

"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."



COMPRiS Channel Facts Oktober 2007

COMPRiS Channel Facts Oktober 2007

Die Herbst-Marktzahlen des BITKOM stimmen optimistisch. Die ITK-Branche konnte zulegen und wird auch 2008 weiter wachsen.

In der Rubrik „IT Facts Personality“ widmet sich diesmal der Geschäftsführer des Systemhausverbandes iTeam, Rüdiger Sievers, der deutschen Systemhauslandschaft und stellt ihr eine erfolgversprechende Zukunftsstrategie vor.

Auf die Zukunft ausgerichtet ist auch das vom BITKOM initiierte und von COMPRiS unterstützte Benchmark Programm für mittelständische IT Reseller & Systemhäuser.

Die Themen im Einzelnen:

- IT Facts Personality – Rüdiger Sievers: „Situation der deutschen Systemhauslandschaft“
- BITKOM - die ITK-Marktzahlen für den Herbst 2007
- "Betriebswirtschaftliche Leistungskennzahlen"- das Benchmark-Programm des BITKOM für mittelständische IT-Dienstleister & -Reseller
- Review: Dell, Hacker, Chancen 08 – der Systemhauskongress in Düsseldorf
- Zubehör für den Umsatz
- CeBIT 2008 mit neuem Konzept

IT Facts Personality

Menschen, Märkte und Meinungen - jeden Monat bietet COMPRiS in dieser Rubrik einem Top-Entscheider der ITK-Branche eine Plattform für seine Einschätzung zu aktuellen Themen.

Im Oktober 2007: Rüdiger Sievers, Geschäftsführer
der iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG



- 52 Jahre
- verheiratet, 2 Kinder
- Wirtschaftsingenieurstudium
- IT Systemhaus und TK Systemhaus in Osnabrück
seit 1989 bzw. 2001
- 82 Mitarbeiter, 14 Mio. Umsatz
- Im Jahr 1999 Aufbau der iTeam Systemhauskooperation
mit derzeit 334 angeschlossenen Systemhäusern und
einem Außenumsatz von über 1,5 Mrd. mit mehr als
9200 Mitarbeitern

Situation der deutschen Systemhauslandschaft

Dem deutschen Systemhausgeschäft geht es gut. Dies könnte man zumindest annehmen, denn wir haben eine gute Auftragslage und eine hohe Auslastung der Ressourcen. Ohne Zweifel ist dies auch ein Resultat des wirtschaftlichen Aufschwungs, von dem auch wir profitieren.

Was ich aktuell aber ein wenig vermisse, ist die Vorbereitung auf die Zeit danach: Was kommt nach dem Aufschwung, der uns zurzeit trägt? Was kann und was muss das deutsche Systemhaus tun, um auch mit weniger fett gefüllten Auftragsbüchern erfolgreich zu sein?

Sicher ist doch eines: Setzt der Abschwung bei unseren Endkunden ein - und damit rechne ich in den nächsten Halbjahren - werden wir das schneller, als uns lieb ist am eigenen Leibe spüren. Ich habe nämlich den Eindruck, dass viele glauben, es ginge ewig so weiter.

Wenn wir uns die Entwicklung der Kostensituation einmal anschauen stellen wir fest, dass Vertrieb, Consulting und Technik immer mehr Umsatz für einen immer größer werdenden Apparat aus Verwaltung und Administration erwirtschaften müssen. Über diese Schiefelage mache ich mir Sorgen. Wir sollten darüber nachdenken, wie wir das Systemhausgeschäft schlanker organisieren und trotzdem wettbewerbsfähiger, innovativer und produktiver arbeiten können.

Natürlich können wir nicht auf Verwaltung und Administration verzichten. Aber wir können Ressourcen, die wir bisher selbst im Systemhaus bereitstellen, durch Allianzen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen gemeinsam nutzen. Oder ist es undenkbar, mit mehreren Unternehmen Leistungen wie Einkauf, Marketingkampagnen, Services, Qualifizierung und Zertifizierung, Endkundenveranstaltungen usw. zu bündeln?

