

Microsoft Partner Awards
WORLDWIDE
2009
AWARD WINNER

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

2009 SOFTWARE-PLUS-SERVICES
Development
PARTNER OF THE YEAR
WINNER

Mamut-Lexware

2010

Partnerprogramm

Herzlich willkommen bei der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH

Zusammen erfolgreich



Alexander C. Braun
Geschäftsführer
Mamut-Lexware Vertriebs GmbH

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind eine tragende Säule der deutschen Wirtschaft. Um dieser Rolle heute und in Zukunft gerecht werden zu können, sind sie darauf angewiesen, produktiv zu arbeiten, sicher zu kommunizieren, überzeugend aufzutreten und jederzeit auf dem aktuellen Wissensstand zu sein. Die Mamut-Lexware Vertriebs GmbH hilft ihnen dabei – mit benutzerfreundlichen Komplettlösungen, die preisgekrönte Unternehmenssoftware mit modernen Online-Services und einem umfassenden Wissensangebot kombinieren.

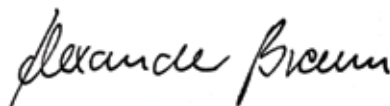
Wir möchten Ihnen anbieten, unser Partner zu werden und gemeinsam mit uns kleinen und mittleren Unternehmen zum Erfolg zu verhelfen. Orientierung am Kundennutzen und vertrauensvolle Zusammenarbeit sind dabei sehr wichtige Stichworte für uns.

Die Vision der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH ist es, den Alltag ihrer Kunden zu vereinfachen. Deshalb stehen wir für komplette, benutzerfreundliche Lösungen mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis und umfassendem, kostenlosem Support.

Wir laden Sie ein, an unserer Vision teilzuhaben und Teil unseres Vertriebskanals zu werden. Auf den nächsten Seiten erhalten Sie einen kurzen Überblick über unser Partnerprogramm und die Vorteile einer Zusammenarbeit. Selbstverständlich können Sie unsere Partner Manager auch gerne unter Telefon **0180 11 16 116** anrufen, um nähere Fragen zu besprechen.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Mamut-Lexware Vertriebs GmbH



Mamut und Lexware haben eine Reihe von Auszeichnungen für ihre IT-Systeme erhalten:





Wir schätzen die neuen Möglichkeiten bei unserem Werben um jene neuen Kunden, die veränderte Funktionalitäten wünschen.

– Rainer Sieber, Inhaber Sieber EDV Service & Support, Flörsheim

Seite an Seite erfolgreich durch aktive Neukundengewinnung

In Deutschland gibt es über 3,5 Millionen kleine und mittlere Unternehmen, für die eine effiziente, softwaregestützte Planung zunehmend an Bedeutung gewinnt. Unsere Produkte decken diesen Bedarf optimal und sind noch dazu benutzerfreundlich, einfach zu installieren, kosteneffizient und so skalierbar, dass sie mit dem Unternehmen wachsen können.

Mit anderen Worten: Zusammen haben Sie und wir die besten Chancen auf einen respektablen Marktanteil in diesem Segment. Erreichen wollen wir dies durch aktive Vermarktung – sowohl mithilfe von Werbung und PR in regionalen, branchenspezifischen und bundesweiten Medien, als auch gemeinsam mit Ihnen. Deshalb unterstützen wir Sie mit einer Reihe von Services und Materialien, die Ihnen beim Verkauf unserer Produkte helfen.

Hilfen für Ihren Erfolg

Je erfolgreicher Sie sind, umso mehr kleine und mittlere Unternehmen können ihren Arbeitsalltag mit unseren Produkten vereinfachen. Deshalb möchten wir Sie bestmöglich beim Verkauf unterstützen. Nehmen Sie hierzu gerne Kontakt mit unserer Partnerabteilung auf. Hier ein paar Beispiele für das, was Sie, je nach Partnerstatus, konkret von uns erwarten dürfen:

- Ein skalierbares, benutzerfreundliches Produkt, auf das Sie umfassend geschult werden
- Leadweitergabe
- Attraktive Margen und Konditionen
- Schulungsdokumente und Trainings zu Verkauf und Kundenbetreuung
- Div. Marketingmaterial
- Unterstützung bei Marketingaktivitäten nach Absprache
- Vor-Ort-Unterstützung bei Kundenterminen und -seminaren
- Beratung, Begleitung und Support
- PartnerWeb und E-Mail Newsletter

Lesen Sie auf den nächsten Seiten mehr über Ihre Vorteile als unser Partner.





