

Auf dem ersten Partner-Forum stellt WMD seine Channel-Strategie vor

13.06.2018, 13:38 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *WMD Group GmbH*



Andreas Nowotka, Geschäftsführer der WMD Consulting GmbH. Abb. WMD

Die WMD Consulting GmbH lädt bestehende und potenzielle Partner am 4. Juli 2018 zu ihrem ersten Partner-Forum in das Ameron Hotel Speicherstadt Hamburg. Seit knapp einem Jahr baut die WMD Group ihren indirekten Vertrieb aus und bündelt sämtliche Partneraktivitäten in der Tochtergesellschaft mit Sitz in Dortmund. Diese wird in Hamburg die aktuelle Partner-Channel-Strategie der WMD vorstellen. Zentrales Thema: Wie können Partner bei ihren Kunden mit der xSuite die Lücke zwischen konservativem On-Premise-Geschäft und modernen Cloud-Architekturen und -Angeboten schließen?

„Bridging the Gap“, so das Leitthema des ersten WMD-Partner-Forums. Die Teilnehmer/innen erfahren in Hamburg alles über neue Produkt-Launches, aktuelle Anforderungen des Marktes und die digitale Zukunftsversion der xSuite-Plattformen, die ausgeprägt sind für beliebige ERP-Szenarien, für die SAP-Integration oder Cloud-Anwendungen. Der Veranstaltungsort versinnbildlicht den integrativen Charakter der WMD-Lösungen: Ebenso wie die Elbphilharmonie auf dem alten Kaispeicher errichtet wurde und damit eine Einheit bildet, ergänzen sich die xSuiten zu einem ganzheitlichen Angebot, das heutigen und zukünftigen Anforderungen entspricht.

Als neues Partner-Kompetenzzentrum betreut WMD Consulting Vertriebspartner (VARs) sowie OEM-Partner, die WMD-Lösungen aus den drei Produkte-Suiten xSuite SAP, xSuite ECM und xSuite 365 vertreiben und implementieren. Geschäftsführer ist Andreas Nowotka.

Matthias Lemenkühler, Geschäftsführer der WMD Group, zeichnet auf dem Partner-Forum den Weg der xSuite in die Cloud. Es gibt Einblicke in die Module für Posteingang, Beleglesung, Rechnungsbearbeitung, Archivierung sowie Dokumentenverwaltung, eine Vorstellung Cloud-basierter Partnermodelle und ein Gespräch u.a. mit den xSuite 365-Partnern Travelbasys, dbh Logistics, Binect und MediaBeam. Beschlossen wird das Partner-Forum mit einer Führung über die Plaza der Elbphilharmonie mit anschließendem Dinner im Beer & Dine des dortigen Störtebeker Restaurants. Der Besuch der Veranstaltung ist kostenfrei. Weitere Informationen und Anmeldung (bis zum 22. Juni) unter https://events.wmd.de/partnerforum_uebersicht.

Termin: 4. Juli 2018, von 09.30 Uhr bis ca. 22.00 Uhr

Locations:

Ameron Hotel Speicherstadt, Am Sandtorkai 4, 20457 Hamburg

Elbphilharmonie
Störtebeker Restaurant
Platz der Deutschen Einheit 1
20457 Hamburg

Portrait

WMD wurde 1994 gegründet. Als Softwarehersteller sowie SAP Silver und SAP PE Build Partner bietet WMD mit der xSuite® besondere Kompetenz und Expertise an. Die ganzheitlichen Lösungen umfassen die digitale Posteingangsverarbeitung, die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung, das Akten- und Vertragsmanagement sowie Archivierung. Als erfolgreiches, inhabergeführtes Unternehmen betreut die WMD über 1.000 Installationen, davon mehr als 600 im Bereich SAP ERP. Das Produktportfolio der klassischen On-Premises-Lösungen wurde um Services in der Cloud erweitert. Realisiert werden Projekte für Kunden aller Branchen unter Einbindung der jeweils im Einsatz befindlichen ERP-Systeme. Die WMD bietet alles aus einer Hand: Analyse, Beratung, Projektrealisation, Hard- und Software, Service und Schulung. WMD unterstützt bei Themen wie GoBD und Verfahrensdokumentation und erarbeitet Lösungen, die effizient und kostensparend durch die digitale Betriebsprüfung führen. Die WMD hat ihre Sitze in Europa, Asien und den USA und erwirtschaftete 2017 einen Gesamtumsatz von 29 Mio. €. Das Unternehmen beschäftigt 170 Mitarbeiter/innen. Der Hauptsitz ist in Ahrensburg bei Hamburg.

News-ID: 1007389 • Views: 679 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1007389/Auf-dem-ersten-Partner-Forum-stellt-WMD-seine-Channel-Strategie-vor.html>