

Shoppern in der „21st Mall“ – A Eins I.T. GmbH und IBM betreiben virtuelle Handelsplattform



Professionelles Verkaufswerkzeug für die IT-Branche / 1200 Nutzer europaweit / SaaS-Trend setzt sich fort

Stuttgart, 01.10.2007 – Die A EINS IT GmbH hat eine Software-as-a-Service (SaaS)-Partnerschaft mit IBM abgeschlossen. Der Vertrag beläuft sich auf ein Volumen von 1,2 Millionen Euro und erstreckt sich über eine Laufzeit von fünf Jahren. IBM stellt für A EINS I.T. GmbH ein Portal namens „21st Mall Channel Sales Engine“ bereit, das sich speziell an die vertikalen Verkaufskanäle in der IT-Branche richtet. Bereits 1200 Nutzer in der Region D/A/CH vermarkten ihre Produkte und Informationen professionell über die „21st Mall“.

Seit 1992 entwickelt A EINS I.T. GmbH Lösungen für den elektronischen Vertrieb. Ziel des Unternehmens aus Rheinland-Pfalz ist es, die Zusammenarbeit von Herstellern, Fachhändlern und Lieferanten zu verbessern. In der 21st Mall sind diese direkt am Einkaufs- und Verkaufsort miteinander verknüpft. Darüberhinaus kann man zwischen unterschiedlichen Bausteinen – sogenannten Engines – wählen, mit denen Kunden schneller und gezielter erreicht werden. Diese Faktoren bilden die Grundlage für eine professionelle Vermarktung, eine höhere Servicequalität und letztlich mehr Gewinn, so dass Endkunden wie auch Hersteller und Fachhändler von dem Angebot profitieren. Besonderes Merkmal innerhalb der Branche sind die voll automatische Produktdatenpflege und das hoch sensible Datenmapping – beides wird mit einer 21st Mall optimal bedient.

„Durch die Partnerschaft von A EINS I.T. GmbH und IBM im Bereich SaaS kombinieren wir für die Endkunden die besten Teile zweier Welten: die branchenspezifische Lösung von A EINS I.T. GmbH mit dem gezielt auf SaaS-Anforderungen ausgelegtem Server-Hosting bei IBM. Zudem wird IBM A EINS I.T. GmbH partnerschaftlich im Marketing bei der Erschließung des Marktes via SaaS unterstützen. Dieses ist Teil des SaaS-Programms der IBM, welches wir Softwareanbietern in unseren Kooperationen gerne anbieten“ erläutert Frank Strecker von IBM Global Technology Services.

Der Bereich des eBusiness mit 21st Mall verlangt erhöhte Service und Sicherheitsanforderungen. „IBM hat uns ein sehr gutes Verfügbarkeits- und Sicherheitskonzept geboten, was deutlich für die Partnerschaft gesprochen hat“, erklärt Andy Altmeyer, Geschäftsführer der A EINS I.T. GmbH. „Zusammen können wir der europäischen IT Branche die erfolgreiche Channel Sales Engine als SaaS mit höchster Branchenkompetenz anbieten.“

Über SaaS

Bei SaaS muss der Nutzer keine Lizenzen mehr erwerben, sondern zahlt für die Nutzung einer Software ein Entgelt, das sich am tatsächlichen Gebrauch orientiert. Laut einer aktuellen Gartner Studie wird der weltweite Umsatz im Bereich Software as a Service im Jahr 2007 mehr als 5,1 Milliarden US-Dollar betragen - ein Anstieg von 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Bis 2011 wird sich der Umsatz nach Einschätzung des Beratungsunternehmens weiter auf 11,5 Milliarden Dollar erhöhen.

Weitere Informationen zur A Eins IT GmbH finden Sie unter www.aeins.de
Für weitere Informationen zu IBM besuchen Sie www.ibm.com .
Weitere Informationen zu IBM Global Technology Services finden Sie unter http://www-05.ibm.com/de/ibm/produkte/global_services.html

Informationen für Journalisten:
Martina Krelaus
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
IBM Deutschland GmbH
0711/ 785 3639
krelaus@de.ibm.com