Ich sage Ihnen: Es ist heute schon Realität. Eine Tatsache, die auch langsam in der ITK-Branche ankommt, ist der Schulterschluss mit Partnern auf Augenhöhe.

"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."



Was bewirkt eine Kooperation? Zum Einen natürlich die angesprochene Optimierung der Wirtschaftlichkeit von Technik, Programmierern und Consultants, die schließlich in einer wettbewerbsfähigen Kostenstruktur münden wird. Wir wissen, dass gerade im Bereich Technik die Auslastung und damit die fakturierbare Leistung ein wesentlicher Garant für ein gutes Ergebnis ist. Eine Auslastung von unter 60% ist wirtschaftlich unvorstellbar und einfach nicht mehr tragbar. Es ist jedenfalls völlig unmöglich, auf dieser Basis ein Auftrags-Tief zu überwinden.

Eine Kooperation von Systemhäusern ist vielmehr die große Chance für die Zukunft. Die Gunst der Stunde für uns alle, aus der Notwendigkeit von heute das Geschäftsmodell für die Zukunft zu machen! Lasten wir einander aus, vertrauen wir einander und bündeln wir die Stärken einzelner auch im Projektgeschäft!

Systemhäuser, die die Chancen einer Kooperation begreifen, haben eine Zukunft. Auch dann, wenn uns die Konjunktur nicht trägt.

Ihr

Rüdiger Sievers
Geschäftsführer der iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG

www.iteam.de
www.sievers-snc.de

BITKOM Die ITK-Marktzahlen für den Herbst 2007

Die Zeichen für das nächste Jahr stehen gut. Das Wachstum der letzten Jahre hält an, der Aufwärtstrend setzt sich auch 2008 weiter fort – hier sogar um 0,3% stärker als im Jahresvergleich von 2006 auf 2007. Umsatzbeschleuniger ist vor allem die CE-Sparte, die durch den wachsenden Multimedia-Bereich für ordentlich Schub sorgt.

Dem ITK-Markt bescheren in erster Linie das steigende Datenaufkommen sowie die immer strengeren gesetzlichen Auflagen steigende Umsätze. Versäumnisse der Vergangenheit müssen nun aufgeholt werden.

ITK-Markt		Marktvolumen (in Mrd. Euro)				
Deutschland		2004	2005	2006	2007	2008
Summe ITK + digitale CE		137,8	142,8	145,9	147,8	150,2
Digitale CE		6,8	8,7	9,8	10,5	10,9
Summe ITK		131,1	134,1	136,1	137,3	139,2

ITK-Markt		Wachstumsraten			
Deutschland		05/04	06/05	07/06	08/07
Summe ITK + digitale CE		3,6%	2,2%	1,3%	1,6%
Digitale CE		27,8%	13,7%	6,7%	4,2%
Summe ITK		2,3%	1,5%	0,9%	1,4%

Dass Umsätze immer öfter durch Dienstleistungen denn Hardware generiert werden, zeigt der Trend bei den IT-Services. Nach ohnehin steilen Anstiegen in den Vorjahren, wächst dieser Markt in 2008 noch stärker.

IT-Services		Marktvolumen (in Mrd. Euro)				
		26,7	27,9	29,1	30,5	32,0
Professional Services		18,4	19,5	20,7	22,1	23,5
Consulting		2,3	2,4	2,5	2,7	2,9
Implementation		11,4	11,9	12,6	13,3	14,2
Operations Management		4,7	5,2	5,6	6,0	6,5
Support Services		8,3	8,4	8,4	8,5	8,5
Support Services IT		7,2	7,3	7,4	7,4	7,5
Support Services Bürotechnik		1,1	1,1	1,1	1,1	1,1

IT-Services		Wachstumsraten			
		4,4%	4,5%	4,9%	4,9%
Professional Services		5,8%	6,0%	6,7%	6,6%
Consulting		4,0%	4,5%	6,0%	6,0%
Implementation		5,0%	5,5%	6,0%	6,5%
Operations Management		8,5%	8,0%	8,5%	7,0%
Support Services		1,3%	0,9%	0,4%	0,4%
Support Services IT		1,5%	1,0%	0,5%	0,5%
Support Services Bürotechnik		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Einzig die Beschäftigungszahlen in der ITK-Branche entwickelten sich in den letzten Jahren rückläufig. Auch hier spielt die CE-Sparte wieder eine zentrale Rolle: Mit der Zunahme schnell drehender Ware, die in steigendem Maße ohne großen Beratungsaufwand über Retailer verkauft wird. Eine immer geringere Zahl an Beschäftigten erwirtschaftet hier einen steigenden Ertrag.

