



Centrix WorkSpace™ Partner-Programm

Centrix Software entwickelt preisgekrönte IT-Lösungen zur intelligenten Bereitstellung von Applikationen und Inhalten in IT-Infrastrukturen — egal, ob es sich um klassische, virtuelle, gehostete oder Web-Umgebungen handelt.

Unser Flaggschiffprodukt WorkSpace iQ™ sammelt und analysiert Verzeichnis- und Nutzerdaten auf Hardware- und Software-Systemen. Dabei macht es keinen Unterschied, ob diese Systeme klassische Desktop-Rechner, Server oder virtuelle Maschinen (VMware, Citrix, Microsoft etc.) sind. Ziel ist es, auf Basis der gesammelten Daten, die verfügbaren IT-Ressourcen bedarfsgerecht zur Service-Verbesserung und IT-Kosteneinsparung einzuordnen.

Channel-Dienstleister nutzen Centrix WorkSpace für:

- Desktop-Virtualisierungsanalyse, Planung und Optimierung
- Umsetzung geschäftlicher VDI-Vorteile
- Kostenreduzierung durch Identifizierung von nicht verwendeter, aber installierter Software und Hardware
- Vereinfachte Inventarisierung von Systemen
- Sicherstellung optimierter Desktop-Transformationsprozesse

Zertifizierungen als Partner

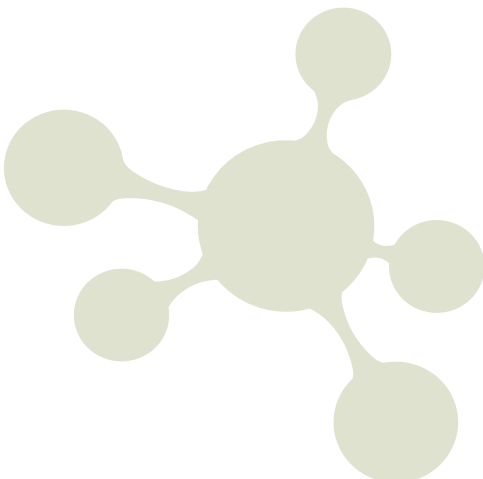
Gold-Partner

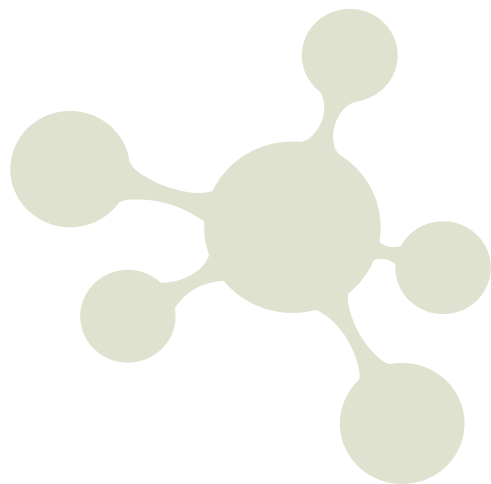
Die Gold-Partner-Zertifizierung richtet sich an Value Added Reseller (VAR), die im Rahmen aktueller Projekte regelmäßige Einsatzszenarien für Centrix-Software-Produkte betreuen. Centrix Software unterstützt Gold-Partner bei ihren Vertriebsaktivitäten und bietet im Partnerprogramm attraktive Vergünstigungen, wenn sie Umsatzsteigerungen mit Centrix-Software-Lösungen erzielen.

Partneranforderungen	Gold
Unterschriebener Partnervertrag	•
Durchführung von zwei Marketingaktivitäten pro Jahr	•
Teilnahme an Vertriebsschulung	•
Teilnahme an Pre-Sales-Training	•
Partner benennt einen Mitarbeiter als dedizierten Centrix-Produktspezialisten	•
Eigener Account Manager	•
Co-Branding auf Webseite	•

Vorteile als zertifizierter Centrix-Partner

- Zusätzliche Rabattvorteile
- Registrierung für Projektprogramm
- Demo- und NFR-Lizenzen (auch für den Einsatz im Produktivnetz)
- Zugriff auf MDF-Budgets
- Zugriff auf Knowledgebase
- Zugriff auf Partnerportal
- Qualifizierte Lead-Übergabe
- Einladung zu webbasierten Partnerschulungen
- Nennung auf Website (Partnerliste)
- Teilnahmemöglichkeit am Reseller Advisory Council
- Gemeinsame Vertriebsaktivitäten
- Unterstützung bei Ausschreibungen
- Technik- und Schulungsunterstützung über Zugriff auf Knowledgebase
- Teilnahme am Beta-Programm





Partner Innovation Programm

Werden Sie bis zum 1. April 2011 Centrix-Software-Partner! Wir unterstützen Sie bei einer individuellen Branding- und Marketingkampagne zur Leadgenerierung. Dabei können Sie bis zu 1500 Euro zusätzliches Budget erhalten, wenn Sie bis zum 31. Juli 2011 eine Lead-Generierungs-Aktion für Centrix-Produkte durchführen.

Für das Zusatzbudget müssen folgende Bedingungen erfüllt werden:

- Durchführung einer Vertriebsaktivität (Webinar, Seminar, Workshop oder direkte E-Mail-Kampagne)
- Aktivitätsnachweis über mindestens fünf Projekte mit Budget- und Zeitplanung für die Implementierung von Centrix WorkSpace
- Detaillierte Weiterleitung von fünf Endanwendern an Centrix Software und Distributor

Wenn alle drei Kriterien erfüllt sind, werden 1.500 € über Ihren Distributor gutgeschrieben. Wenn weniger als fünf Projekte verfügbar sind, werden 300 € pro Projekt angerechnet.

Werden Sie jetzt Partner unter www.centrixsoftware.com/partners oder kontaktieren Sie unseren Channel Director Jason Jackson per Mobiltelefon +44 (0) 78100 73743 und E-Mail jason.jackson@centrixsoftware.com

Kontakt:

+44 (0)1635 239 800
sales@centrixsoftware.com
www.centrixsoftware.com

Centrix Software

Centrix konzentriert sich als Hersteller von Software-Lösungen auf die Optimierung von IT-Geschäftsvorteilen. Centrix-Lösungen helfen Organisationen bei der optimierten Nutzung der kompletten IT-Landschaft, erzielen Produktivitätsverbesserungen und steuern die Bereitstellung von Applikationen und IT-Ressourcen. Centrix arbeitet mit marktführenden FTSE 350/Fortune 500-Unternehmen aus dem Kredit- und Finanzsektor, aus der Versicherungs-, Telekommunikations- und Einzelhandelsbranche, aus dem Industrie-, Pharma- und Energiesektor sowie öffentlichen Institutionen zusammen.