Unsere Anregungen werden aufgenommen, weitergedacht und gemeinsam mit uns kritisch diskutiert – genau so habe ich mir das immer gewünscht.

- Vit Coufal, geschäftsführender Gesellschafter Co-Orga GmbH

Immer für Sie da

Unsere erfahrenen Berater begleiten Sie kontinuierlich und unterstützen Sie kompetent sowohl vor und während des Verkaufsprozesses als auch danach. Eine eigene Partner-Support-Hotline steht Ihnen für alle dringenden Fragen zur Verfügung. Auch bei sonstigen Anliegen rund um vertriebliche Themen oder unsere Zusammenarbeit können Sie sich gerne an uns wenden.

Und nicht nur das: Je nach Bedarf und Möglichkeit unterstützen wir Sie auch gerne bei wichtigen Kundenterminen und Seminaren vor Ort.



Stets auf dem Laufenden

Information ist heutzutage das A und O. Wir möchten, dass Sie sich stets gut informiert fühlen. Deshalb gibt es als besonderen Service für Sie als Partner unseren monatlichen E-Mail-Newsletter. Er enthält wichtige Neuigkeiten zu Produktupdates sowie Informationen rund um das Thema Verkauf. Zusätzlich erhalten Sie über unser PartnerWeb rund um die Uhr Zugang zu Informationen, nützlichen Tools und Hilfsmitteln.



Auch wir haben Ansprüche unseren Kunden zuliebe

Kleine und mittlere Unternehmen müssen sich zahlreichen Herausforderungen stellen. Dementsprechend hoch sind ihre Ansprüche an ihr IT-System und den Händler, der sie beraten und begleiten soll. Deshalb schulen wir Sie umfassend sowohl in Sachen Produktkenntnis als auch in den Bereichen Verkauf und Kundenbetreuung. Zugleich stehen Ihnen je nach Ihrem Engagement und Erfolg verschiedene Partnerkategorien offen, die sich durch die Intensität unserer Zusammenarbeit unterscheiden. So ist sichergestellt, dass sich beide Seiten mit der Partnerschaft wohlfühlen und dass der Kunde genau das bekommt, was er mit Recht erwartet.



Die richtigen Kunden für Sie

Unseren autorisierten Partnern vermitteln wir potenzielle Kunden in ihrer Nähe zur weiteren Betreuung. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden von einem kompetenten Experten vor Ort beraten werden. Selbstverständlich sorgen wir auch dafür, dass Kunden, die einmal bei Ihnen gekauft haben und sich bezüglich Erweiterungen oder Zusatzprodukten an uns wenden, wiederum an Sie empfohlen werden. So helfen wir Ihnen, zusätzlich zu Ihren eigenen Aktivitäten zur Kundengewinnung, beim Aufbau langfristiger und stabiler Kundenbeziehungen.



Ein paar Worte zum Geld

Zufriedene Kunden sind unser wichtigstes Ziel. Deshalb soll es sich für Sie lohnen, Zeit in Kunden zu investieren. Unseren Partnern bieten wir daher attraktive Margen und Konditionen, die Raum für das gewisse Extra an Kundenservice bieten – und damit die Möglichkeit, mehr zu verkaufen und besser zu verdienen.



Schaffen Sie Mehrwert

Mamut-Lexware bietet vollständig integrierte Standard-Unternehmenssoftware an – das ist unsere Strategie. Unsere Produktentwicklung berücksichtigt so weit wie möglich die Wünsche und Rückmeldungen unserer Kunden und nicht zuletzt auch unserer Partner. Dennoch kann gelegentlich „Maßarbeit“ gefragt sein, die darüber hinaus geht. Mit dem speziell für unsere Partner entwickelten Mamut One Application Programming Interface (Mamut One API) geben wir unseren Partnern die Möglichkeit zur Anbindung anderer Softwarelösungen – wie etwa bestehender Webshops, existierender Speziallösungen des Kunden, Eigenprogrammierungen von Ihnen als Partner usw.



