

Starke Partnerschaft

04.10.2011, 18:25 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Ricoh Deutschland GmbH*



Oliver Herbrich, ITDC Manager bei Ricoh Deutschland

Ricoh startet „Channel Partner Programm“ für den IT-Reseller

Anfang Oktober 2011 startet das neue „Channel Partner Programm“ von Ricoh. Es richtet sich an IT-Fachhändler und Systemhäuser. Eine gemeinsame Strategie soll die Marktposition der IT-Reseller stärken. Entwickelt wurde das Partnerprogramm von den Spezialisten des IT Distribution Channels von Ricoh.

Das Channel Partner Programm bietet zahlreiche exklusive Leistungen, wenn es um die erfolgreiche Vermarktung von Systemen, Lösungen und Seitenpreiskonzepten von Ricoh geht. „Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität unserer Partner nachhaltig zu steigern. Eine optimale Betreuung durch die Spezialisten unseres IT Distribution Channels ist dabei selbstverständlich“, so Oliver Herbrich, ITDC Manager bei Ricoh Deutschland.

Im Rahmen des Channel Partner Programms unterstützt Ricoh seine IT-Fachhandelspartner beim Ausbau des

Projektgeschäfts und ermöglicht ihnen, noch weiter in einzelne vertikale Märkte vorzudringen.

Expertise vom Profi

Fachhändler profitieren von den Support-Leistungen des gesamten Teams von Ricoh. Das beinhaltet sowohl den Projekt- und Sales-Support sowie eine individuelle Unterstützung für das Marketing, beispielsweise bei Veranstaltungen und Messen. Ricoh bietet außerdem maßgeschneiderte Produkt-, Programm und Vertriebsstrainings an. Weiterhin können Partner im Rahmen des Programms auf das Demo-Material von Ricoh zurückgreifen.

IT-Reseller können außerdem am Rückvergütungsprogramm von Ricoh teilnehmen. Dies sichert ihnen quartalsweise eine attraktive Ausschüttung, bezogen auf den gesamten Hardwareabsatz. Verbrauchsmaterialien und E-Teile sind ausgenommen.

Über den IT Distribution Channel

Im März 2009 hat Ricoh Deutschland seinen IT Distribution Channel gestartet und bietet darüber auch ein auf die IT-Reseller abgestimmtes Service-Konzept: Ricoh sorgt vor Ort bei den Endkunden für einen SWAP-Service innerhalb von 24 Stunden, gewährt 24 Monate Standardgarantie (Systemprinter/Gelsprinter) und übernimmt die gesamte Garantieabwicklung. Endkunden können sich im Garantiefall über eine Hotline oder über eine Webseite direkt an Ricoh wenden.

Seit Februar 2011 bietet Ricoh mit 1=1 Print Per Click ein spezielles Klickmodell für den IT-Fachhandel. Mit seiner seitengenaue Abrechnung und einem günstigen Festpreis pro Seite sorgt das Modell dafür, dass die Druckkosten immer transparent und überschaubar bleiben. Unternehmen, die beim Kauf eines Druckers, Multifunktions- oder Gelsprintersystems von Ricoh beispielsweise über einen IT-Reseller einen Vertrag für 1=1 Print Per Click abschließen, zahlen nur die tatsächlich gedruckten, kopierten oder als Fax empfangenen Seiten. Es entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Portrait

Ricoh im Kurzprofil

Die RICOH DEUTSCHLAND GmbH (Ricoh Deutschland) mit Hauptsitz in Hannover ist ein führender Lösungsanbieter für digitale Bürokommunikation, Produktionsdruck, IT-Services und unternehmensweites Druck- und Dokumentenmanagement. Das Portfolio umfasst Hardware- und Softwarelösungen, Produktionsdrucklösungen sowie umfassende Outsourcing-Dienstleistungen, professionelle Beratungs- und Servicedienstleistungen und branchenbezogene Unternehmensberatung (Office Consulting Services) mit dem Ziel der Kosten- und Prozessoptimierung.

Ricoh Deutschland ist ein Tochterunternehmen des japanischen Fortune Global 500-Unternehmens Ricoh. Ricoh ist mit mehr als 109.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 23,4 Mrd. USD (Stand: März 2011) ein echter Global Player und hat sich auf Technologien und Dienstleistungen spezialisiert, die volumen- und dokumentenintensive Geschäftsprozesse effizienter gestalten.

In Deutschland beschäftigt Ricoh rund 2.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist neben seiner Hauptverwaltung bundesweit unter anderem mit zehn Business & Service Centern und fünf Sales Offices vertreten.

Produkte und Dienstleistungen werden bei Ricoh Deutschland über ein duales Vertriebssystem (Direktvertrieb und Fachhandelspartner) vermarktet.

www.ricoh.de

News-ID: 575834 • Views: 1244 (Stand: 20.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/575834/Starke-Partnerschaft.html>