

PRESSEMITTEILUNG**Detego mit neuem Partnerprogramm**

Graz, 30. Juli 2015 — Detego sucht im Rahmen seiner Expansionsstrategie gezielt nach Kandidaten, für die jüngst ein spezielles Partnerprogramm ins Leben gerufen wurde. Mit der Detego Suite 4.1 entwickelt und vertreibt das Unternehmen europaweit ein intelligentes Artikelmanagement für den Modehandel, das die Bestandstransparenz im Store, Back-Store und Zentrallager auf Stückerbene umfasst. Um sein RFID-Portfolio und die durch erfolgreiche Projekte erworbene Praxis-Erfahrung einem breiteren Markt zur Verfügung zu stellen sowie neue Marktsegmente zu erschließen, setzt Detego auf eine Zusammenarbeit mit Partnern. Je nach Kompetenz und Geschäftsmodell wird nach „Business Partner“, „Execution Partner“ und „Strategic Partner“ unterschieden. Zertifizierte Partner sind in der Lage, komplette RFID-Lösungen an ihre sowie Kunden von Detego zu liefern und erhalten Unterstützung in der Pre-Sales, Implementierungs- und After-Sales-Phase. Dazu zählen unter anderem Schulungen, Veranstaltungen und gemeinsame Marketingaktivitäten. Zu den Synergieeffekten, die bei der Stärkenbündelung entstehen, gehört die Möglichkeit, weltweit aufgestellte Fashion-Unternehmen bei RFID-Projekten mit einem Kundenservice in der jeweiligen Landessprache zu bedienen. In Frankreich wurde jetzt mit Exaqtworld eine neue Partnerschaft beschlossen. Der „Strategic Partner“ ist mit seinen Warensicherungslösungen und der RFID-Systemintegration auf das Luxus-Fashion-Segment spezialisiert. Derzeit werden weitere Firmen aus Italien, Benelux und den USA geprüft, die voraussichtlich im vierten Quartal den Partnerstatus erreichen.

„Für unser Partnerprogramm sprechen wir ganz gezielt mit ausgewählten Teilnehmern, bei denen wir hinsichtlich Zusammenarbeit eine klare Win-Win-Situation für beide Seiten sehen. Exaqtworld ist der perfekte Partner für Detego. Wir bedienen das gleiche Retail Fashion Segment, unsere Teams weisen jeweils eine hohe RFID-Kompetenz auf. Wir teilen unser Wissen, besonders was Trends, neue Technologien und Kundenprozesse angeht. Durch die geografische Präsenz von Exaqtworld in der Nähe der Modemetropole Paris sind wir nun auch in der Lage, Store Roll-Outs in französischer Landessprache für internationale Kunden anzubieten“, unterstreicht Uwe Hennig, CEO Enso Detego GmbH, die Partnerwahl.

„Business Partner“

„Business Partner“ bewegen sich im Fashion Retail Markt, haben aber selbst kein RFID-Angebot im eigenen Portfolio, sondern ergänzen dieses um ihre eigenen Leistungen, zum Beispiel Consulting. Um ihre Kunden rundum optimal beraten und betreuen zu können, bieten sie Detego Produkte ergänzend an.

„Execution Partner“

Über „Execution Partner“ skaliert Detego seine eigenen Ressourcen für große Roll-out Projekte, die unter hohem Zeitdruck in einer Vielzahl von Stores umgesetzt werden müssen.

„Strategic Partner“

Als „Strategic Partner“ werden Systemintegratoren mit RFID-Implementierungsexpertise ins Programm aufgenommen. Das eigene Produktangebot des Partners wird durch die Detego Produkt-Suite entsprechend der Kundenanforderungen komplettiert. Synergieeffekte entstehen technologisch und vertriebsseitig.

Zeichenzahl: 3.147

www.detego.com/de

#Video: „Intelligente Artikelverwaltung für die Modeindustrie“:
<https://www.youtube.com/watch?v=22KT0orBpgM#t=30>

Über Enso Detego GmbH

Die Enso Detego GmbH, ein innovativer Softwarehersteller, mit Hauptsitz in Graz (Österreich) wurde 2011 gegründet. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt europaweit mit der Detego Suite 4.1. ein intelligentes Artikelmanagement für den Modehandel. Dies umfasst die Bestandstransparenz im Store, Back-Store und Zentrallager auf Stückerbene. Die Software verhindert „Out-of-Stock“-Situationen, stellt eine optimale Warenpräsentation und Artikel-Verfügbarkeit auf der Fläche sicher. Sie liefert umfangreiche Analyse- und Reporting-Funktionalität über Warenbestand in Echtzeit, die sowohl für den Store Manager, Category Manager als auch die Geschäftsleitung einzigartig sind. Das Produktportfolio von Detego unterstützt die Omni-Channel-Strategien der Textileinzelhändler und sorgt für ein durchgängiges Einkaufserlebnis der Konsumenten auf allen Kanälen. Ergänzt wird das Softwareangebot um Managed Services, wie zum Beispiel Software-as-a-Service (SaaS) und attraktive Finanzierungsmodelle. Zu den **Kunden** zählen internationale Modemarken, Händler sowie Warenhäuser. Detego ist in über 1.500 Stores bereits im Einsatz. Weitere Informationen unter www.detego.com/de

Social Media: [Xing](#), [Facebook](#), [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Google+](#) oder [YouTube](#)

<https://www.xing.com/companies/ensodetegogmbh>

<https://www.facebook.com/pages/Detego/595648657231687?ref=hl>

https://twitter.com/detego_rfid

https://www.linkedin.com/company/enso-detego?trk=top_nav_home

<https://plus.google.com/+Detego/posts>

https://www.youtube.com/channel/UC38zjertxIBg_wUoTd_ek6g/feed

Pressekontakt:

Enso Detego GmbH
Hans-Resel-Gasse 17a
A-8020 Graz
Klara Wurzer
Tel. +43 316 711 111 703
k.wurzer@detego.com

Stemmermann – Text & PR
Hinter dem Rathaus 1
D-23966 Wismar
Tanja Stemmermann
Tel. +49 3841 22 43 14
info@stemmermann-pr.de