeinsam erfolgreich sein:
Die Partnerschaft zwischen sievers communication und preo
Software**

Neben dem klassischen Systemhaus-Geschäft und Beratungsleistungen setzt die in Garbsen bei Hannover ansässige sievers communication Hannover-Nord GmbH & Co. KG auf das Einsparen und Optimieren von Kosten im Interesse des Kunden. Das Unternehmen setzt gezielt auf den Ankauf von nicht mehr benötigter Hard- und Software (Rekapitalisierung) und ein herstellerkonformes Vermarkten dieser Gebrauchtgüter. Geschäftsführer Thorsten Rödel, mit jahrelanger Erfahrung im Hardware-Remarketing, leitet das Unternehmen seit November 2008. So entstand die Kooperation mit der preo Software AG, einem führenden Anbieter von gebrauchter Software.

Dass dieser Schritt die richtige Entscheidung war, beweist der Erfolg, der sich rasch einstellte. Seit Bestehen der Partnerschaft konnten gemeinsam bereits über 30 Projekte realisiert werden. Die Idee der Kooperation, die jeweiligen Kernkompetenzen der einzelnen Partner zum Nutzen beider Unternehmen zu bündeln, ließ sich erfolgreich umsetzen. „Unsere Stärke liegt insbesondere im Hardware-Remarketing. Gemeinsam mit Marktführern wie Hewlett-Packard (HP) kaufen wir nicht mehr benötigte Hardware beim Anwender auf, und verwerten diese“, beschreibt Thorsten Rödel ein zentrales Standbein seines Geschäftsmodells. Laut Rödel befindet sich auf dieser Hardware oftmals noch aktuelle und hochwertige Software.

Durch die Partnerschaft mit der preo Software erhält sievers communication einen Zugang zum Markt für Gebrauchtsoftware, ohne dass umfassende personelle und finanzielle Ressourcen bereitgestellt werden müssen. Dabei basiert die Partnerschaft drei Leitmotive: So kann sievers communication seine Margen durch den An- und Verkauf von gebrauchter Software verbessern.

Auf diesem Weg erhöht das Unternehmen seine Rentabilität und erzielt ein nachhaltiges Umsatzwachstum. Ein weiterer positiver Effekt durch das erweiterte Leistungsportfolio ist die klare Differenzierung zum Wettbewerb. Zum Einen entstehen die Vorteile aus der besseren Preis-Leistungs-Argumentation gegenüber den Kunden. Auf der anderen Seite erhält das Unternehmen im Rahmen der Angebotsstellung Verhandlungsspielräume, da Gebrauchtsoftware-Komponenten im Rahmen der Allokation berücksichtigt werden.



Oftmals entstehen Projekte auch erst durch die gebündelten Services von preo Software und sievers communication. „Durch die Partnerschaft mit preo Software sind wir in der Lage, selbst wertlose Hardware anzunehmen und dann zu entsorgen. Die Entsorgungskosten decken sich durch die installierten Lizenzen und der Kunde erhält zusätzlich einen finanziellen Ausgleich“, so Thomas Rödel.

Warum sich sievers communication für eine Partnerschaft mit preo Software entschieden hat

Die preo Software AG zählt zu den Pionieren des Gebrauchtsoftware-Handels in Deutschland, und hat diesen Markt in Deutschland und Europa nachhaltig geprägt. Durch innovative Dienstleistungen konnte sich das Unternehmen stetig

weiterentwickeln. Zu einem wichtigen Schritt zählt auch das im März 2008 vorgestellte Partnerprogramm. Das Partnerprogramm richtet sich an Händler und Dienstleister im IT-Sektor. Durch eine Partnerschaft mit preo ergänzen IT-Unternehmen ihr klassisches Leistungsangebot und verbessern gleichzeitig ihre individuelle Wettbewerbsposition. Bereits nach nur 18 Monaten konnten 100 Partner gewonnen werden. In dieser Zeit wurden 350 Projekte mit den Partnern durchgeführt. Dabei sind einzelne Prozesse stets optimiert und die Leistungen regelmäßig erweitert worden.

„Wir haben uns für eine Partnerschaft mit der preo Software entschieden, weil wir hier ein fundiertes und umfassendes Konzept geboten bekommen“, begründet IT-Experte Rödel seine Entscheidung. Die Einzelheiten und Rahmenparameter wurden gemeinsam besprochen, auf individuelle Bedürfnisse angepasst und in die Praxis übertragen.

Erste Projekte

Unmittelbar nachdem die Rahmenparameter für die Partnerschaft abgestimmt waren, erfolgten gemeinsame Vertriebsaktivitäten. Anfangs waren diese Projekte eher kleiner, erinnert sich Thorsten Rödel. Die Projektvolumina lagen seinerzeit bei 17.000 bis 20.000 Euro. Das hat sich mittlerweile verändert. Die gute und enge Zusammenarbeit hat sich inzwischen sehr gefestigt. „Wenn wir für ein Projekt kurzfristig zusätzliche Informationen benötigen, erhalten wir diese umgehend“, beschreibt Thorsten Rödel die ergebnisorientierte Arbeitsweise. Als Ziel für 2009 peilt Rödel deutlich über 50 gemeinsame Projekte an.

Der Blick nach vorne

Insbesondere über Vertriebsaktivitäten wie gemeinsame Events oder Dialogmarketing-Aktionen sollen zusätzliche Potenziale gehoben werden. So sind Vertreter von preo Software gern gesehene Referenten bei Veranstaltungen von

sievers communication. Auch beim Kunden vor Ort funktioniert die Partnerschaft. „Unsere Kompetenzen ergänzen sich sowohl in organisatorischen Belangen als auch im operativen Geschäft beim Kunden. Die Partnerschaft mit preo Software ist und bleibt ein zentraler Bestandteil unserer Geschäftsstrategie“, resümiert Rödel.

