

PRESSEMITTEILUNG

So machen Partner mehr Geschäft mit DeskCenter – NFR Version zum halben Preis

Bessere Einstiegschancen und Umsatzplus durch attraktive Partnerkonditionen

Leipzig, 02.05.2011 Der deutsche Softwarehersteller DeskCenter Solutions AG hat sein Partnerprogramm überarbeitet und noch attraktiver gestaltet. DeskCenter stellt demnach seinen Partnern bei Einstieg in das Beratungs- und Verkaufsgeschäft mit der DeskCenter Management Suite verschiedene Vertriebspakete zu einmaligen Vorzugskonditionen zur Verfügung. Außerdem können die Systemhäuser zukünftig die Softwarelösung für ihren Eigenbedarf 50% günstiger erwerben.

Die DeskCenter Solutions AG, Entwickler der DeskCenter Management Suite, setzt bei ihrem Vertriebsmodell seit Jahren auf ein professionelles Netzwerk aus leistungsstarken, beratungsorientierten Systemhäusern und der kontinuierliche Ausbau eines qualitativen Partnernetzwerkes ist ein wichtiger Erfolgsfaktor bei der Marktbearbeitungsstrategie.

Die ganzheitliche IT Management Lösung bietet modular aufgebaut das komplette Spektrum: von Inventarisierung, IT Asset Management, Dokumentenverwaltung über Softwareverteilung, Patchmanagement, Realtime System Management und OS Deployment bis hin zu Lizenzmanagement und einem User Helpdesk ist alles in der DeskCenter Management Suite integriert.

In den Partnerstufen Reseller, Silber und Gold erhalten Partner bis zu 35 % Marge und profitieren nicht nur vom Erstverkauf, sondern auch von allen Wartungsverträgen in der Zukunft. Gerade auch im Managed Service Geschäft, z.B. bei der Windows 7 Migration ist DeskCenter die optimale Lösung.

„Wir konnten in den vergangenen Monaten einige neue Partner gewinnen und sind stolz, diese gerade bei mittelständischen Kunden von 50 – 5000 Clients aktiv zu unterstützen“, so Michael C. Reiserer, Bereichsvorstand Vertrieb.

Um neuen DeskCenter Partnern den Einstieg noch mehr zu erleichtern, legt der Hersteller nun sein Partnerprogramm neu auf. Neu sind zum Beispiel sogenannte „Partnerpakete“. Die darin enthaltenen Enterprise-Lizenzen sind deutlich günstiger gegenüber dem Listenpreis und können Kunden besonders gewinnbringend verkauft werden. Attraktive Trainingsangebote sollen die neuen Partner schnellstmöglich

technisch fit machen und eine professionelle Präsentation beim Kunden ermöglichen. Außerdem enthalten die Pakete noch diverse Marketingmaterialien. Es stehen drei verschiedene Varianten zur Auswahl, je nach Umsatzpotential des neuen Partners. Das Angebot ist allerdings zeitlich auf drei Monate nach Vertragsabschluss begrenzt. Das ist erfahrungsgemäß die Zeit, die ein neuer Vertriebspartner braucht, um mit dem Produkt Fuß zu fassen.

Außerdem steht für jeden neuen Partner eine eigene NFR-Version (not for resale) der DeskCenter Management Suite zur Verfügung, die ihm die vollständige Nutzung der umfassenden Systemmanagement Lösung im eigenen Haus ermöglicht. Zusätzlich erhält jeder Partner kostenlose Demo-Lizenzen zur Präsentation beim Kunden.

„Mit den neuen Konditionen wollen wir für interessierte Partner zusätzliche Anreize schaffen, die DeskCenter Management Suite in ihr Portfolio aufzunehmen. Wir möchten mit den Einstiegspaketen vor allem mehr vertrieblichen Support zur Verfügung stellen. Bisher stand eher die technische Unterstützung bei der Implementierung der Suite im Vordergrund. Mit der DeskCenter Management Suite sind so nicht nur hohe Umsatzmargen von Anfang an drin, es besteht auch die Möglichkeit ganz neue Zielgruppen anzusprechen“, berichtet Michael Reiserer.



Michael Reiserer – Bereichsvorstand Vertrieb



**DeskCenter Partnermanagement –
Oliver Lorenz, Gabriele Prey**



Das DeskCenter Partnerprogramm:

Hohe Kundenbindung, einzigartige Kundennähe und ein ständig wachsendes Interesse sprechen für unsere Lösungen. Voraussetzung dafür ist eine enge Zusammenarbeit mit leistungsstarken, ausgewählten Partnern. Die DeskCenter Management Suite stellt für Systemhäuser und Systemintegratoren die optimale Erweiterung zum bestehenden Portfolio dar. Die Einstufung in das Partner-Programm erfolgt je nach Qualifikation, Zielvereinbarung und Umsatzziel in drei Gruppen: Reseller / Silberpartner / Goldpartner. Getreu unserer Philosophie garantieren wir unseren Kunden eine umfassende technische Ausbildung und Qualifikation aller DeskCenter-Repräsentanten. Dies wird durch kontinuierliche Trainingsmaßnahmen, vertrieblichen und technischen Support sowie der Unterstützung bei Marketingaktivitäten gewährleistet.

Über die DeskCenter Solutions AG:

Die DeskCenter Solutions AG® ist ein weltweit agierender Softwarehersteller mit Sitz in Leipzig, dessen technologisch führende Plattform „DeskCenter® Management Suite“ alle Anforderungen für das IT-Service-Management abbildet. Hierzu gehören neben Asset Management, Lizenzmanagement, Softwareverteilung und OS-Deployment unter anderem ein leistungsfähiges Reporting, ein User-Helpdesk-Modul und ein umfangreiches Realtime System Management. Mit einem attraktiven Partnerprogramm ist das Produkt die optimale Lösung für Systemhäuser und Systemintegratoren, die innovativen Managed Services anbieten möchten. Über 700 namhafte Kunden vertrauen auf die Lösung des 2007 gegründeten Unternehmens, darunter Volkswagen, Lufthansa AirPlus und PricewaterhouseCoopers. Der Hersteller der mehrfach preisgekrönten Software ist insbesondere für seinen herausragenden Support und die aktive Einbindung seiner Kunden bei der Weiterentwicklung bekannt. Weitere Informationen unter www.deskcenter.com.

Ansprechpartner für die Redaktion

Isabel Barnowski
Marketing & Vertrieb

DeskCenter Solutions AG

Grassstr. 20
D-04107 Leipzig

Telefon: +49 (0)341 30854525
Telefax: +49 (0)341 30854529

E-Mail: i.barnowski@deskcenter.net
Internet: <http://www.deskcenter.net/>

Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten.