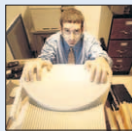




## DMB STATT DVB-H

Das mobile Fernsehen ist ab sofort verfügbar. Allerdings zunächst nur im DMB-Standard, der von Debitel favorisiert wird. Die Konkurrenz befindet sich unterdessen noch in der Testphase. **▶ SEITE 12**



## NERDS UND GEEKS

Früher machten sie das Rückgrat der IT-Branche aus. Heute sind sie eher eine sympathische Randerscheinung: Geeks, Freaks und Nerds sind per Du mit ihrem Rechner. **▶ SEITE 13**



## POTENZIAL HOCH ZWEI

Virtualisierung ist Thema mit hohem Potenzial, jedoch fehlt vielen Resellern einfach das Know-how. Die IT-BUSINESS AKADEMIE hat sich deshalb im Juni des Themas angenommen. **▶ SEITE 14**

21ST MALL VERBINDET PRODUKTINFOS UND VERTRIEBSTOOLS

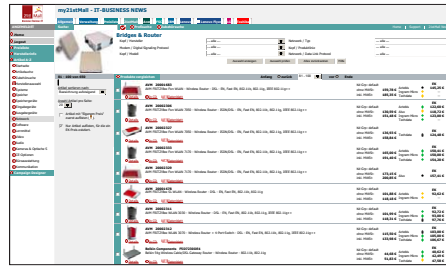
# „eCommerce ist mehr als ein Online-Shop“

**HILFREICH.** Eine große Datenbank mit vielen Produktdaten allein reicht nicht, um erfolgreich Geschäfte machen zu können. Die „21stMall“ von A Eins I.T. macht daraus ein eProcurement-System, das durchgängige Prozesse vom Hersteller bis zum Kunden auch für kleinere Reseller praktikabel macht.

Andy Altmeyer, Gründer und Geschäftsführer von A Eins I.T., kennt das Geschäft. Er hat jahrelang selbst ein Mail-Order-Business betrieben, und diese Erfahrungen haben ihm gezeigt: „Wir brauchen bessere Systeme im Verkauf“. Da aber weder Hersteller noch Distributoren in der Lage sind, entsprechende Konzepte umzusetzen, hat er sich selbst der Thematik angenommen und die 21st Mall geschaffen. Bei der Umsetzung gibt es vor allem zwei Grundsätze: Die Lösung muss einfach zu nutzen sein, und es dürfen keine Medienbrüche auftreten. Das war nicht einfach, doch inzwischen kann sich die 21st Mall sehen lassen. Sie besteht aus drei Grundsäulen. Die so genannte Content-Engine liefert Produktdaten, Verfügbarkeiten in der Distribution und individuelle Einkaufspreise für den Reseller. Damit kann der Vertrieb auf stets aktuelle Informatio-

nen zugreifen, und ein schriftliches Angebot ist mit wenigen Mausklicks erstellt. „Noch während der Verkäufer mit dem Kunden telefoniert, kann er ihm per Mail das PDF zukommen lassen und so das Geschäft schneller zum Abschluss bringen“, schwärmt Altmeyer. Die Liste der Distributoren, die an das System angeschlossen sind, wird kontinuierlich ausgebaut: Ingram Micro, Tech Data, Actebis Peacock und Also sind bereits dabei, COS und Magirus werden als nächste folgen – teilweise auch auf Druck der Hersteller, die gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit A Eins machten.

verbündet ebenfalls per eProcurement angebunden und sitzen in der näheren Umgebung. **■** *ha*



**ZUGRIFF.** Wichtig ist nicht die schiere Menge der Produkte, sondern dass Reseller in ihrer Warenwirtschaft mit den Daten vernünftig arbeiten können



**ANDY ALTMAYER**, Geschäftsführer A Eins I.T., fordert schnelle, einfach zu nutzende Tools

nen zugreifen, und ein schriftliches Angebot ist mit wenigen Mausklicks erstellt. „Noch während der Verkäufer mit dem Kunden telefoniert, kann er ihm per Mail das PDF zukommen lassen und so das Geschäft schneller zum Abschluss bringen“, schwärmt Altmeyer. Die Liste der Distributoren, die an das System angeschlossen sind, wird kontinuierlich ausgebaut: Ingram Micro, Tech Data, Actebis Peacock und Also sind bereits dabei, COS und Magirus werden als nächste folgen – teilweise auch auf Druck der Hersteller, die gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit A Eins machten.

### Hersteller dabei

Über die Shop-Engine werden die selben Daten für den Webshop auf-

Partner landet und sofort kaufen kann.

Für Altmeyer ist dies ein bedeutender Faktor in der Zusammenarbeit: „Wenn der Hersteller den Shop promotet, dann sollen da natürlich auch nur seine Produkte stehen und nicht die des Wettbewerbers. Das gebietet einfach die Fairness“. Auch bei anderen Gelegenheiten betont der A-Eins-Gründer, dass ihm gewisse Grundsätze im Geschäftsleben wichtig sind: „Wir unterstützen mit unserer Lösung keine Preisvergleichsseiten, und auch Preistreiber, die den Markt stören, erhalten von uns die Kündigung“, so die klare Ansage von Altmeyer. Für die Integration der Daten in das eigene System des Resellers, das zum Beispiel die Aufträge verwaltet, gibt es eine Schnittstelle zu SAP Business One. Andere wären bei Bedarf möglich.

klare Ansage von Altmeyer. Für die Integration der Daten in das eigene System des Resellers, das zum Beispiel die Aufträge verwaltet, gibt es eine Schnittstelle zu SAP Business One. Andere wären bei Bedarf möglich.

### Mehr Marketing

Ein weiteres Mal fließen die Daten in die Flyer-Engine ein. Damit werden Prospekte mit IBM- oder Lenovo-Produkten erstellt, inklusive des Händler-Logos, der entsprechenden AGBs und Kontaktinformationen. Die Preise lassen sich nach verschiedenen Mustern kalkulieren. Gedruckt und verschickt werden die Flyer innerhalb von 24 Stunden, denn die entsprechenden Partnerunternehmen sind selbst-

## EFFIZIENT, ZUVERLÄSSIG, BEWÄHRT.





„Sie erhalten individuell konfigurierte Server- und Storage-Lösungen nach Ihren Wünschen!“

Peter Markgraf  
General Manager Sales & Marketing

Wenn Sie sich bei Firmendaten und der Produktivität keine Risiken leisten können, vertrauen Sie einem **CPI Falcon mit Intel® Xeon® Prozessor.**

- Neueste SAS/SATA Technologie
- Dual Core Intel® Xeon® Prozessoren mit EM64T Technologie
- DDR2 Speicher für hohen Datentransfer
- IPMI 2.0 Remote-Control zur Überwachung



5 Jahre Installations- und Vorortservice für Server- und Storage-Lösungen. Flächendeckend in Deutschland.

Weitere Informationen über unsere Produkte unter: [www.cpi-gmbh.de](http://www.cpi-gmbh.de) und Hotline 0800-100 82 69

Celeron, Celeron Inside, Centrio, Centrio Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel SpeedStep, Intel Viv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern.

**CPI Computer Partner Handels GmbH**  
Kapellenstr. 11  
D-85622 Feldkirchen

Telefon: (+49) 0 89/96 24 41-0  
Telefax: (+49) 0 89/96 24 41-33



ANZEIGE



Strom weg –  
Daten weg?

Infos unter [www.online-usv.de](http://www.online-usv.de).



ONLINE USV-Systeme AG  
Promenadeplatz 12 • 80333 München  
Tel. 0 89/242 39 90-10  
Fax 0 89/242 39 90-20