Thorsten Rödel, Geschäftsführer der sievers communication Hannover-Nord GmbH & Co. KG über die Partnerschaft mit der preo Software AG:

Unser Unternehmen zählt zu einem der führenden IT-Dienstleister im Bereich Rekapitalisierung von Hardware und Prozessoptimierung in der Informationstechnologie. Gemeinsam mit führenden Hardwareherstellern wie HP entwickeln wir für unsere Kunden Konzepte, die eine zeitgemäße und wirtschaftliche Verwertung von Hardware ermöglichen. Mit unserem Partner Realtech bieten wir professionelle Beratung und Services zur Kostenoptimierung an.

Um insbesondere die Anforderungen unserer Kunden im Feld des Software Remarketings zu erfüllen, sind wir im November 2008 eine Partnerschaft mit der preo Software AG eingegangen. Mit dieser Partnerschaft verfolgen wir mehrere Ziele. Wir wollten uns von unseren direkten Wettbewerbern abgrenzen, unsere Position am Markt stärken und neue Umsatzquellen erschließen.

Bereits nach kurzer Zeit hat sich unsere Entscheidung als eine strategisch und operativ gute Wahl herausgestellt. So können wir neue Kundenkreise gewinnen, ohne finanzielle und personelle Risiken einzugehen. Wie in fast jedem Dienstleistungs- und Handelsbereich sind auch in unserem Tagesgeschäft Informationen über die Strukturen, Entwicklungen und Bedarfe in der adressierten Zielgruppe der Schlüssel zum Erfolg. Die preo Software AG ist ein

Partner, der uns die Türen in diesem Bereich öffnet. Gemeinsam entwickeln wir Strategien und setzen diese um.

Infobox: Gemeinsam neue Wege beschreiten

Das preo Partnermodell bietet IT-Dienstleistern, Systemhäusern und Beratungsunternehmen den Freiraum, ergänzende Leistungen für eigene IT-Dienste und Softwareprodukte anzubieten. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich das Bündeln unterschiedlicher IT-Kompetenzen zu einem Alleinstellungsmerkmal und Wettbewerbsvorteil entwickelt. So können durch das kooperative Miteinander von IT-Unternehmen unterschiedlicher Leistungsfelder die Anwenderanforderungen besser erfüllt werden.

Infobox: preo Partnermodell

Als Kernleistung verpflichtet sich preo, seine Partner bei der Ansprache, der operativen Umsetzung und Übertragung der Lizenzen zu unterstützen. Gemeinsam werden kundenspezifische Anforderungen analysiert und diese in konkrete Handlungsempfehlungen transferiert. Hierdurch werden Kundenbeziehungen der Partner gestärkt und die Rentabilität verbessert. Gemeinsame Veranstaltungen und kundennahe Aktivitäten runden die Leistungen ab. Hierzu zählen regionale Roadshows, Hausmessen bei den Partnern oder Direktmarketing-Unterstützung. Diese 360-Grad-Unterstützung führt zu einer hohen Zufriedenheit bei den Partnern und optimaler Betreuung der Kunden.

Infobox: Partner sind eine wichtige Säule

Die preo Software AG hat sich vorgenommen, die Partnerstruktur weiter auszubauen. Quantitatives Ziel ist, die Verbundunternehmen um mindestens 50

Prozent pro Kalenderjahr zu erhöhen. Insbesondere spezialisierte Integratoren, Softwarehäuser und regional führende Systemhäuser sowie europaweit aufgestellte IT-Dienstleister sollen in das Partnernetz eingebunden werden. Ergänzt wird diese auf mengenmäßige Größen ausgerichtete Erweiterung um qualitative Ziele. Hierzu zählen die stete Verbesserung der Prozessqualität und eine kontinuierlich optimierte Interaktion mit den Partnern. Der Ausbau von Extranet-Angeboten, das Standardisieren von Marketingunterlagen und mehr Kundenkampagnen sind die Eckpfeiler dieser Bemühungen.

Infobox: sievers communication

Die sievers communication GmbH & Co. KG vertreibt über ihre Geschäftsstellen ITK Produkte, Lösungen und Dienstleistungen für Mittelstandskunden (Zielgröße circa 40 bis 500 ITK-Arbeitsplätze). Die Geschäftsstellen bringen ihr spezifisches Branchen-Know-how mit ein, so dass sich die Summe der im gesamten Kompetenzpool verfügbaren Leistungs- und Lösungsangebote stetig erhöht. Schwerpunkte der Geschäftsstellen sind Consulting und Lösungen im Bereich der Informations- und Telekommunikations-Technologie, deren Umsetzung sowie die damit verbundenen Service- und Dienstleistungen.

Über die preo Software AG

Die preo Software AG mit Sitz in Hamburg ist einer der führenden Anbieter für die Zweitvermarktung von Software-Lizenzen (Software Remarketing). Das Unternehmen wurde 2005 gegründet. ISO-Zertifizierung und Einbindung der Softwarehersteller machen preo Übertragungsprozesse zu den derzeit transparentesten am Markt für gebrauchte Software. Zum Kundenportfolio gehören internationale Konzerne, Unternehmen des Mittelstandes, sowie der öffentliche Sektor und Kommunen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.preo-ag.com.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

preo Software AG
Boris Vöge
Veritaskai 2



21079 Hamburg
Mail: b.voegel@preo-ag.com
Fon: +49 (0)40 429 328-20
Fax +49 (0)40 429 328-11
www.preo-ag.com