

Foster MacCallum

Foster MacCallum baut internationale Vertriebskanäle für IT-Sicherheit-Spezialisten
Für Prevx ist Outsourcing kostengünstiger und effektiver

26.07.2004 - 12:00 Uhr, Foster MacCallum

Altenbeken (ots) - Prevx Ltd., Hersteller von Software für die Abwehr externer Attacken aller Art (Intrusion Prevention), beauftragte Foster MacCallum (FM) mit dem Aufbau seines neuen Vertriebsnetzwerkes. Nach der erfolgreichen Zusammenarbeit in UK beabsichtigt Prevx, die Qualifizierung und Gewinnung von Vertriebspartnern auch in Deutschland, Frankreich, Benelux, Skandinavien und in den USA an FM zu vergeben. Prevx ist überzeugt, dass das Outsourcing der Partnerrekrutierung an FM wirtschaftlicher und effizienter ist und mit der Erfahrung von FM die Vertriebskanäle optimal gestaltet werden.

Nick Ray, CEO von Prevx UK, erklärte: "Für 2004 ist der Aufbau eines starken Vertriebsnetzes Priorität Nr. 1. Besonders wichtig ist jedoch, dass sich das bestehende Verkaufsteam auch auf das laufende Geschäft konzentrieren kann. Wir haben uns für Foster MacCallum entschieden, weil sie mit ihrer jahrelangen Erfahrung und bewährter Vorgehensweise die beste Ausgangsposition für beide Seiten, den Hersteller und die Wiederverkäufer, schaffen.

Die Zusammenarbeit erstreckte sich auf drei Phasen:

Bei der Standortbestimmung des Unternehmens werden das Marktpotenzial, die Wettbewerbssituation und die Anforderungskriterien an potenzielle Partner untersucht und ein attraktives Leistungspaket geschnürt.

In einem zweiten Schritt identifiziert und qualifiziert FM potenzielle Kandidaten. Abschließend spricht FM das Management der Kandidaten an, um die Partnerschaft detailliert zu erörtern und ein Meeting zwischen den Entscheidern des Kandidaten und des Herstellers zu arrangieren.

Nick Ray fasst die Erfahrungen in Großbritannien zusammen: "Diese Meetings waren von höchster Qualität und gaben den potenziellen Partnern ein klares Bild über die Kosten und den möglichen Return on Investment einer Partnerschaft. Damit wurde der Entscheidungsprozess für beide Seiten erheblich beschleunigt," berichtet Nick Ray. "In meiner 20jährigen Karriere im IT-Vertrieb habe ich keine effektivere Vorgehensweise als die bei FM gesehen. Viele Hersteller gehen eine Partnerschaft ohne systematische Identifizierung und Qualifizierung ein. Trotz aller Begeisterung sind solche Verbindungen meist nicht die besten. Wir haben durch das laufende Projekt mit den Unternehmen Evolution, Non-StopIT und Layer3 schon drei exzellente Vertriebspartner gewonnen. Der Service von FM ist gut strukturiert, sehr zielorientiert und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten, kurz: genau das, was jeder Softwarehersteller braucht, der einen Partnerkanal aufbauen will."

Für Michael Nowarra, Mitgründer und Direktor der deutschen Niederlassung von Foster MacCallum, liegt der Schlüssel zum erfolgreichen Aufbau von Vertriebspartnerschaften darin, das Business von beiden Seiten zu kennen und zu verstehen, welche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Beziehung zwischen Hersteller und Partner erfüllt werden müssen. "Zwei Elemente sind für uns besonders wichtig: zum einen gehen wir auf die Kandidaten als neutraler Experte zu und zum anderen übergeben wir die Partnerschaft dem Hersteller im abschlussreifen Zustand."

Ritchie Jeune, CEO von Evolution, ist sehr zufrieden über die Vereinfachung der Prozesse für die Partner-Gewinnung. "Foster MacCallum stellt auf professionelle Art Verbindungen zwischen Herstellern und Partnern her und weiß ganz genau, was wir als Händler von einem Hersteller benötigen, um eine fruchtbare und erfolgreiche Partnerschaft aufzubauen. Für uns war das eine sehr gute Erfahrung

und ich sehe einer weiteren Zusammenarbeit sehr positiv entgegen."

Über Foster MacCallum

Foster MacCallum International Ltd. ist das Beratungs- und Umsetzungsunternehmen für den effizienten Aufbau von internationalen Geschäftsbeziehungen zwischen Softwareherstellern, Vertriebspartnern und Investoren. Dabei bringt der Experte für Vertriebskanäle und B2B-Partnerschaften seine jahrelange Erfahrung, umfangreiche Marktkenntnisse und komplexe Profildatenbank ein, um die Produktvermarktung zu beschleunigen und Vertriebsrisiken zu minimieren. Mit Standorten in Deutschland, Frankreich, UK und USA hat sich Foster MacCallum als erstes Unternehmen auf die Unterstützung von B2B-Software-Hersteller spezialisiert, um hochqualifizierte und effektive Partnerschaftsnetze aufzubauen. Seit mehr als vier Jahren berät und unterstützt das Team von Foster MacCallum beim Aufbau von über einem Dutzend europäischer Netzwerke für Kunden wie Oracle, Kingston Technology, Stellent, Softship und NetIQ. Weitere Informationen unter: www.foster-maccallum.com

Originaltext: Foster MacCallum

Im Internet recherchierbar: <http://www.presseportal.de>

Kontakt:

Foster MacCallum International Ltd.,
Michael Nowarra
Obermühlenweg 1,
33184 Altenbeken
Tel: 0171 693 7788,
michael.nowarra@foster-maccallum.com

PR:

Helmut Weissenbach PR GmbH
Bettina Jödicke,
Tel/Fax: +49 89 123 -97 392/-939 13,
bettina@weissenbach-pr.de,
www.weissenbach-pr.de

Originaltext: Foster MacCallum
Digitale Pressemappe: <http://www.presseportal.de/pm/54846/>
Pressemappe via RSS: http://www.presseportal.de/rss/pm_54846.rss2