

DMS-Ring: S4P ruft deutschlandweiten DMS-Verbund ins Leben

21.01.2005, 12:29 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *S4P solutions for partners ag*

CeBIT 2005 – Halle 1, Stand 5c2 und Halle 1, Stand 7c8

Auf seinem diesjährigen Partnertag in Bad Kissingen stellte der Distributor und IT-Dienstleister S4P solutions for partners ag aus Ettlingen den ersten deutschlandweit agierenden Verbund für Easy-Partner vor. Als zentrale Kommunikations- und Koordinationsplattform wird der „DMS-Ring“ seinen Mitgliedern in allen Fragen rund um Marketing und Vertrieb im Segment Dokumenten Management und Archivierung kräftig unter die Arme greifen. Die Hauptaufgaben des neu gegründeten Verbunds, der ab dem 1. Februar 2005 an den Start geht, konzentrieren sich dabei auf zwei wesentliche Kernbereiche. Zunächst sorgt ein zentrales Internetportal (www.dms-ring.de) für die gemeinsame Außendarstellung der Mitglieder, beispielsweise bei der Präsentation von Lösungs- und Schulungsangeboten, Referenzen oder der einheitlichen Kundenkommunikation über fachspezifische Foren. Ein weiteres Standbein des DMS-Rings wird die operative Marketing- und Vertriebskoordination sein. Dazu zählen nicht nur personalisierte Vorlagen für Mailings, Kundenschriften, Flyer oder Broschüren, sondern auch die Koordination gemeinsamer Veranstaltungen wie Messeauftritte, Vertriebsaktionen oder interne Partnerschulungen. „Durch das Bündeln von Einkaufsvolumina, Marketing- oder Schulungsmaßnahmen unterstützen wir unsere Partner effektiv bei ihrer täglichen Arbeit. Aber was noch wichtiger ist: Wir realisieren attraktive Konditionen, und das spart unseren Mitgliedern bares Geld“, so Andreas Richter, Marketingmanager der S4P und Verantwortlicher des DMS-Rings. Pünktlich zur CeBIT 2005 wird sich der „DMS-Ring“ auf dem Messestand der S4P erstmals der breiten Öffentlichkeit vorstellen und erste Erfolge präsentieren.

Gezielte Dienstleistungen und Informationen für Partner, Kunden und Mitarbeiter rund um das Thema Dokumentenmanagement und Archivierung – mit dieser Kernaussage geht der von S4P initiierte und betreute DMS-Ring im Februar an den Start. Zentrales Element ist dabei das neu geschaffene Internetportal. „Es geht darum, die Wahrnehmung am Markt zu steigern. Einzelne Angebote werden seltener im Web entdeckt, als eine große Informationsdrehscheibe, auf der alles zu finden ist, was im Bereich Dokumentenmanagement und Archivierung von Bedeutung ist“, so Andreas Richter. Hier sind die Ring-Mitglieder nun künftig in der Lage, ihre Lösungs- und Schulungsangebote exklusiv darzustellen und, was den tatsächlichen Mehrwert schafft, die Darstellung und Nutzenargumentation ihres Portfolios gezielt zu verbessern und auszubauen. Denn die S4P hilft nicht nur bei der richtigen Darstellung der Produkte und Dienstleistungen, sondern auch bei der Erstellung von Referenzberichten, Erfolgsmeldungen und aussagefähigen Marketing- und Vertriebsunterlagen. „Durch unsere langjährige Erfahrung im DMS-Markt wissen wir, wo den Kunden der Schuh drückt. Dieses Wissen geben wir an unsere Partner weiter in Form von vorbereiteten Broschüren, Präsentationsunterlagen, Kundenmailings oder Einladungs- und Informationsschreiben“, erklärt Richter. Jeder Partner hat somit die Möglichkeit, seinen Vertriebswerkzeugkasten zu verbessern und nach seinen Anforderungen auszubauen.

Partnerweb bringt greifbare Vorteile

Neben der Leistungsdarstellung und Versorgung mit Marketingmaterialien gehört der geschlossene Partnerweb-Bereich zu den wichtigsten Bestandteilen des DMS-Ring-Portfolios. An dieser Stelle wird der Partner durch gebündelte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen in eine „bessere Marktposition“ gebracht. So organisiert S4P zum einen Schulungen und Weiterbildungsveranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themen, seien es Trainingseinheiten zu Präsentations- und Vertriebstechniken, Telefon- oder Direktmarketing, seien es Fachschulungen zur Workflow-Modellierung, Prozessanalyse, Schnittstellen-Management oder Installationsszenarien. „Nur wer sein Geschäft gut kennt und seine Fachkompetenz auch vermittelt, kann gute Geschäfte machen. Hier wollen wir zusätzlich unterstützen und das Know-how bei unseren Mitgliedern weiter ausbauen“, so Richter weiter. Zum anderen hilft der DMS-Ring bei der Bündelung von Einkaufsvolumina oder der Etablierung von Leasing-Konzepten. Auf diese Weise sind Easy-Partner in der Lage, attraktive Konditionen und alternative Kostenmodelle am Markt anzubieten. Diese Synergieeffekte werden auch bei der Koordination von gemeinsamen Marketingmaßnahmen wie beispielsweise Messen genutzt - vom Einladungsschreiben und der Erstellung von Werbebroschüren bis hin zum gemeinsamen Messestand. „Viele Partner sind

oft nicht in der Lage, professionelle Marketingaktionen durchzuführen oder an großen Messen teilzunehmen, weil diese Investitionen schlichtweg zu hoch wären. Dem wirken wir entgegen und sorgen dafür, dass alle unsere Partner in der ersten Reihe stehen“, resümiert Richter.

Weitere Informationen:

S4P solutions for partners ag - Wolfgang Herbers
Albert-Einstein-Straße 7 - 31515 Wunstorf
Tel.: 05031 963 321 - Fax: 05031 963 323
wolfgang.herbers@sforp.de - www.sforp.de

Portrait

Gegründet im Jahr 2000, engagiert sich die S4P solutions for partners ag mit Sitz in Ettlingen und bundesweiten Niederlassungen deutschlandweit als erfahrener IT-Lösungsspezialist. Das Leistungsspektrum umfasst die Planung und Durchführung komplexer IT-Projekte bis hin zum kontinuierlichen Support und der gesamten Administration von IT-Landschaften sowie die Distribution von horizontalen Applikationen wie Office-, DMS-, Groupware- oder CRM-Anwendungen. Als führender Branchenspezialist hat sich die S4P bereits in der Energie- und Wasserwirtschaft, bei Steuerberatern, Großkunden aus Handel und Industrie, Kommunalverwaltungen und Krankenhäusern als zuverlässiger Partner einen Namen gemacht.

News-ID: 39391 • Views: 2224 (Stand: 03.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/39391/DMS-Ring-S4P-ruft-deutschlandweiten-DMS-Verbund-ins-Leben.html>