

Pressemitteilung

MPC baut bundesweites Geschäftsstellen-Netz weiter aus

„50% Steigerung bis 2014“

Heidelberg, 13. August 2012. Die MPC Service GmbH, Heidelberger Spezialist für Netzbetreiberleistungen, befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs und setzt auch in Zukunft auf den Aufbau von Regionalvertretungen. Partner profitieren vom ausgereiften Geschäftsmodell im ITK-Markt.

MPC treibt den Ausbau ihrer bundesweiten Präsenz weiter voran und kann noch in diesem Jahr die Eröffnung der 19. Geschäftsstelle feiern. In den letzten Jahren hat die MPC ihr Partnermodell ständig weiterentwickelt und bietet Partnern damit ein ausgereiftes Konzept in der hart umkämpften IT- und Telekommunikationsbranche.

„Ein einheitlicher Marktauftritt, das bewährte Konzept und die etablierte Marktposition der MPC helfen unseren Partnern, sich beim Kunden vom Wettbewerb zu differenzieren“, erklärt Robert Himmelsbach, Leiter Geschäftsentwicklung bei der MPC. Mit der Entwicklung der letzten Jahre zeigt sich der Betreuer der bundesweiten Niederlassungen zufrieden und steckt sich zugleich ehrgeizige Ziele: „Das ‘Modell MPC’ ist und bleibt für Partner weiterhin äußerst attraktiv. Mit unserem erfolgreichen Konzept gehen wir nun in einen neuen Wachstumszyklus: Um unsere Kunden in Zukunft noch besser vor Ort unterstützen zu können, ist unser Ziel eine Steigerung der Anzahl unserer Geschäftsstellen um 50 % in den nächsten zwei Jahren – und dies insbesondere im Osten Deutschlands.“

Als klaren Wettbewerbsvorteil der MPC stellt Achim Zietz, Inhaber der MPC Rheinland, insbesondere die konsequente Fokussierung auf das Thema Carrierleistungen heraus, der sich die MPC seit ihrer Gründung verschrieben hat: „Aufgrund der langjährigen Zusammenarbeit mit allen großen Netzbetreibern in Deutschland verfügt MPC nicht nur über das nötige

‘Insiderwissen’, um unsere Kunden in ITK-Projekten zum Beispiel die Vor- und Nachteile einzelner Anbieter aufzuzeigen. Wir haben auch den direkten Draht zu den Entscheidern der Carrier, kennen deren tatsächlichen Verhandlungsspielraum und können deshalb für unsere Kunden das beste Ergebnis herausholen.“

Ob Festnetz, Mobilfunk oder Datendienste – MPC unterstützt Unternehmen in sämtlichen Kommunikationsbereichen in Sachen Planung, Beschaffung oder Optimierung. Davon profitieren auch die Geschäftsstellen-Partner der MPC: Sie können das gesamte Potential ihrer Kunden ausschöpfen und in sämtlichen ITK-Bereichen eine professionelle Lösung anbieten. „Es genügt schon lange nicht mehr, Experte in nur einem Teilgebiet zu sein“, weiß Himmelsbach. „Gerade in Hinblick auf die zunehmende Konvergenz der Technologien brauchen Sie einen Experten mit themenübergreifendem Fachwissen – dieses Wissen bietet die MPC. Unsere Partner arbeiten als Teil einer starken und erfahrenen Gemeinschaft und profitieren dabei vom fundierten Know-how der gesamten Struktur.“

Um dieses Wissen zu erhalten und zu fördern bildet die kontinuierliche Weiterbildung eine wesentliche Säule des MPC Partnerprogramms: „Für die großen Herausforderungen des Beratungsalltags in diesem dynamischen Markt bieten wir optimale Unterstützung: Partner greifen auf umfangreiche Tools, Marketing- und Arbeitsunterlagen zurück und erweitern ihre Kompetenz durch regelmäßige Schulungen und Trainings“, so Himmelsbach. „Auf diese Weise können Partner ihre Vertriebs- und Beratungskompetenz auf Basis ihrer vorhandenen Erfahrungen gezielt weiterentwickeln. Gerade durch die Zusammenarbeit im Team können wir gemeinsam attraktive Projekte gewinnen und Kunden mit unserer Leistung überzeugen.“

Das Unternehmen MPC:

MPC ist der Spezialist für die Infrastruktur, Produkte und Services von Netzbetreibern („Carrier“). Ob Festnetz, Mobilfunk, Internet oder Standortvernetzung – MPC kennt die Anbieter, Produkte und Preise und unterstützt seit 17 Jahren große mittelständische Unternehmen und Top 500-Konzerne bei der Planung, Beschaffung und Optimierung von IT- und Telekommunikationslösungen.

Mit einem betreuten ITK-Volumen von über 150 Mio. EUR pro Jahr befindet sich MPC in einer starken Marktposition und zählt zu den wichtigsten Distributionspartnern der großen Netzbetreiber in Deutschland. MPC ist bundesweit mit 65 Mitarbeitern an 18 Standorten vertreten. Als international vernetztes Unternehmen verfügt MPC über Erfahrung in sämtlichen europäischen Ländern und kann daher auch bei grenzüberschreitenden Projekten ideale Unterstützung leisten.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Silke Geiß
PR + Marketing

MPC Service GmbH
Hebelstr. 22 C

D-69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 90514-138
Fax: +49 6221 90514-124

presse@mpcservice.com
www.mpcservice.com | www.mobiledm.de