

PRESSEINFORMATION



ELO Digital Office initiiert neues Partner-Programm für die Produktlinie ELOoffice:

Einheitlicher Qualitätsstandard im Channel-Partner-Netzwerk

Stuttgart, 16. September 2008 – Die ELO Digital Office GmbH hat zum 1. September ein neues Channel-Partner-Programm aufgelegt. Ziel ist es, einheitliche Konditionen festzuschreiben und einen hohen Qualitätsstandard der zertifizierten Partner sicherzustellen. Zu diesem Zweck soll das Know-how im Fachhandel verstärkt durch Schulungen, technischen Support sowie kontinuierliche Vertriebs- und Marketingunterstützung gesteigert werden. Für die Teilnahme am ELOoffice Channel-Partner-Programm setzt der Stuttgarter ECM-Hersteller neben gewissen Vorkenntnissen auch die Gewährleistung eines First Level Supports voraus. Darüber hinaus müssen Interessenten ein zweitägiges Zertifizierungstraining absolvieren. Beides soll die Qualität der Betreuung deutlich steigern.

Durch die vertragliche Festlegung der Konditionen für die Channel-Partnerschaft will ELO ein einheitliches Beratungsniveau sicherstellen, um die Anwender der DMS-/Archiv-Einstiegssoftware ELOoffice bestmöglich betreut zu wissen. Andererseits möchte ELO den Partnern auch die Sicherheit geben, jederzeit kompetente und fachmännische Unterstützung zu erhalten. Ziel ist es, das Netz der ELOoffice Channel Partner deutschlandweit flächendeckend zu komplettieren. Derzeit umfasst das Netzwerk rund 300 Partner.

Die Highlights der ELO Channel-Partnerschaft im Überblick:

- **Technischer 2nd Level Support:** Bei Fragen, die über eine Erstberatung des Kunden hinausgehen, stellt ELO weitergehenden Support per Fax und E-Mail zur Verfügung.
- **Persönliche Betreuung:** Ein ELO Channel-Mitarbeiter steht den Partnern in vertrieblichen und marketingtechnischen Fragen als direkter Ansprechpartner zur Seite.

PRESSEINFORMATION



- **Partnerportal:** Über das Portal sind künftig aktuelle Informationen, Tipps und Tricks, FAQs sowie Vertriebs- und Marketingunterlagen abrufbar. Außerdem sind dort Newsletter, Bilder und Logos hinterlegt.
- **Vertriebs- und Marketingunterstützung:** Alle Dokumente lassen sich über das Partnerportal downloaden. Zusätzlich berät das Channel-Team und unterstützt bei der Erstellung von Unterlagen.
- **Werbemittel-Startpaket:** Es enthält ein Poster, zehn Demo CDs, zehn *ELOoffice* 8.0 Prospekte, fünf Schlüsselanhänger, zehn Kugelschreiber, fünf Kofferbänder und ein Notizbuch DIN A4.
- **Unterstützung bei Veranstaltungen:** ELO Vertriebsmitarbeiter stehen vor Ort als zusätzliche Ressource bereit.
- ***ELOoffice* NFR-Lizenzen:** Bei Teilnahme an der Zertifizierungsschulung erhalten Fachhändler drei NFR-Lizenzen für den Eigeneinsatz und zu Demonstrationszwecken.
- **Betatest-Programm:** Partner erhalten die Möglichkeit, als Betatester neue Releases früher zu testen und so direkten Einfluss auf eine neue Version auszuüben.
- ***ELOoffice* Kundenportal:** Partner haben Zugriff auf das Kundenportal für *ELOoffice*-Anwender sowie für alle aktuellen Anfragen auf den Supportblog. Ein Downloadbereich für neue Programmversionen steht ebenfalls bereit.

Bis zum 31. März 2009 finden deutschlandweit an sechs verschiedenen Standorten mehrmals pro Monat Zertifizierungsschulungen statt. Darüber hinaus haben *ELOoffice* Channel Partner bei entsprechender Qualifizierung die Gelegenheit, sich zum ELO Business Partner weiterzuentwickeln. Dieser Status berechtigt auch zum Vertrieb der Produktlinien für mittelständische und

PRESSEINFORMATION



große Unternehmen **ELOprofessional** und **ELOenterprise**. Weitere Informationen zum ELO Channel-Partner-Programm unter: www.elo.com.

ELO Digital Office GmbH

Die ELO Digital Office GmbH entwickelt und vertreibt leistungsfähige Software für die Bereiche elektronisches Dokumentenmanagement, digitale Archivierung und Workflow-Management. Hervorgegangen aus der Unternehmensgruppe Louis Leitz, einem der führenden Hersteller von Ablage- und Archivierungssystemen sowie Büroprodukten in Europa, ist die ELO Digital Office GmbH seit 1998 eine eigenständige Einheit mit überproportionalem Wachstum und zählt zu den führenden DMS-/ECM-Softwareherstellern. Das Unternehmen ist international aufgestellt und betreibt neben dem Hauptsitz in Stuttgart Niederlassungen in Europa, Asien und Australien. Über das dichte Netzwerk von Systempartnern werden weltweit mehr als 450.000 Arbeitsplätze betreut. Das Unternehmen pflegt zudem zahlreiche Technologie-Partnerschaften zu Soft- und Hardwareherstellern wie z.B. Fujitsu, Hewlett-Packard, Kodak, Kyocera, Microsoft sowie Sun Microsystems.

Die **ELO**[®]-Produktpalette erfüllt alle Anforderungen an moderne DMS-/ECM-Systeme und bildet eine ideale Plattform für effizientes Wissens- und Informationsmanagement. **ELOoffice** ist die Einstiegslösung für Dokumentenmanagement und Archivierung, ideal für kleine Büros oder am Einzel-PC-Arbeitsplatz. Die modulare Client-/Server-Lösung **ELOprofessional** richtet sich an mittelständische Unternehmen. Abgerundet wird die Palette mit **ELOenterprise**, der plattformunabhängigen, hochskalierbaren und mandantenfähigen High-End-Lösung mit besonderen Stärken im Rechenzentrums- und Portaleinsatz. Die Produkte sind untereinander voll kompatibel, Datenaustausch und Upgrade sind jederzeit möglich.

Die **ELO**[®]-Produkte finden aufgrund ihrer Flexibilität und des hohen Leistungspotenzials bereits Einsatz in Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größe. Namhafte Kunden wie z. B. Airbus, Alcatel, BDI, BMW, EADS, IHKT, DRK, Lufthansa, M+W Zander sowie diverse Landes- und Bundesbehörden setzen auf die hohe Qualität der innovativen **ELO**[®]-Produkte. Weitere Informationen unter: www.elo.com.

Pressekontakt

Laura Rozic
Unternehmenskommunikation
ELO Digital Office GmbH
Heilbronner Straße 150
D-70191 Stuttgart
Telefon +49 711 806089-16
Telefax +49 711 806089-19
E-Mail: l.rozic@elo.com
Internet: www.elo.com

Pressekontakt

Sabina Merk
pressebüro merk
Sadelerstraße 2
80638 München
Telefon +49 89 179997-22
Telefax +49 89 179997-23
Mobil: +49 171 79 24 566
E-Mail: sm@pr-merk.com
Internet: www.pr-merk.com