Die ITK-Branche wird zwar kaum neue Mitarbeiter gewinnen, doch das Personalkarussell innerhalb der Branche dreht sich weiterhin sehr schnell. Veränderungen sind an der Tagesordnung und sorgen für frischen Wind.

ITK Erwerbstätige Deutschland				
	2003	2004	2005	2006
Summe ITK + CE	819.100	798.700	800.000	800.000
CE	31.300	28.300	25.600	24.000
Summe ITK	787.900	770.400	774.400	776.000

ITK Erwerbstätige Deutschland		Wachstumsraten			
	03/02	04/03	05/04	06/05	
Summe ITK + CE	-1,1%	-2,5%	0,2%	0,0%	
CE	-3,0%	-9,0%	-10,0%	-6,0%	
Summe ITK	-1,0%	-2,0%	1,0%	0,0%	

Fazit: Trotz des in vielen Bereichen nahezu gesättigten Marktes wird ein deutliches Wachstum zu spüren sein. Es bleibt spannend und wir dürfen gespannt sein, wie die tatsächlichen Herbstzahlen des nächsten Jahres aussehen – Optimismus ist angebracht!

Quelle: BITKOM (September 2007)

"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."

"Betriebswirtschaftliche Leistungskennzahlen" - das Benchmark-Programm des BITKOM für mittelständische IT-Dienstleister & -Reseller

Vor dem Hintergrund von Basel II haben sich die Geschäftsbeziehungen zwischen mittelständischen Unternehmen und ihren Hausbanken grundlegend verändert. Kredite werden heute erst nach intensiver Risikoprüfung vergeben, Kreditnehmer sind zu einer umfassenderen Dokumentation und zu mehr Transparenz in ihren Finanzdaten verpflichtet.

Für mittelständische Unternehmen wird es somit immer wichtiger, die relevanten betriebswirtschaftlichen Leistungskennzahlen zu kennen und in die eigene Finanzkommunikation zu integrieren. Der BITKOM hat deshalb die Benchmark-Analyse BWLK entwickelt, welche insgesamt 22 betriebswirtschaftliche Leistungskennzahlen berücksichtigt und einen (anonymen) Vergleich mit konkurrierenden Unternehmen ermöglicht. Erfahrungsgemäß vernachlässigen viele mittelständische Unternehmen diese Leistungsbilanzen.

COMPRiS unterstützt das BITKOM Benchmark Programm. Wir empfehlen insbesondere IT Resellern & Systemhäuser die Teilnahme an diesem Programm. Wenn Sie Ihre Partner daran beteiligen möchten, kontaktieren Sie bitte Gerald Holler unter holler@compris-online.de!

Review: Dell, Hacker, Chancen 08 – der Systemhauskongress in Düsseldorf

Der am 27. September 2007 von ChannelPartner in Düsseldorf abgehaltene Systemhaus-Kongress "Chancen 08" war ein voller Erfolg! 130 Teilnehmer beweisen, dass diese CP-Veranstaltung inzwischen ein wichtiger Termin für Systemhäuser ist.

Ein Highlight der mittlerweile dritten Ausgabe des CP-Systemhaus-Kongresses war sicherlich der Auftritt von Sabine Bendiek, Channel Direktor Zentraleuropa bei Dell.

