

„Allumfassende Services“



▲ **Michael Sewald**
Geschäftsführer
Tech Data Austria

„Bei Logistik und Customer Services sind es die hohe Verfügbarkeit unseres Zentrallagers, unsere Bestell-Plattform In-Touch, der Versand direkt zum Endkunden und das e-Retourenhandling, mit dem wir punkten. Im aktuell wichtigen Thema Financial Services erbringen wir vielfältige Leistungen, die unseren Partnern das Business erleichtern. Der dritte wesentliche Punkt ist beständige Kommunikation zu unseren Resellern in Form von Webinaren, Blogs und der Support von unseren Mitarbeitern, der trotz Home Office ohne jegliche Einschränkungen reibungslos weiterläuft.“

„Starkes Mehrwertpaket“



▲ **Ivonne Mayr-Hagn**
Geschäftsführerin
Rauch Import

„In herausfordernden Zeiten können wir mehr denn je beweisen, wo die Stärken unseres Mehrwertpaketes für unsere Kunden liegen. Angefangen bei der gewohnt persönlichen Beratung durch unsere Mitarbeiter im Home Office über Direktlieferungen bis zur Abstimmung mit Paketdiensten – wir haben die Gegebenheiten täglich analysiert und rasch und flexibel reagiert, um unsere Kunden in dieser schwierigen Zeit zu unterstützen. Gemeinsam werden wir auch künftige Herausforderungen meistern und unseren Kunden mit Rat und Tat unter die Arme greifen.“

„Flexibilität, Stabilität, Schutz“



▲ **Adolf Markones**
Executive Managing
Director Ingram
Micro Österreich

„Angesichts aktuellen Turbulenzen gewinnen Flexibilität, Bewahren von finanzieller Stabilität und Schutz vor Bedrohungen, von Cyberangriffen an Bedeutung. Als One-Stop Shop setzen wir seit Jahren ein umfassendes Portfolio um Rundum-Service für unsere Reseller. So können sich unsere Partner auch in schwierigen Zeiten wie diesen in allen Belangen auf uns verlassen. Sei es bei Cloud-Lösungen, Cyber Security oder auch unserem neuesten Service Channel Financing.“

„Qualifizierte Kontakte“



▲ **Gernot Hofstetter**
Managing Director
NFON Österreich

„Um seine Partner zu unterstützen, hat sich NFON Österreich in der Initiative Digital Team Österreich des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort engagiert. Das Angebot umfasst Cloudya, die Telefonanlage aus der Cloud. Interessenten erhalten (bei Abschluss bis 30.06.2020) alle benötigten Nebenstellen für drei Monate kostenlos. Die Umsetzung erfolgt dabei über Partner vor Ort, die von NFON die potentiellen Kundenkontakte erhalten – und auch die Provisionierung während der drei Gratis-Monate. Damit setzt NFON ein Zeichen, um seine Partner auch in schwierigen Zeiten mit qualifizierten Kontakten zu versorgen, die bereits eine Beratung erhalten haben. Die NFON-Partner können sich damit direkt auf die positive Umsetzung und Implementierung konzentrieren – und oft noch weiteres Zusatzgeschäft generieren.“

„Kostenfreie IT-Administration“



▲ **Gerhard Gerstmayer**
Managing Director
baramundi Austria

„Baramundi unterstützt in der Covidkrise IT-Admins mit einem kostenfreien Soforthilfepaket für Unified Endpoint Management um ihnen dabei schnelle Entscheidungen vorheimzuarbeiten und damit sichere Management der IT-Infrastruktur auch remote zu erleichtern. Partner können die Vollversion der baramundi Management Suite innerhalb eines Tages beim Kunden installieren. Für die Dauer der Krise mindestens aber 4 Monate, berechnet baramundi dafür nichts – ohne Vertragspflicht oder versteckte Kosten!“

mehr alle ihrem Business wieder nachgehen. Einige Reseller werden finanziell etwas angeschlagen sein, und eventuell verändert sich das IKT-Business auch für den Channel. Themen wie „Home Working“, „Financial Services“, „Data Security“ und „Cloud Services“ setzen neue Impulse. Wir bieten haben uns umgehört, wie öster-

reichische Distributoren und Hersteller ihre Channelpartner unterstützen. Seien es finanzielle Vorteile, eine hohe Verfügbarkeit der momentan gefragtesten Produkte oder kompetente Beratung und Services jeder Art. Der Reseller wird sich lange daran erinnern, wer ihn in dieser schwierigen Zeit maßgeblich unterstützt hat.