



Retarus baut Reseller-Geschäft weiter aus

Angebotsportfolio mit Retarus Managed Services erweitern

(ddp direct)München, Wien, Zürich, 27. Februar 2012 Die retarus GmbH intensiviert ihr Partnergeschäft mit Beratungs- und Systemhäusern, Software-Herstellern sowie Service-Providern. Jetzt können diese ihr Portfolio noch einfacher um marktführende Managed Services in der E-Mail-, SMS-, Fax- und EDI-Kommunikation erweitern. Lizenzierungskosten, Zertifizierungsprozesse und Business-Development-Pläne entfallen im neuen Partnerprogramm. Alle Dienste bieten umfassende Kontrolle, mehr Effizienz und eine höhere Wirtschaftlichkeit zu klar kalkulierbaren Kosten.

Das Retarus Partnerprogramm konzentriert sich auf Messaging-Lösungen, die einfach implementiert und transparent abgerechnet werden können und damit einen hohen Nutzen bei der Projektierung für die Retarus Partner darstellen. Sie bieten sowohl dem Partner als auch dem Endkunden einen überdurchschnittlichen Mehrwert und klare Wettbewerbsvorteile. Zugleich legt Retarus in seinem Partnerprogramm großen Wert darauf, möglichst einfache Rahmenbedingungen anzubieten: Auf Lizenzierungskosten wird ebenso verzichtet wie auf Zertifizierungsprozesse, Business-Development-Pläne und langfristige Partnerverträge.

Alle in unserem Partnerprogramm angebotenen Services können ohne technische Einschränkung und ohne nennenswerten Beratungs- oder Schulungsaufwand verkauft und unmittelbar in bestehende Systeme implementiert werden, erläutert Norbert Radmacher, verantwortlich für das Partner-Geschäft bei Retarus. Zugleich bieten die Retarus Managed Services für Partner eine Reihe sehr attraktiver Vorteile: Neben der deutlichen Erweiterung des Reseller Portfolios wird auch dem Kundenbedürfnis nach höherer Skalierbarkeit und Flexibilität Rechnung getragen.

Das Programm fokussiert speziell auf die seit 1994 etablierten Managed EDI-, E-Mail- und Fax-Services, die zahlreiche elektronische Kommunikationsprozesse bündeln und konsolidieren. Die Retarus Mail-Dienste kombinieren den bestmöglichen Schutz vor Malware und Spam mit Premium-Leistungen wie Verschlüsselung, Compliance-gerechter Langzeitaufbewahrung und komfortablem Mail Management. Die Fax-, E-Mail- und SMS-Services von Retarus bieten neben standardisierten Lösungen auch individuelle Anwendungen für medienübergreifende Kommunikationsanforderungen: vom Desktop-Fax über standardisierte Fax-Services für SAP-, ERP- und SCM-Systeme bis hin zu individuellen Systemanbindungen via SMTP, HTTPS und FTP.

Die Managed Services der retarus GmbH sind das Ergebnis langjähriger Produktpflege und -entwicklung. Damit ermöglichen sie nicht allein die problemlose Einbindung in bestehende IT-Architekturen, sondern auch einen bemerkenswert niedrigen Schulungs- und Vertriebsaufwand und eine starke Kundenbindung für die Vertriebspartner. Retarus bietet für alle angebotenen Services maximale Kontrolle und Transparenz: Ein detailliertes Echtzeit-Monitoring über das gesamte Transaktionsvolumen ermöglicht es den Partnern, eigene attraktive Vertriebs- und Wiederverkaufsmodelle zu entwickeln. Alle Retarus Managed Services werden kontinuierlich weiterentwickelt.

Dieses Angebot konnte bereits etliche IT-Partner überzeugen: So haben sich zuletzt die Firmen CompData Computer GmbH, Freicon AG, HORN & COSIFAN Computersysteme GmbH und die m.a.x. Informationstechnologie AG entschieden, dem Retarus Partnerprogramm beizutreten. "Die Managed Services von Retarus ergänzen unser IT-Lösungsangebot auf ideale Weise", betont Alexandra Arnold, Marketing-Leiterin bei der Münchner m.a.x. it. "Managed Services werden auch bei uns immer stärker nachgefragt. Retarus bietet hier ein sehr breites Spektrum an effizienten Lösungen an, die beliebig skalierbar sind." Norbert Radmacher von Retarus freut sich auf die Zusammenarbeit mit dem etablierten System- und Beratungshaus: "m.a.x it ist ebenso wie Retarus über 20 Jahre auf dem Markt und besitzt eine umfangreiche Branchenexpertise und Kompetenz bei großen und mittelständischen Unternehmen. Das wird sich positiv auf unser Partnergeschäft wird."

Interessenten können sich auf der CeBIT 2012 über das Retarus Partnerprogramm informieren. Terminvereinbarung unter der Telefonnummer +49 89/5528-1018 oder per Mail an channel+partner@retarus.com.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/qkw84y>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/it-hightech/retarus-baut-reseller-geschaef-weiter-aus-55843>

Pressekontakt

retarus GmbH

Herr Peter Kopfmann
Aschauer Straße 30
81549 München

peter.kopfmann@retarus.de

Firmenkontakt

retarus GmbH

Herr Peter Kopfmann
Aschauer Straße 30
81549 München

retarus.de
peter.kopfmann@retarus.de

Effiziente Geschäftsprozesse sowie reibungslose und transparente elektronische Kommunikation gehören zu den zentralen Erfolgsfaktoren jedes Unternehmens. Für diese Anforderungen entwickelt Retarus seit 1992 Managed Services und betreibt sie in eigenen Rechenzentren. Das Portfolio sorgt

für optimierte Geschäftsprozess-Kommunikation mit maximaler Sicherheit und höchster Performance. Die Retarus-Dienste befinden sich weltweit bei über 3.500 Unternehmen aller Branchen im Einsatz, darunter Adidas, Bayer, Continental, DHL, Hanjin Shipping, Honda, Linde, Osram, Puma, Sixt, Sony und Thomas Cook. 21 der DAX 30 Unternehmen nutzen Messaging-Services von Retarus. Rund 250 Mitarbeiter am Hauptsitz in München und in den internationalen Niederlassungen in Australien, Dubai, Frankreich, Großbritannien, Italien, Österreich, Schweiz, Singapur, Spanien und in den USA sorgen Tag für Tag für hohe Kundenzufriedenheit durch effiziente Kommunikationsprozesse. Weitere Informationen: www.retarus.de