In ihrer Keynote hat sie – wie erwartet – noch nicht viele Details über Dells zukünftige Channel-Strategie verraten, wer aber zwischen den Zeilen lesen konnte, war in der Lage heraus zu hören, was Dell im Channel vor hat. So wird der Direktvermarkter wohl auch künftig nicht mit Distributoren zusammen arbeiten. Auf Wunsch der Partner wird sie Dell wie im Endkundengeschäft direkt beliefern können. Hier verwies Bendiek auf die eigenen Logistik-Kenntnisse.

Ferner stimmt es nicht, wie ein Branchenblatt berichtete, dass für Dell Retail Vorrang vor dem Fachhandelsgeschäft genießt. Zwar sind Produkte von Dell bereits in den Retail-Märkten in den USA (Walmart), in Großbritannien (Carphone Warehouse), in Japan, China sowie in Russland käuflich zu erwerben und über das weitere Engagement denke man derzeit nach, aber auch ich im Fachhandel sei man schon jetzt gut vertreten: "Das Partnergeschäft bewegt sich weltweit im Milliarden-Bereich", so Bendiek. Auf dem CP Systemhauskongress "Chancen 08" waren auch einige Systemhäuser vertreten, die bereits erfolgreich mit Dell zusammen arbeiten und dies auch klar kommunizieren.

Außerdem verwies Dells Channel-Chefin auf die klare Marken- und Produkt-Differenzierung zwischen dem Retail- und Fachhandelsvertrieb. So werde es in den Retail-Märkten nur Produkte von der Stange geben, während der Fachhandel selbstverständlich die Rechner im Build-to-Order-Verfahren beziehen kann.

In ihrem Vortrag auf dem CP Systemhauskongress "Chancen 08" in Düsseldorf hat Bendiek auch erklärt, dass Dell beim Fachhandelsvertrieb selektiv vorgehen wird: "Die Qualität muss stimmen, wir wollen keine Over-Subscription". Damit hat die Channel-Direktorin angedeutet, dass sie nicht mit jedem Fachhändler zusammen arbeite werde, der dies wünscht, sondern nur mit ausgesuchten Systemhäusern. "Aber selbstverständlich sprechen wir gerne mit jedem Partner, der sich an uns wendet", so Bendiek.

So gibt es zwar noch kein klares Channel-Konzept bei Dell, aber Bendiek stimmt sich derzeit mit der Zentrale in den USA ab und wird "in Kürze" das detaillierte Partnerprogramm vorstellen. Wann dies genau sein wird, wollte Bendiek aber nicht verraten.



**Tipps im Umgang mit dem Mittelstand gab
COMPRiS-Geschäftsführer Gerald Holler**

Geldwerte Tipps im Umgang mit dem Mittelstand gab danach COMPRiS-Geschäftsführer Gerald Holler. Dass die Erschließung neuer Geschäftsfelder und der richtige Umgang mit dem Kunden nach wie vor die Schwachpunkte vieler IT Dienstleister sind, zeigt die positive Resonanz auf diesen Vortrag: Im Ranking um

"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."



die Gunst der Zuhörer wählten die Kongressbesucher Gerald Hollers Vortrag auf den ersten Rang. Den aktuellen Bezug stellte anschließend Rechtsanwalt Thomas Feil her, der sich in seinem Vortrag mit dem von der Bundesregierung verabschiedeten Paragraf 202.c des Strafgesetzbuches ("Hacker-Paragraf") auseinandersetzte.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch vielfältige Gespräche – das Networking unter den Entscheidern bleibt nach wie vor ein wichtiger Faktor für derartige Veranstaltungen.

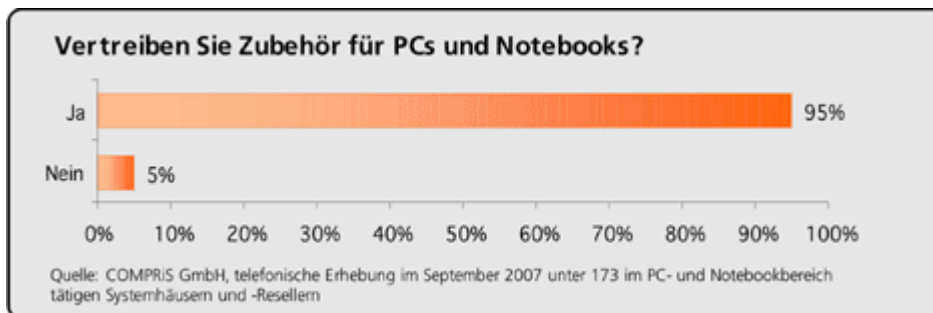
Quelle: ChannelPartner, Oktober 2007.

Vielen Dank an Herrn Dr. Ronald Wiltschek für die freundliche Unterstützung.

Zubehör für den Umsatz

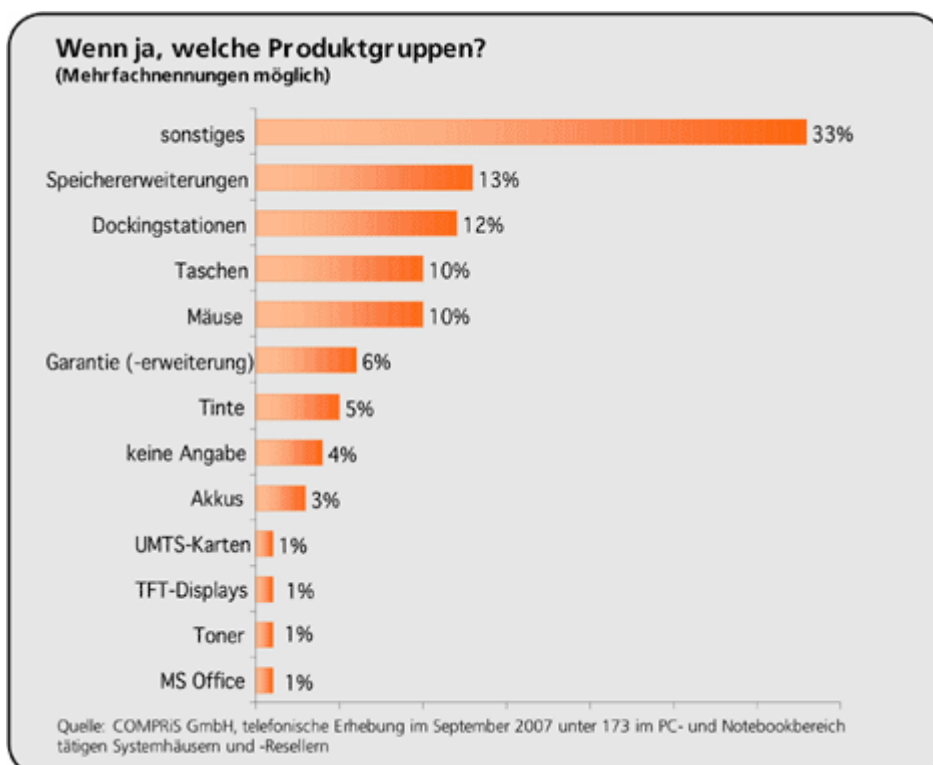
Obwohl der Begriff „Cross-Selling“ allgegenwärtig ist, verfolgen viele ITK-Reseller diesbezügliche Ansätze oft nur halbherzig oder gar nicht. Dabei wäre es gerade im PC- und Notebookmarkt ein Leichtes, hier aus dem Vollen zu schöpfen!

COMPRiS befragte 173 stark im PC- und Notebookgeschäft tätige Reseller und Systemhäuser zu ihrem Vertrieb von Zubehör. 95% von ihnen bieten es an, doch in welcher Intensität, hängt von der jeweiligen Vertriebsorientierung ab.



Kauft ein Kunde einen neuen PC oder ein Notebook, so kann er zwar damit arbeiten, doch die volle Funktionalität und Individualität erreicht er damit noch lange nicht. Diese bringt ihm erst das passende Zubehör und dessen sinnvolle Kombination.

Genau hier setzt der fixe Reseller an und verkauft dem gut gekleideten Geschäftsmann gleich noch schnell eine elegante Ledertasche zu seinem neuen Klavierlack-Notebook. Die Speichererweiterung, die Dockingstation und das externe Display empfahl er ihm natürlich schon, als es um die technischen Anforderungen ging und auch gleichzeitig klar war, dass der Kunde ohne eine UMTS-Karte nicht weit kommt.



