



Konsolidierung der Partnerstufen für mehr Effizienz - LANCOM stellt LANvantage Partnerprogramm auf neue Füße

17.03.2008

PRESSEMITTEILUNG 2008-153

Konsolidierung der Partnerstufen für mehr Effizienz

LANCOM stellt LANvantage Partnerprogramm auf neue Füße

Aachen, 18. Februar 2008 – Der Netzwerkspezialist LANCOM Systems stellt auf der CeBIT 2008 eine Neuauflage seines erfolgreichen Partnerprogramms LANvantage für Deutschland vor. Die LANvantage-Partner profitieren gleich mehrfach: Durch noch gezieltere Förderung, Ausbau der Schulungsmaßnahmen und Vertriebsunterstützung sowie umsatzabhängige Werbekostenzuschüsse. Ebenfalls neu: die Anpassung der Partnerstufen. Mit dieser Maßnahme will LANCOM insbesondere kleinen Partnern bessere Entwicklungsmöglichkeiten geben.

Christian Sallmann, Vertriebsleiter für die Region D/A/CH bei LANCOM erläutert. „Mit einer Reseller- und nunmehr zwei Partnerstufen können wir in Zukunft den Bedürfnissen vieler unserer Partner besser Rechnung tragen. Unsere umsatzstarken Partner profitieren darüber hinaus erstmals von finanziellen Anreizen.“

Das neue Unterstützungspaket besteht aus mehreren, ineinander greifenden Maßnahmen. „LANCOM Qualified Partner“ und „LANCOM Solution Partner“ erhalten Zugang zum geschützten Partner-Portal und einen Starter Kit mit Marketingmaterialien, welches regelmäßig aktualisiert wird und die Partner bei ihren konkreten Verkaufsaktionen unterstützt. Er enthält unter anderem Broschüren, Preislisten und Sales-Cards. Abgerundet wird das Paket durch die Unterstützungen bei Messen und Events: LANCOM Qualified- und LANCOM Solution Partner, können Geräte zu besonders günstigen Konditionen als



unverkäufliche Testsysteme erwerben. Als so genannte „Not for Resale“ (NFR)-Geräte können Qualified Partner insgesamt zwei Geräte aus einer Aktion, Solution Partner vier gleiche Produkte pro Jahr aus der Demoproduktliste bei LANCOM ordern.

Partner der höchsten Stufe „LANCOM Solution Partner“ können darüber hinaus über Werbekostenzuschüsse (WKZ) Anzeigen und Mailing-Aktionen finanzieren. Für das WKZ-Programm gibt es eine klare Staffelung. Ab einem jährlichen Umsatz von 25.000 Euro erhalten LANCOM Solution Partner umsatzabhängige Zuschüsse. Zum Start des WKZ-Programms zieht LANCOM bereits Umsätze aus dem Jahr 2007 als Berechnungsgrundlage heran.

„Besonders stolz sind wir auf das erweiterte Schulungs- und Zertifizierungskonzept“, so Christian Sallmann weiter. „Dieses beinhaltet unter anderem erweiterten technischen Support sowie in diesem Jahr 84 Tage Workshops für unsere Partner. Das sind doppelt so viele wie im vergangenen Jahr. Dabei erhalten LANCOM Qualified Partner 15% und Solution Partner 30% Rabatt auf Zertifizierungen und Workshops und einen Workshop-Tag für eine Person frei pro Jahr.“

LANCOM Partner kann jeder Fachhändler und jedes Systemhaus werden. Die genauen Kriterien sowie alle Details zum LANCOM Partnerprogramm „LANvantage“ sind ab dem 01. März 2008 auf der LANCOM-Webseite zu finden:

www.lanvantage.de

Hintergrund LANCOM Systems

Die LANCOM Systems GmbH ist führender deutscher Hersteller zuverlässiger Kommunikationslösungen für große, mittelständische und kleine Unternehmen, Behörden und Institutionen. Das Angebot umfasst Produkte und Software für IP-basierte VPN-, VoIP- und drahtlose Netzwerke sowie Support- und Serviceangebote. Die Produkte und Lösungen



LANCOM
SYSTEMS

werden speziell für die Anforderungen von Unternehmenskunden geplant und entwickelt. Schwerpunkte sind Internet-Zugangsprodukte mit integrierter hochwertiger Firewall für ADSL, SDSL, ISDN, UMTS-Zugänge und umfassende Lösungen für Network-Connectivity und -Security mit virtuellen privaten Netzwerken (VPN), drahtlosen Netzwerken (Wireless LAN) und Public Spots. Die LANCOM Systems GmbH hat ihren Sitz in Würselen bei Aachen und unterhält Vertriebsbüros in München, London, Madrid, Bozen-Bolzano, Amsterdam und Prag. Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens ist Ralf Koenzen.

LANCOM Systems auf der CeBIT (4.- 9.03.2008):

Halle 13, Stand C34

Infos während der Messe unter:

0172 / 936 01 27 (Eckhart Traber)

0170 / 33 44 0 85 (Detlev Henning)

Ihr Redaktionskontakt:

Eckhart Traber

LANCOM Systems GmbH

Tel: +49 (0)89 665 61 78 - 67

Fax:+49 (0)89 665 61 78 - 97

presse@lancom.de

www.lancom.de

Detlev Henning

AxiCom GmbH



LANCOM
SYSTEMS

Tel: +49 (0)89 800 908 - 14

Fax: +49 (0)89 800 908 - 10

detlev.henning@axicom.de

www.axicom.de

Unser umfassender Presseservice im Internet:

LANCOM Presslounge: www.presse.lancom.de