

## Matrix42 auf Expansionskurs

Softwarehersteller erobert mit leistungsabhängigem Partnerprogramm neue Märkte

*Neu-Isenburg, 6. Juni 2011 – Derzeit bringt sich [Matrix42](#), führender Anbieter für Workplace Management Lösungen, mit seinem neuen Partnerkonzept auch außerhalb von Deutschland in Stellung. Das Besondere daran: Die Expansion basiert auf einem leistungsabhängigen Konzept, das den [Partnern](#) die Möglichkeit bietet, ihre Gewinnmarge nachhaltig zu steigern. Verfügt ein Partner also über außerordentliches Produktwissen und schafft es Matrix42 Produkte im Markt zu platzieren, profitiert er unmittelbar davon.*

„Nur mit einem nachhaltig wachsenden Partnernetz und einer gemeinsamen Philosophie können wir internationale Präsenz und mehr Reichweite erzielen“, sagt [Jürgen Seiwert](#), COO bei Matrix42. „Für uns ist es sehr wichtig, dass unsere Partner die bestmögliche Qualifikation haben und unsere Lösungen optimal im Markt anbieten, beziehungsweise bei den Unternehmen einführen. Das soll sich natürlich für unsere Partner lohnen und gleichzeitig eine Art Qualitätssicherung sein“, unterstreicht der Vertriebschef.

Von seinem Partnerkonzept erwartet Karl-Martin Haaf, Channel Director EMEA, ein langfristiges Umsatzwachstum mit überdurchschnittlichen Margen. Für Haaf stehen dabei der Ausbau der Bestandskunden und die Etablierung von Beratungs- und Service-Leistungen im Vordergrund. „Der Aufbau einer dedizierten Channel Organisation zur Entwicklung und Betreuung der Partner ist eine weitere Maßnahme, die uns gemeinsam mit unseren Partnern Stärke für den Marktauftritt bringt“, so Haaf.

### Ganzheitliches Partnerprogramm

Und so funktioniert das Konzept: Je höher ein Partner qualifiziert ist, je weniger Unterstützung durch Matrix42 erforderlich ist, desto höher der Gewinn auf Partnerseite. Das Leistungsprofil der verschiedenen Bereiche ist klar definiert und mit konkreten Forderungen an die Partner und die vom Hersteller zu erbringenden Leistungen verbunden.

Dabei unterscheidet Haaf drei Partnerebenen: Die Einstiegstufe ist der Reseller-Status. Das sind Partner, die lediglich Matrix42 Produkte verkaufen und im Jahr mindestens 50.000 € Lizenzumsatz machen. Matrix42 Competence Partner darf sich nennen, wer regelmäßig Matrix42 Lösungen verkauft, mit Best Practice Beispielen vertraut ist, über ausgezeichnetes Fach- und Implementierungswissen verfügt und mindestens 400.000 € Umsatz macht.

Die höchste Qualifikation hat allerdings der Solution Partner, dessen wesentlicher Bestandteil seines Angebots aus Matrix42 Lösungen besteht, der über nachhaltige Implementierungs- und Beratungserfahrung verfügt und das erforderliche Fachwissen hat. Außerdem ist der Solution Partner in der Lage bei Bedarf eigenständige Produkthanpassungen vorzunehmen oder Supportleistungen zu erbringen. Der Mindestumsatz eines Solution Partners liegt bei 1 Mio. € pro Jahr.

Die strategisch wichtigste Rolle spielen für Karl-Martin Haaf, Channel Director EMEA bei Matrix42, die Competence und Solution Partner, mit denen er stets in enger Abstimmung ist: „Sie geben uns ein direktes Feedback vom Markt und bringen dadurch auch unsere Produkte voran“, sagt Haaf.

### Internationaler Channel im Aufbau

Derzeit sind Matrix42, seine Distributoren und Partner vorwiegend in der DACH-Region im Small Business, dem Mittelstand sowie im Enterprise Segment aktiv. Jetzt soll das internationale Business

vorangetrieben werden – und zwar maßgeblich über Partner. In Benelux und UK wurden bereits entsprechende Distributor-Verträge abgeschlossen und auch in anderen europäischen Staaten wurden schon erste Aktivitäten gestartet und Kundenabschlüsse unterschrieben.

**Pressekontakt**

Schmidt Kommunikation GmbH

Alexandra Schmidt

Schillerstrasse 8

D-85521 Ottobrunn b. München

Tel: 0049/ 89 / 60 66 92 22

Mail: [alexandra.schmidt@schmidt-kom.de](mailto:alexandra.schmidt@schmidt-kom.de)

---

**Matrix42**

Matrix42 ist führender Anbieter für Workplace Management Lösungen, die das nahtlose Management von physischen und virtuellen Umgebungen ermöglichen. Workplace Management verbindet Client Lifecycle, Cloud, SaaS, Virtualisierung und Service Management zu einer ganzheitlichen Lösung, mit der die Anwender transparenten Zugang zu ihren Daten und Services haben - unabhängig von Ort, Zeit und Endgerät. Standards und Automation werden bei gleichzeitiger Erhöhung der Eigenständigkeit der Anwender forciert. 1992 wurde Matrix42 mit Hauptsitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main gegründet und ist seit mehr als 15 Jahren im dynamischen IT-Markt aktiv. Das Unternehmen beschäftigt weltweit mehr als 220 Mitarbeiter und ist in Europa und den USA vertreten. Mit den Matrix42 Workplace Management Lösungen werden mehr als 3 Millionen Clients bei über 1.500 Kunden weltweit gemanagt. Marktführende Unternehmen wie Infineon, Magna, Lufthansa Systems und Puma sowie Integratoren wie T-Systems, Raiffeisen IT, msg systems und Bechtle vertrauen auf Matrix42-Lösungen. Seit Anfang 2008 ist Matrix42 ein Unternehmen der Asseco-Gruppe. Mit über 8.000 Mitarbeitern und einer Marktkapitalisierung von rund 1,2 Mrd. Euro zählt Asseco zu den größten europäischen Software-Konzernen. Weitere Informationen unter [www.matrix42.de](http://www.matrix42.de)