**"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."**



Damit widerlegt sich auch die häufige Klage, die geringe Marge im Geschäft mit den Rechnern erlaube keine aufwendige Beratung. Verkauft der Reseller das Zubehör geschickt nebenbei, baut er seine Marge ohne viel Aufwand aus.

Allerdings: Oft bedarf es einer Initialzündung, damit der Reseller sich über Cross-Selling-Ansätze Gedanken macht. Hersteller und Distributoren müssen entsprechendes Zubehör aktiv präsentieren und ihm dessen Mehrwert nahebringen. Zubehör lässt sich auch als Bundle vorzüglich anbieten, gleichgültig, ob dieses der Hersteller oder der Reseller schnürt. Wichtig für den Kunden ist dabei zumeist, die komplette Lösung aus der selben Hand zu erhalten. Über die Zufriedenheit nach dem Kauf findet der Käufer immer wieder den Weg zum Reseller seines (im wahrsten Sinne des Wortes) Vertrauens.

CeBIT 2008 mit neuem Konzept

- Anwendungsorientierter denn je
- Mehr Effizienz für Aussteller und Besucher
- Neue Gliederung nach Interessenschwerpunkten der Besucher
- Neue Serviceleistungen für Aussteller sparen Zeit und Geld

Ab 2008 präsentiert sich die CeBIT mit einigen Neuerungen. Die neue Gliederung bildet die Interessenschwerpunkte der Fachbesucher-Gruppen ab: 'Business Solutions', 'Public Sector Solutions', 'Home & Mobile Solutions' und 'Technology & Infrastructure'. Neu im Messeangebot sind anwendungsorientierte Präsentationen wie 'Learning & Knowledge Solutions', 'Consulting & Services' und 'design: driving innovation'.

Die Laufzeit der Messe wird um einen Tag auf sechs Tage verkürzt. Im kommenden Jahr findet die CeBIT von Dienstag, 4., bis Sonntag, 9. März, statt (vormals von Donnerstag bis Mittwoch).

Neue Gliederung nach Interessenschwerpunkten der Besucher

Eigenen Angaben des Veranstalters zufolge bringt die neue CeBIT Anbieter und Nachfrager noch schneller und zielgerechter zusammen. Die einzelnen Angebotsbereiche werden thematisch so gebündelt, dass die Besucher möglichst kompakt das jeweils für sie interessante Angebot nutzen können.

Die technologischen Grundlagen der Informations- und Kommunikationstechnik findet der Besucher im Bereich 'Technology & Infrastructure'.

Home & Mobile Solutions: Hardware für Handel, Industrie und Home Office

Im Bereich 'Home & Mobile Solutions' geht es um ITK-Produkte und -Anwendungen für praktische Alltagslösungen. Dabei stellt die CeBIT nicht nur die jeweiligen Technologien und Lösungen vor, sondern auch deren Zusammenwirken und den Nutzen für den Anwender. Besucherzielgruppen sind Handel und Industrie sowie kleine und mittlere Unternehmen, Freiberufler und Selbstständige.

Ein Muss für Händler sind die Bereiche PCs und Notebooks, Mobile Communication, Imaging & Printing, Consumer Electronics und Interactive Entertainment. Zentraler Treffpunkt dieser Besuchergruppe ist das Fachhandelszentrum 'Planet Reseller'.

Schwerpunkte für alle Anwender von Kommunikationslösungen sind die Ausstellungsbereiche Telematics & Navigation, Automotive Solutions, Transport & Logistics sowie Mobile Devices, Carrier & Provider. Ein Highlight im Ausstellungsprogramm ist das Informationsforum 'CeBIT in Motion' zu den Themen Telematics & Navigation, Automotive sowie Transport & Logistik.

