

Am 9. Juni 2016 veranstaltete Westcon-Comstor mit Herstellern und führenden Systemhäusern ihre diesjährige Partnerkonferenz in der Event Location des Freizeitparks Phantasialand in Brühl. Deutschland und die Central Region sind mit erneutem Umsatzrekord das absolute Dream-Team in EMEA, so Jeremy Butt, Executive Vice President EMEA, und Willem de Haan, EMEA Vice President und Chef für Mitteleuropa.

Bühne frei fürs Dream-Team: Distribution der Innovation

Westcon-Comstor Partnerkonferenz 2016 vor vollem Haus in Brühl

Berlin / Brühl, 9. Juni 2016 - Mit neuem Besucherrekord eröffnete die Westcon-Comstor Partnerkonferenz 2016 in Brühl. Jeremy Butt, Executive Vice President EMEA von Westcon-Comstor, konnte zusammen mit dem Management-Team und den Herstellern geladene Gäste aus dem Kreise der Channel Partner begrüßen. Das gesamte Management-Team der europäischen Central Region war zugegen: das „Dream-Team“ in EMEA, wie Willem de Haan es nannte, der seit 2014 für Mitteleuropa verantwortlich zeichnet. Denn die konsolidierten Practices der neu formierten Westcon-Comstor und ihre Mannschaften in Berlin, Mönchengladbach und Paderborn überzeugten auch im zurückliegenden Fiskaljahr mit einem Rekordumsatzzuwachs von 24 Prozent.

De Haan ließ in seiner Ansprache ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr Revue passieren. Im Wechselgespräch mit seinen vier Practices Leadern gab er zugleich einen Ausblick auf das kommende Partnergeschäft. Marianne Nickenig, Senior General Manager DACH und Eastern Europe, erläuterte die Initiativen für den Bereich UCC, die intensiver denn je die Qualifizierung der Partner in neuen Geschäftsfeldern vorantreibt. Von vitaler Bedeutung dabei, so Robert Jung, General Manager der Westcon Security Solutions, ist ein gewandelter und umfassender Ansatz in Fragen der Sicherheitstechnologien und -konzepte. Diese haben gerade beim Internet of Things oder Cloud-Strukturen, wie Martin Venmann, Practice Lead Comstor Central Region, für die Cisco-Architekturen erläuterte, eine neue Dimension erreicht. Reseller-Partner der drei Schwester-Practices und ihre Kunden können, so Björn Döhler, Sales Director Central Region für die Westcon Services, besonders in neuen Technologiefeldern projektseitig durch die Professional Services Teams aktiv unterstützt werden, von der PreSales-Phase an bis zur Lieferung, Implementierung und späteren Wartung.

Die Servicevielfalt dieser „Distribution der Innovation“ zeigten eindrucksvoll die Breakout Sessions des Nachmittags. Auf der Bühne standen hier die technischen Teams, die die verfügbaren Services für das Partnergeschäft und für Endkundenanfragen eindrucksvoll und mit großem Erkenntniswert demonstrierten. In drei Sessions für die Technologiefelder UCC, Security und Cisco-Infrastruktur machten die IT-Experten der Westcon-Comstor individuelle Supportangebote für konkrete Lösungen greifbar. An diversen Use Cases von Collaboration, Infrastruktur-Security bis IoT wurden die Mehrwerte einer serviceorientierten Distribution für Partnerprojekte mit Endkundenorientierung mehr als deutlich.

Den unterhaltsamen Abschluss des Vortragsteils gab am späten Nachmittag Reiner Calmund, die schwergewichtige rheinische Fußballikone zum Thema „Leidenschaft und Erfolg“. Sein Tenor: „Chef-Bedenkenträger und intelligente Schlaftabletten kann man nicht gebrauchen“. Mit dem abschließenden Dinner in der Revue des Brühler Phantasialandes wurde dann das abendliche Networking eröffnet. Hier gehörte die Bühne der begeisternden Tanz- und Akrobatikshow Fantissima. Bis in die späte Nacht feiert Westcon-Comstor mit ihren Gästen eine Erfolgspartnerschaft, der die Zukunft gehört.

ca. 3.000 Zeichen

Aktuelles Bildmaterial zum Download finden Sie unter: www.comstor.redactionsbureau.de

Über Westcon-Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco. 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, Mobility oder Data Center zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in Pre-Sales, Sales und Post-Sales sind für Westcon-Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen. Dazu erhalten Systemhäuser über »Comstor Services Solutions« exzellente Professional Services auf Abruf.

Presseservice & Bildarchiv für Journalisten:

Digitale Textdokumente im DOC- und PDF-Format sowie weiteres Bildmaterial zum direkten Download finde Sie unter: www.comstor.redactionsbureau.de. Weitere **Infos zu Comstor** sind unter: www.comstor.de oder über das Comstor Produktmanagement-Team erhältlich: unter der Tel. 030/34603-500 bzw. per E-Mail an marketing@comstor.de.

Weitere Info für den Fachhandel unter: www.comstor360.de

Pressemitteilung von



Get Connected

WestconGroup.com | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#)

FOR MORE INFORMATION, CONTACT

 <p>Westcon Comstor Delivering Results Together <small>powered by WestconGroup</small></p> <p>Pressekontakt</p> <p>Comstor Westcon Group Germany GmbH Stephan Nolden Director Business Development & Marketing Comstor Central Region Kaiserin-Augusta-Allee 113 10553 Berlin</p> <p>stephan.nolden@comstor.de</p> <p>tel.: +49 (0)30 346 03 505 fax: +49 (0)30 346 03 199</p> <p>www.de.comstor.com www.comstor.redactionsbureau.de</p>		 <p>redACTIONSbureau PUBLICITY IN PRINT & WEB</p> <p>Presseagentur</p> <p>redACTIONSbureau Heinz Bück Freier Publizist An Gut Forensberg 25 D-52134 Herzogenrath</p> <p>h.bueck@redactionsbureau.de</p> <p>tel.: +49 (0)2407 568 4920 fax: +49 (0)2407 568 4921</p> <p>www.redactionsbureau.de www.comstor.redactionsbureau.de</p>
--	--	--