

Unser neuer SoftENGINE-Partner stellt sich vor:

F&M Computer Systemhaus GmbH

www.fmc.berlin

Sitz:	D - 13127 Berlin (Bezirk Pankow, im Berliner Nordosten)		
Ein paar Gesichter:			
	Frank Lorenz Geschäftsführer fl@fmc.berlin	Michael Rühling Geschäftsführer mr@fmc.berlin	Stephan A. Schulz Marketing&Vertrieb sas@fmc.berlin
Über uns:	<ul style="list-style-type: none"> • Gegründet 1993, • aktuell 14 MitarbeiterInnen, davon 9 in der Technik 		
Branche:	<ul style="list-style-type: none"> • Wir verstehen uns als klassisches EDV-Systemhaus und bieten komplette Netzwerk- und TK-Anlagen-Betreuung, • Schwerpunkt: Standortvernetzung & Netzwerk-Security, IT von A-Z 		
Typische Kunden:	<ul style="list-style-type: none"> • Klein- und Mittelstand, über alle Branchen 		
Sortiment / Leistungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Systemhaus- und EDV-Shop-Leistungen • seit Jahren Sophos-Gold-Partner (Netzwerk-Security) • Virtualisierung (VMware), Backup (Veeam), Archivierung (Inoxision), eMail-Archivierung (Mailstore), Storage-Lösungen (EMC) • Videoüberwachung (z.B. von Geschäften und Baustellen) • eigenes Rechenzentrum mit Server-Hosting & -Housing, verschiedene „Software as a Service“-Angebote: (u.a. Exchange, Mailarchivierung, Backup, Print, Security) • Leistungsspektrum: von punktueller Unterstützung der Kunden-Admins bis zur vollständigen Verwaltung der Kunden-EDV • Als eCommerce-Dienstleister („Fulfillment“) betreiben wir auch Shops von Dritten und realisieren alles aus einer Hand (Lagerhaltung, Beratung und Verkauf, Versand, Fakturierung etc.) 		
eCommerce-Kenntnisse:	<ul style="list-style-type: none"> • mehrere eigene Shops mit Magento und • Fulfillment-Shops unserer Kunden 		
Branchen-Kenntnisse:			
Unternehmens-Ziele:	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsam mit Partnern Neukunden gewinnen • Auf Wunsch andere Partner dort zu unterstützen, wo unsere Kompetenzen liegen (Kundenschutz ist für uns selbstverständlich) • Von anderen Partnern im BüroWARE-Umfeld zu lernen 		
Vertriebs-Aktivitäten:	<ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Business-Frühstücke und Webinare • Empfehlungsmarketing • Öffentliche Ausschreibungen • Nutzung der modernsten Marketing-Tools (Web 2.0, Lead-Funnel, Video-Marketing etc.) • Google Adwords 		