Mamut-Lexware Partnerprogramm

- Wählen Sie die Kategorie, die am besten zu Ihnen passt

Das Partnerprogramm ist in drei Kategorien unterteilt. So bekommen Sie als Partner genau den Kooperationsvertrag, der Ihrem Bedarf und Ihren Möglichkeiten entspricht. Gleichzeitig stehen Ihnen interessante Entwicklungsperspektiven für die Zukunft offen.

Mamut-Lexware Platinum Partner

Mamut One Platinum ist ein Produkt für wachsende und mittelständische Unternehmen, das exklusiv über unsere Mamut One Platinum Partner vertrieben wird. Als Mamut One Platinum Partner beraten und begleiten Sie Ihre Kunden auf dem kompletten Weg vom Verkauf bis zur Implementierung und zum Support. Für Ihre Kunden sind Sie ein One-Stop-Shop und für Mamut-Lexware ein strategischer Partner. Somit haben Sie die besten Voraussetzungen für den Aufbau langfristiger und einträglicher Kundenbeziehungen. Als Mamut One Platinum Partner erhalten Sie Portfoliorendite und qualifizierte Platinum-Leads. Um Mamut One Platinum Partner zu werden, durchlaufen Sie einen umfassenden Zertifizierungsprozess unter der Regie von Mamut-Lexware. Sie müssen zudem mindestens zwei zertifizierte Berater und einen Techniker haben.

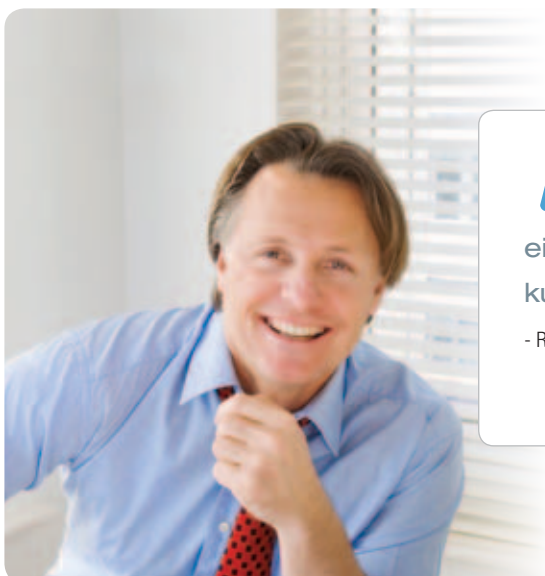
Mamut-Lexware autorisierter Partner

Mamut-Lexware autorisierter Partner ist die Kategorie unter Mamut-Lexware Platinum Partner. Als Mamut-Lexware autorisierter Partner setzen Sie engagiert auf das Produkt-Portfolio von Mamut-Lexware und verkaufen und implementieren alle Mamut One Produkte außer Mamut

One Platinum. Sie können eigene Kurszentren eröffnen und haben die Kompetenz, Ihre Kunden in anderen Bereichen über die reine Software-Implementierung hinaus zu unterstützen. Sie erhalten Leads von Mamut-Lexware und arbeiten eng mit unserer Partnerabteilung zusammen. Um Autorisierter Mamut-Lexware Partner zu werden, durchlaufen Sie einen umfassenden Zertifizierungsprozess unter der Regie der Partner Manager.

Mamut-Lexware Partner

Als Mamut-Lexware Partner bieten Sie Mamut One als Teil Ihres Produkt-Portfolios an und haben die Online-Basiszertifizierung von Mamut-Lexware durchlaufen. Die Partnerabteilung von Mamut-Lexware unterstützt Sie telefonisch. Sie erhalten von uns Marketingmaterial und können zu sehr günstigen Preisen an Kursen der Mamut-Lexware Academy teilnehmen.



Mamut One ist ein sehr einfaches System – und zwar einfach im Sinne von überschaulich und leicht zu verstehen, kurz gesagt: benutzerfreundlich.

- Rudolf Aubell, Presenta Deutschland GmbH

Wir sind vom Erfolg von Mamut One überzeugt. - Die Co-Orga GmbH engagiert sich für KMU

Als autorisierter Mamut-Lexware Partner setzt die Co-Orga GmbH intensiv auf Mamut One. Wir haben den geschäftsführenden Gesellschafter Vit Coufal zu seinen Motivationen und Erfahrungen befragt.

MLV:

Herr Coufal, können Sie uns ein wenig über Ihr Unternehmen erzählen?