Business Solutions: Erfolgsrezepte für den Wettbewerbsvorteil

'Business Solutions' zeigt auf, wie Geschäftsprozesse optimiert werden können und bietet ITK-Lösungen für alle Anwender aus Industrie, Handwerk und Dienstleistung. Zahlreiche themenorientierte Sonderpräsentationen bieten den jeweiligen Communities zusätzlichen Nutzen. IT-Entscheider erhalten zum Beispiel bei der 'SOA World' Informationen über serviceorientierte Architekturen und erfahren in der 'CRM-Arena' (Customer Relationship Management), wie sie ihr Kunden-Management verbessern können.

Erste Anlaufstelle für Unternehmer aus kleinen und mittleren Betrieben ist das 'Forum CeBIT Mittelstand'. Vor allem an Personalverantwortliche wendet sich das Forum 'Human Resources'. Besucher aus der Kredit- und Versicherungswirtschaft können sich im Bereich 'Banking & Finance' zielgerichtet über die neuesten Entwicklungen ihrer Branche informieren. Treffpunkt für alle, die einen Blick in die Zukunft wagen wollen, ist der 'future parc'.

Neu auf der CeBIT 2008 ist der Ausstellungsbereich 'Consulting & Services', der bestehende IT-Service-Themen für die gesamte Wertschöpfungskette integriert. Namhafte Full Service Provider, Management- und Technologieberatungen informieren über die Schwerpunkte Beratung, Integration/Implementierung und Outsourcing.

Erstmals wird dem Thema eLearning ein eigenständiger Ausstellungsbereich zur Verfügung gestellt. Damit reagiert die Deutsche Messe auf eine Besucherbefragung während der vergangenen CeBIT. Demnach interessierten sich mehr als 95 000 Fachbesucher speziell für dieses Thema. 'Learning & Knowledge Solutions' zeigt unter anderem Government Learning, Mobile Learning, HR Self-Service-Lösungen, Simulation, Zertifizierung und Best-Practice-Anwendungen. Geplant ist auch ein Vortragsforum mit täglich wechselndem Programm.

Public Sector Solutions: Stärkung der öffentlichen Verwaltung

Wichtigste Anlaufstelle für Anwender aus der öffentlichen Verwaltung ist der Bereich 'Public Sector Solutions'. Das Ausstellungsprogramm reicht von eGovernment-Lösungen für Kommunen, Länder, Bund und EU über neue Angebote für eHealth und Geoinformationswirtschaft bis zu ITK-Lösungen im Bildungssektor. Nur auf der CeBIT ist das gesamte Spektrum an ITK-Anwendungen des öffentlichen Sektors zu sehen, von kommunalen Anwendungen bis zu Lösungen für das Europa-Parlament.

Die Kongressmesse TeleHealth wird nach ihrem erfolgreichen Start in diesem Jahr in die CeBIT integriert und um die Darstellung von eHealth-Anwendungen erweitert. Das Thema lautet 'ICT-Lösungen im Gesundheitsmarkt'. An zwei Messetagen (Freitag, 7., und Samstag, 8. März) sind dann erstmals telemedizinische Anwendungen und ITK-Lösungen im gesamten Gesundheitswesen zentral an einem Ort zu sehen (Halle 8).

Es wird also spannend, was sich die Aussteller einfallen lassen, um die Besucher an ihre Stände zu locken. Sicher ist jedoch schon jetzt eine kurzweilige Messe mit vielen Möglichkeiten zum Austausch und Information.

"ERFOLGREICHE MÜSSEN
NICHT ALLES KÖNNEN. SIE
MÜSSEN DIES NUR
ERKENNEN UND JEMAND
KENNEN, DER SICH DAMIT
AUSKENNT."

COMPRiS
CHANNEL MANAGEMENT

Fragen zu den Channel Facts, dem monatlichen Informationsmedium der COMPRiS GmbH, beantworten wir Ihnen jederzeit gerne.

Kontaktieren Sie uns!

COMPRiS GmbH
Hoferstraße 9b
71636 Ludwigsburg

marketing@compris-online.de
<http://www.compris-online.de>

Telefon: (0)71 41 / 6432-0
Telefax: (0)71 41 / 6432-130