



Der Thin-Client-Markt hat sich in den letzten Jahren zum umfangreichen Lösungsgeschäft sowohl für die Hersteller als auch die Vertriebspartner entwickelt. Das schnell wachsende Marktsegment umfasst neben traditioneller Thin-Client-Hardware zunehmend auch innovative Softwarelösungen und Services. Um diesen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, bedarf es eines gut funktionierenden Netzwerkes von Vertriebspartnern. Wyse ist es wichtig, seinen Partnern entsprechende Services für den Geschäftserfolg zu bieten und stellt ein überarbeitetes Partnerprogramm vor.

WYSE PARTNER NETWORK

Kennzeichen des Partnerprogramms sind die optimierte Verwaltung und Registrierung von Geschäftsabschlüssen, umfassendere Marketingaktivitäten und neue Sales Tools. Durch spezielle Trainings- und Support-Maßnahmen will Wyse Umsatz- und Verkaufspotential seiner Partner fördern. Das Programm unterscheidet an Hand der Kriterien Umsatzerwartung, Ressourcen und Marktreichweite die drei Partnerstufen "Premier", "Select" und "Affiliate".

» Affiliate-Partner

Der Affiliate-Partner bezeichnet die Eingangsstufe dieses Programms. Affiliate Partner sind berechtigt, Wyse Winter Thin Clients und die Software Wyse Device Manager Software, die sie über Wyse Distributoren beziehen, zu vertreiben. Sie können das Partner-Logo auf ihrer Website und in Verbindung mit anderen Marketing- und Promotionunterlagen nutzen. Darüber hinaus bietet Wyse seinen Affiliate-Partnern Vorzugspreise im Rahmen von Sonderpreisaktionen. Über Demoprogramme erhalten sie zudem vergünstigte Komponenten für Vorführzwecke. Mit dem Zugriff auf Wyse PartnerLink verfügen Affiliate-Partner stets über die aktuellsten Informationen zu Promotionen, Produktinformationen, Sales- und Marketing-Tools. Im Rahmen von Wyse PartnerLink können sie überdies kostenlose Web-basierte Trainingsmaßnahmen absolvieren.

Affiliate-Partner registrieren sich online auf der Wyse Website und stimmen einem Partnervertrag zu. Darüber hinaus muss der Affiliate-Partner Wyse einen Ansprechpartner benennen und seine Kunden zu den Wyse-Produkten qualifiziert betreuen können.

» Select-Partner

Der Select-Partner bezeichnet die mittlere Stufe des Partnerprogramms. Alle für den

Affiliate-Partner beschriebenen Vorteile und Anforderungen gelten auch für den Select-Partner. Wyse unterstützt seine Select Partner mit Mitteln des Wyse Channel Marketing Funds sowie zusätzlichen Informationen. Jeder Select-Partner hat einen direkten Ansprechpartner für Vertriebsfragen bei Wyse. Select-Partner erhalten von Wyse ein NFR-Exemplar des Wyse Device Manager. Ein Training zur Zertifizierung für den Wyse Device Manager bietet Wyse seinen Select-Partnern ebenso wie zwei kostenlose Demogeräte pro Jahr.

Neben den Anforderungen, die auch für den Affiliate Partner gelten, muss zudem eine Förderung durch den zuständigen Wyse Vertriebsleiter gegeben sein. Mindestens zwei Mitarbeiter müssen pro Jahr das Web-basierte Vertriebstraining und mindestens ein Mitarbeiter muss ein technisches Training im Rahmen eines zweitägigen Kurses zum Wyse Device Manager erfolgreich absolvieren.

Der Partner verpflichtet sich außerdem Lösungen von Wyse auf seiner Website zu präsentieren. Dabei sollte dies gleichwertig mit anderen Herstellern erfolgen. Der Select-Partner arbeitet mit Wyse an mindestens einem Anwenderbericht zusammen und erstellt pro Quartal einen Verkaufsbericht für Wyse. Das jährliche Umsatzvolumen von Wyse-Produkten wird nach Absprache in einer Zielvereinbarung festgelegt.

» Premier-Partner

Der Premier-Partner bezeichnet die oberste Stufe des neuen Wyse Partnerprogramms. Die Ernennung erfolgt auf Empfehlung von

Wyse. Alle in den Abschnitten zum Affiliate- und Select-Partner beschriebenen Vorteile und Anforderungen gelten auch für den Premier-Partner. Darüber hinaus kommt dem Premier-Partner vorausschauende Unterstützung seitens der Wyse Marketing-

und Vertriebsleitung zu. Wyse stellt außerdem bevorzugte Mittel des Wyse Channel Marketing Funds zur Verfügung. Im Rahmen von direktem Verkaufssupport unterstützt Wyse seine Premier-Partner beim Abschluss von Geschäften vor Ort. Vier kostenlose Demogeräte pro Jahr unterstützen den Verkaufserfolg.

Premier-Partner können nur durch Empfehlung von Wyse berufen werden. Die Ernennung zum Premier-Partner setzt zumindest eine Zeitspanne von sechs Monaten als Select-Partner mit guten Umsatzzahlen voraus. Neben dem Einhalten der vertraglichen Vereinbarung entwickelt der Premier-Partner Geschäftspläne, aus denen die Planung und Entwicklung bzw. Investitionen in Bezug auf die Wyse-Produkte hervorgehen. Gemeinsam mit Wyse ist ein Businessplan zu erstellen, der von einem mindestens 20%igen jährlichen Wachstum ausgeht. Darüber hinaus wird ein quartalsbezogener Marketingplan erarbeitet. Das Mindestumsatzvolumen wird individuell festgelegt.

"Unser erweitertes Partnerprogramm mit den neuen Service- und Trainingsangeboten unterstützt die Vertriebspartner dabei, komplette Thin-Client-Lösungen zu präsentieren und zu implementieren sowie ihre Marge zu verbessern", kommentiert Ralf Wiehmann, Sales Director Central Europe bei Wyse Technology.

Weitere Informationen: www.wyse.de



Ralf Wiehmann