V. Coufal: Wir beschäftigen uns mit der System- und Netzwerkbetreuung für Kunden sowie mit der Programmierung von Individualsoftware auf Windows-Plattformen und in Form von Web-Anwendungen. Ein weiterer Schwerpunkt der Co-Orga GmbH sind ERP-Systeme. Hier arbeiten wir schon seit vielen Jahren innerhalb der Lexware-Welt und seit Ende 2008 auch mit Mamut One.

MLV:

Was ist Ihrer Meinung nach für jemanden, der Unternehmenssoftware verkaufen will, besonders wichtig?

V. Coufal: Der Kunde muss das Gefühl haben, kompetent und allumfassend beraten zu werden. Er soll sich keine Gedanken um den EDV-Bereich machen müssen, weil alles einwandfrei funktioniert. Dabei ist es wichtig, den Kunden da abzuholen, wo man ihn vorfindet. Erst wenn man seine Bedürfnisse ermittelt hat, kann man gemeinsam eine gute Lösung finden. Dabei ist auch die Unterstützung durch die Mamut-Lexware Vertriebs GmbH sehr hilfreich, sei es durch Schulungen zur Software sowie rund um das Thema Verkauf, durch guten und schnellen Support und nicht zuletzt natürlich durch ein sehr gutes Produkt, das ständig weiterentwickelt und aktualisiert wird.

MLV:

Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH als Partner?

V. Coufal: Für uns hat das Thema vertrauensvolle Zusammenarbeit einen hohen Stellenwert. Bei der Partnerschaft mit der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH ist genau dies gegeben. Man wird als Partner gehört; wir haben kompetente Ansprechpartner, die unsere Anregungen aufnehmen, weiterdenken und gemeinsam mit uns diskutieren. Abgesehen davon ist auch der persönliche Umgang miteinander einfach toll, so macht die Zusammenarbeit wirklich Spaß.

MLV:

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Mamut One gesammelt?

V. Coufal: Mamut One kommt sehr gut bei den Kunden an. Das System hantiert typische Arbeitsbereiche äußerst clever und flexibel. Speziell die Anbindung von Warenwirtschaft zu Buchhaltung ist sehr gut. Als sehr großen Vorteil sehe ich außerdem die Skalierbarkeit des Systems. Man kann Mamut One bei kleinen Unternehmen mit bis zu drei Arbeitsplätzen, aber auch bei größeren Unternehmen einsetzen und einen Kunden dadurch mit ein und derselben Software begleiten, auch wenn sein Unternehmen und seine Ansprüche wachsen.

MLV:

Was halten Sie von der Möglichkeit, Mamut One durch eigene Bestandteile ergänzen zu können?

V. Coufal: Viele Unternehmen haben Geschäftsprozesse, die mit einer Standardlösung nicht abgebildet werden können. In solchen Fällen nutzen wir die Programmierschnittstelle Mamut API, durch die kundenspezifische Anpassungen und Ergänzungen möglich sind. So brauchen wir den Kunden nicht wegzuschicken, sondern können die notwendigen Bestandteile hinzuprogrammieren.

MLV:

Würden Sie anderen Händlern eine Partnerschaft mit der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH empfehlen?

V. Coufal: Auf jeden Fall. Mit dem Vertrieb von Mamut One hat man die Möglichkeit, eine gute Software, die kleine und mittelständische Unternehmen adressiert, am Markt zu positionieren, und das mit einem sympatischen und kompetenten Partner im Hintergrund. Wir selbst möchten unser Business ganz stark auf Mamut One ausrichten, weil alle Rahmenbedingungen, die uns wichtig sind, stimmen. Wir sind von dem Produkt überzeugt und sehen für uns die Chance, an dessen Erfolg teilzuhaben und gemeinsam mit der Mamut-Lexware GmbH voranzukommen.

Mamut-Lexware: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Coufal. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen!

Und wann dürfen wir mit Ihnen über eine Partnerschaft sprechen?



**Konnten
wir Sie
überzeugen?**

**Dann melden Sie sich
doch einfach bei uns.**

Komplettlösungen • Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis • Benutzerfreundlichkeit

Mamut-Lexware Vertriebs GmbH

Munzinger Str. 9 79111 Freiburg Telefon: 0180 11 16 116 Fax: 0180 156 6000

E-Mail: partner@mamutone.de Internet: www.mamutone.de

