

Strategie

Comstor Berlin erweitert Business auf Tschechien

Westcon Group bringt Cisco-fokussierte Lösungen über Comstor in den osteuropäischen Markt und baut in Prag eigenen Channel auf

Berlin, 16. Juni 2009 – Die Westcon Group, Inc. (WGEO), der führende Spezialdistributor für Networking, Konvergenz-, Security- und Mobility-Lösungen, erweitert ihr Geschäftsfeld auf den osteuropäischen Markt. Unter Führung der Berliner Comstor, einem Tochterunternehmen der WGEO, wurde jüngst die neue Niederlassung in Prag eröffnet. Geografisch wie strategisch gesehen ist der deutsche VAD die ideale Besetzung, um im internationalen Verbund der Westcon Group den Ausbau der Osteuropaaktivitäten zu unterstützen. Zumal Comstor Berlin selber schon das Geschäft in Österreich aufgebaut hatte und seit Jahren kontinuierlich ausbaut.

Im zehnten Jahr ihres äußerst erfolgreichen Bestehens übernimmt Comstor Deutschland, der europaweit führende und vielfach ausgezeichnete Cisco-Distributor, damit eine weitere strategische Rolle innerhalb des Konzernverbundes der Westcon Group. Im offenen Markt der Europäischen Union liegt geballte Erfahrung der Comstor in der deutschen Hauptstadt und damit im Herzen des geeinten Mitteleuropas. Im Cisco-Business fällt zudem ins Gewicht, dass Westcon Group als erster und einziger ein globales Distributionsabkommen mit Cisco gezeichnet hat, welches durchgängige globale Transaktionen für die Channel Partner weltweit ermöglicht.

"Ungeachtet der europaweit diskutierten volkswirtschaftlichen Eckdaten sind wir unverändert auf Wachstumskurs", erklärte Joachim Braune, Geschäftsleitung der Berliner Comstor, nach seiner Rückkehr aus Prag. "In der Tschechischen Republik ist jetzt unsere Erfahrung für den Auf- und Ausbau durchgängiger Channel-Aktivitäten gefragt, vor allem Transfer unserer Expertise im Business Development des entstehenden Partnernetzwerkes an unser tschechisches Schwesterunternehmen."

Das neue Comstor Office in Prag wird das komplette Portfolio an Cisco Produkten und zugehöriger Services anbieten. Gestützt auf die in Deutschland so erfolgreichen Fachhandels-Programme und orientiert an den von Cisco vielfach preisgekrönten Supportangeboten der Berliner werden die tschechischen Reseller von Anfang an auf bewährte lokal ansässige Ressourcen zurückgreifen können, um die mittelständischen Unternehmen des jungen und aufstrebenden EU-Partnerlandes mit konvergenten Netzwerk-Lösungen auf Basis der renommierten Cisco-Technologien zu versorgen.

Gartner Analyst Tiffani Bova kommentierte dazu: "Die Tschechische Republik repräsentiert einen vielversprechenden Wachstumsmarkt im IT-Sektor. Daher ist der Aufbau einer starken Channel-Infrastruktur äußerst bedeutsam. Wir glauben, dass die IT-Ausgaben bis zum Jahr 2012 um die 13 Billionen US-Dollar erreichen werden. Dabei markieren sie mit einem Anteil von mehr als 13% am tschechischen Bruttoinlandsprodukt einen auffallend hohen Prozentsatz angesichts des sonst üblichen Standards in neu aufkommenden Märkten." *

* [Gartner: Emerging Market Analysis: IT, Czech Republic, 2008 and Beyond, 22 October 2008 (Doc: G0016107, Seite 1)]

Die weltweit führenden Cisco-Lösungen werden aufgrund ihrer Technologieführerschaft und ihrer Qualität von den mittelständischen Unternehmen in Tschechien gewürdigt werden. Comstor Berlin stellt dazu die Weichen. Weitere Informationen unter: www.comstor.de.

Hintergrund

Comstor kann auf größte Ad-hoc-Verfügbarkeit über ihre drei europäischen Zentrallager verweisen. Der Handel findet eine breite Unterstützung durch Tools und aktiven Sales Support. So präsentiert sich Comstor beispielsweise als der einzige VAD mit einem eigenen Demo-Programm. Der Comstor Service »Rent-a-Lab« ermöglicht mit seinem Leih-Equipment, hauseigene Präsentationen und die Schulung von führender Technik im ganz großen Stil. Insbesondere neue Technologien wie etwa im Voice-Umfeld lassen sich derart auch von den kleineren Fachhändlern beraten und anbieten. Passende technisch hochqualifizierte Pre- und Post-Sales-Services dazu erbringt die Comstor mit ihrem CCIE-geführten Technikteam auch vor Ort. Dafür steht den Comstor-Partnern eine eigene Hotline mit zertifizierten Technikern zur Verfügung. Ähnlich ist es im Vertrieb, wo persönliche Ansprechpartner, die den Fachhandel eingehend zu diversen Cisco Technologien beraten, mindestens eine CSE-Zertifizierung aufweisen.

Schulungsprogramme wie Comstors »UC Trainings« liefern anhand praxisnaher Aufgabenstellungen bei Kalkulation und Beratung die entscheidenden Argumente im Kundenkontakt. Sie sind ein Teil des vielschichtigen Comstor Reseller Development Programs. Dabei richten sich diese Veranstaltungen ebenso an die Nachwuchsleute wie an erfahrene Kräfte im Fachhandel, um dem Business Development im Unternehmen Nachdruck zu verleihen.

Comstor Berlin entwickelt mit ihrem Trainingspartner Fastlane spezielle Programme für Fachhändler, aber auch technische Schulungen für Supporter oder Projektmitarbeiter. Laufende Workshops, Roadshows und Seminare beziehen sich bei Comstor traditionsgemäß auf die praktischen Fragen des Tagesgeschäfts. Denn das erklärte Ziel des Comstor Reseller Development Programs ist es, die Partner für einen stark umkämpften Markt zu qualifizieren und für eine Differenzierung der eigenen Fachhändlerschaft aufgrund ausgewiesener Lösungskompetenz und eigenen Fachwissens zu sorgen.

Nicht zuletzt profitieren treue Comstor-Partner von der hauseigenen Lead- bzw. Projektgenerierung und effizienten Online Tools wie dem »Comstor eCompass« oder »Comstor | direkt«.

Für Fragen zum Comstor Business Development Program und zu den Comstor Tools steht Ihnen Comstor unter der Tel. 030/34603-500 oder per E-Mail an marketing@comstor.de gerne zur Verfügung.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco sowie für Lösungen im Bereich Networking, Security, Mobility und Konvergenz. Als Cisco fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security oder Mobility zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in PreSales, Sales und AfterSales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen.

Kontakt

Comstor, a Westcon Group Company
Mario Gothan
Kaiserin-Augusta-Allee 113
10553 Berlin

Telefon +49 (0)30 346 03 503
Fax +49 (0)30 346 03 199
mario.gothan@comstor.de

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Aki Blum
Klostergut Besselich
56182 Urbar / Koblenz

Tel.: +49 (0)261-963757-0
Fax: +49 (0)261-963757-11
ablum@riba.eu

