

B2B-Portal für internationale IT-Partnerschaften

23.11.2010, 12:13 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *IIC*

Presseagentur: *AVISIO pr & publishing - Wolfgang Bahle*



IIC-Geschäftsführer Werner Bezikofer: Auf unserem B2B-Portal können suchende und anbietende IT-Unternehmen ihr Angebot präsentie

Engen im November 2010. Viele IT-Unternehmen sind deshalb so erfolgreich, weil sie beim Consulting und Vertrieb auf die richtigen Partner setzen. Vor allem, wenn es sich um beratungsintensive Produkte wie ERP-, CRM, DMS- oder um Lösungen für den Personal-, Logistik- und Produktionsbereich handelt, sind leistungsfähige Partnerunternehmen fast immer unverzichtbar.

Beim Finden des geeigneten Vertriebspartners bietet nun ein neuartiges B2B-Portal (www.innovative-ic.com/b2b-portal.html) Hilfestellung. Auf dem für Besucher offenen virtuellen Marktplatz können sowohl suchende als auch

anbietende IT-Unternehmen ihr Angebot präsentieren.

Internationale Präsenz

Entwickelt und betrieben wird das Portal von dem international tätigen Consulting-Unternehmen IIC, wo man sich seit zehn Jahren auf die Initiierung von Partnerschaften im europäischen und außereuropäischen Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) spezialisiert hat. „Das Portal ergänzt unser Dienstleistungsportfolio und ist für Softwareanbieter und Entwickler interessant, die auf unserem Portal mit geringstem Aufwand den idealen Vertriebspartner finden. Reseller und OEM-Partner wiederum können nun schneller als bisher sehen, welche Lösungen es am Markt gibt“, erklärt Werner Bezikofer, Geschäftsführer des im südbadischen Engen ansässigen Beratungsunternehmens.

Grundsätzlich wird über Informationen zur Firma und zum Produkt unterschieden. Je Firma und Produkt lassen sich umfangreiche Informationen hinterlegen um ein möglichst rundes Bild für die Nutzer des Portals zu geben. Neben Firmenlogo oder Produktbild, Firmen- oder Produktbeschreibung lassen sich zudem ergänzende Informationen zum Beispiel in Form einer PDF- oder Powerpoint-Präsentation platzieren. Die Länder, in denen der Partner gesucht wird oder das Produkt verfügbar ist, werden anhand einer Liste ausgewählt.

Auch an das wichtige Thema Keywords (Tags), unter denen die Firma beziehungsweise das Produkt gefunden werden soll, wurde gedacht. Werner Bezikofer: „Software ist schwer zu beschreiben. Daher bieten wir auf unserem Portal kategorisierte Keywords plus frei vergebare Keywords in Kombination mit einer Freitextsuche an.“

In drei Schritten zum Eintrag

Um Informationen in das Portal zu stellen, genügen drei Schritte: Der Anbieter registriert sich, IIC vergibt die Zugangsdaten, der Anbieter trägt seine Informationen ein und schaltet den Eintrag frei. „Wir haben hier großen Wert auf ergonomisches Handling und Darstellung gelegt. Der komplette Datensatz kann in Preview-Funktionen vorab gesichtet und dann bewusst frei geschaltet werden.“ Die Sprache im Portal ist englisch, die Eintragungen selbst können aber in jeder beliebigen Sprache verfasst und dargestellt werden.

Wer sich 31.3.2011 noch registrieren lässt erhält den Eintrag für sechs Monate kostenfrei. Danach kostet der Eintrag 100 Euro pro Monat. Werner Bezikofer: „Dieser Beitrag fließt zum großen Teil in das Online-Marketing für das Portal. Die Visibility und damit die Erkennbarkeit am Markt wird so indirekt erhöht, was für die eingetragenen Unternehmen einen klaren Zusatznutzen bedeutet.“

Portrait

IIC ist ein international tätiges Serviceunternehmen, das sich seit zehn Jahren auf Internationalisierung, Partner-Marketing und -Rekrutierung und auf Business-Development im ITK-Markt (Informationstechnik und Telekommunikation) spezialisiert hat. Das Unternehmen mit Sitz im südbadischen Engen verfügt über Tochterunternehmen in Österreich, Frankreich, Italien und ist darüber hinaus in zwölf europäischen Ländern einschließlich der Türkei vertreten. Zudem ist IIC in Marokko, Tunesien und Algerien vertreten. Aktuell werden die Aktivitäten für die asiatischen Märkte sondiert. Gründer und Geschäftsführer der IIC GmbH & Co. KG ist Werner Bezikofer, der – unter anderem als Partnermanager eines international tätigen ERP-Herstellers und Vorstand eines Softwareherstellers für SCM-Portale (Supply-Chain-Management) – über eine langjährige Erfahrung beim Aufbau von Vertriebsstrukturen für erklärungs- und beratungsintensive Softwarelösungen verfügt.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/488319/B2B-Portal-fuer-internationale-IT-Partnerschaften.html>