

Neues Partnerprogramm von Nissen & Velten

Vertriebspartner des ERP-Herstellers treffen sich am Bodensee

Seinen Partnertag veranstaltete das südbadische Softwarehaus Nissen & Velten Anfang Mai in Ludwigshafen am Bodensee. Im historischen Zollhaus stellte Channel Sales Manager Bernd Rech das neue Partnerklassifikationsprogramm des ERP-Herstellers vor. Unter den Produktneuheiten bildeten das neue Management Informationssystem (MIS) und das überarbeitete Mandantenmanagement des ERP-Systems NVinity die Highlights. Schließlich gab es auch etwas zu feiern: Angestoßen wurde auf den 20. Geburtstag von Nissen & Velten.

50 Vertreter von Vertriebspartnern des ERP-Herstellers Nissen & Velten trafen sich am 8. Mai 2009 im historischen Zollhaus in Ludwigshafen am Bodensee. Von Channel Sales Manager Bernd Rech erfuhren sie, dass der Anteil des Partnerumsatzes am Gesamtumsatz von Nissen & Velten im vergangenen Geschäftsjahr auf 35 Prozent gestiegen ist. Da dieser Anteil weiter auf 50 Prozent gesteigert werden soll, stellte Nissen & Velten eine Reihe von Maßnahmen vor.

An erster Stelle steht dabei ein neues dreistufiges Partnerprogramm, das insbesondere den Firmen mit dem Status eines „Alliance Partners“ und eines „Strategy Partners“ signifikante Vorteile und Unterstützungsmaßnahmen vor allem in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Support bietet. Im Rahmen eines Punktesystems, welches unter anderem die Entwicklung von Branchenlösungen und Funktionspackages für NVinity belohnt, aber beispielsweise auch den Besuch von Schulungen und die Zahl dedizierter NVinity-Experten, wird die vorläufige Klassifizierung der Vertriebspartner nach einem Jahr überprüft. Zu Strategy Partnern von Nissen & Velten wurden in Ludwigshafen das Systemhaus CompData mit Sitz im schwäbischen Albstadt, die im nordrhein-westfälischen Düren ansässige Firma Rössler Data sowie die Schweizer Lobos AG ernannt. Ausgelobt wurde auch ein Wettbewerb unter den Partnern mit dem Ziel der Steigerung des Lizenzumsatzes. Auf die drei Gewinner wartet im kommenden Jahr als Teamevent ein Rafting-Wochenende in Tirol. Erstmals beim Partnertag dabei waren die Systemhäuser Mitec und BIZOLUTION. Bernd Rech stellte ein weiteres Wachstum des Partnernetzes,

insbesondere durch Branchenspezialisten, in Aussicht.

Mit seinem Vortrag "Umsatzsteigerung durch nutzenorientierte Vertriebskommunikation" erntete Professor Norbert Gronau vom Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government der Universität Potsdam viel Zustimmung bei den Zuhörern in Ludwigshafen. Beispielsweise als er auf die Schwierigkeit für ERP-Anbieter hinwies, in einem Pflichtenheft mit 100 Themenbereichen die drei heraus zu finden, die dem Anwenderunternehmen wirklich weh tun. Insbesondere sollten deshalb die ERP-Anbieter in Terminen mit potenziellen Kunden zuhören statt sich selbst darzustellen. Nur so ließen sich die Probleme der IT-Anwender identifizieren und der spezifische Mehrwert der eigenen Lösung für den Interessenten herausarbeiten

Neben den neuen organisatorischen Maßnahmen zur Stärkung des Partnervertriebs stand auch wieder die Vorstellung neuer Produktfeatures des ERP-Systems NVinity auf dem Programm des Partnertags. Die Highlights bildeten dabei das neue Modul Management Informationssystem (MIS) und das überarbeitete Mandantenmanagement von NVinity.

Sekt und Torte mit Blick auf den Bodensee gab es in der Mittagspause der Veranstaltung: Aus Anlass des 20. Geburtstags von Nissen & Velten schnitten die Gründer und Geschäftsführer Jörg Nissen und Günter Velten gemeinsam die Torte mit dem Jubiläumslogo an und bedankten sich bei den Vertriebspartnern für die gemeinsame Arbeit in den vergangenen Jahren.

