

Erfolgreiche VIVIO-Vertriebsoffensive mit Ingram Micro geht in die nächste Runde

15.01.2010, 18:06 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *visionapp AG*
Presseagentur: *Freudl & Friends GmbH*

Die Kooperation zwischen der visionapp AG, dem international etablierten Anbieter von SaaS- und Cloud-Lösungen, und Ingram Micro, dem führenden IT-Distributor Deutschlands, ist erfolgreich angelaufen. Seit September 2009 konnten von Ingram Micro bereits über 200 neue Partner für visionapps Software as a Service (SaaS) Portal „VIVIO“ gewonnen werden.

Ende Januar geht VIVIO mit einer Road-Show in 5 Städten Deutschlands in die nächste Runde seiner Vertriebsoffensive. Mit vielfältigen Trainingsmaßnahmen und durch umfangreiche Marketingunterstützung sollen alle VIVIO-Partner erfolgreich an die Vermarktung des Geschäftsmodells SaaS-Portal herangeführt werden.

„SaaS ist zwar in aller Munde, aber vielen ist noch nicht klar, wie es funktioniert und wie man es vermarkten kann. Deshalb wollen wir mit unserem neu entwickelten Programm unsere Partner aktiv dabei unterstützen, für das SaaS-Geschäftsmodell fit zu werden“, erläutert Jens Schneider, Senior Vice President bei visionapp und ergänzt: „Da es sich bei SaaS nicht um ein klassisches Produkt, sondern um ein Geschäftsmodell handelt, erläutern wir unseren Partnern, wie VIVIO in der Praxis funktioniert, welche Chancen darin stecken und wie SaaS mit VIVIO erfolgreich vermarktet werden kann.“

Seit Beginn der Kooperation mit Ingram Micro konnten bereits über 200 neue VIVIO-Partner gewonnen werden. Da VIVIO auf die Kombination von modernen, zentralen IT-Services im SaaS/Cloud-Modell gepaart mit regionaler Beratung und Betreuung durch Systemhäuser und IT-Reseller baut, soll der Kreis der VIVIO-Partner noch erweitert werden. Mit einer Roadshow ab Ende Januar, durch 5 Städte Deutschlands, wird VIVIO mit seinen Sales-Teams von visionapp und Ingram Micro um weitere Partner werben.

Ein umfangreiches Schulungs- und Unterstützungskonzept für den erfolgreichen Start und Ausbau des SaaS-Geschäftsmodells ist der Kern des neuen Partnerprogramms für alle VIVIO-Partner.

Dabei werden die Partner nicht nur intensiv in die SaaS-Thematik und die Feinheiten des VIVIO-Portals eingeführt, sondern sie erhalten zudem Tipps, Vorlagen und persönliche Betreuung für die Gestaltung der eigenen Sales & Marketing-Aktivitäten. Über verschiedene Trainings- und Qualifizierungsmaßnahmen können VIVIO-Partner den Status Silber oder Gold erlangen.

Die Gold-Partnerschaft verleiht VIVIO an Partner, die sich durch ein hohes Maß an Engagement und Know-how auszeichnen und dadurch letztendlich auch erfolgreich sind.

Marc Eimer, visionapps Manager für Strategic Alliances, erklärt: „VIVIO-Partner werden von unserem Wissen und unserer bereits mehrjährigen Praxiserfahrung bei der Vermarktung von SaaS-Services profitieren. VIVIO ist ein sofort einsatzfähiges Channel-SaaS-Produkt mit einem Software-Angebot, das bereits heute einen Großteil des täglichen IT-Bedarfs von kleinen und mittleren Unternehmen abdeckt. Bereits kurz nach der Registrierung können VIVIO-Partner ihren Kunden das gesamte Portfolio anbieten und selbstverständlich auch selbst testen. VIVIO soll Partnern und Kunden zeigen, wie einfach und flexibel die Nutzung modernster IT-Lösungen heute sein kann.“

Ingram Micro hat das Potenzial der neuen Technologie schon lange erkannt und sich mit visionapp als kompetenten Partner bewusst für dieses Geschäftsmodell entschieden. „Die Erfolge der ersten 4 Monate bestätigen bereits unser Engagement im SaaS-Umfeld mit visionapp und VIVIO. Für 2010 hat sich das VIVIO-Team vorgenommen, weitere Partner zu gewinnen und vor allem die bestehenden Partner bei dem Ausbau ihrer VIVIO-Aktivitäten, hin zu einem erfolgreichen Geschäftszweig, tatkräftig zu unterstützen.“

Persönliche Betreuung ist uns dabei sehr wichtig. Daher hoffen wir, dass nicht nur neue Interessenten sondern auch bereits registrierte Partner unserer Einladung zur VIVIO-Roadshow ab Ende Januar folgen“, so Uwe Kannegießer, Director Value Added Distribution bei Ingram Micro.

VIVIO Roadshow-Termine:

29. Januar 2010, Berlin

02. Februar 2010, Hamburg

05. Februar 2010, Köln
09. Februar 2010, München
11. Februar 2010, Frankfurt

Portrait

visionapp ist ein führender Anbieter einer intelligenten „Software as a Service“- Plattform und von Cloud Computing-Lösungen, mit denen sich Betriebsprozesse und die Nutzung von geschäftskritischen Applikationen im Unternehmen optimieren und IT-Kosten signifikant reduzieren lassen.

Das aus der Allianz-Gruppe im Jahr 2006 heraus gelöste Unternehmen vermarktet seine Plattform-Technologie über ein Netzwerk von hoch qualifizierten Partnern, bietet aber auch seinen Kunden selbst Consulting- und Implementierungsservices beim Aufbau von Cloud Computing-Architekturen an. Darüber hinaus bietet visionapp seinen Kunden und Partnern den sicheren Betrieb von Anwendungen und den dafür notwendigen Services auf Basis eines Mietmodells in seinen eigenen Rechenzentren an.

Mittlerweile nutzen über 10.000 Kunden die Produkte der visionapp AG, die ihren Hauptsitz in Eschborn bei Frankfurt am Main hat und mit eigenen Niederlassungen in USA, Großbritannien und Österreich vertreten ist.

Weitere Informationen zu visionapp finden Sie unter: www.visionapp.com.

News-ID: 387749 • Views: 2309 (Stand: 23.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/387749/Erfolgreiche-VIVIO-Vertriebsoffensive-mit-Ingram-Micro-geht-in-die-naechste-Runde.html>