



Partnerschaft  
persönlich gestaltet



# Allied Telesis **Vorstellung**

---

Wir sind ein weltweit führender Anbieter von Netzwerklösungen mit der Zielsetzung, die Betriebskosten für Unternehmen, Behörden, Bildungseinrichtungen und Organisationen mit kritischer Infrastruktur durch intelligente Management-Tools auf Null zu senken.

Unser breit angelegtes Lösungsportfolio eignet sich ideal für den Aufbau benutzerfreundlicher Netzwerklösungen, die die Kosten senken und das Geschäftsrisiko minimieren.

Gegründet  
1987

Patente  
160+

Umsatz  
260 Millionen Dollar  
(jährlich)

Kunden  
6,900+

Anzahl der Mitarbeiter  
1600+





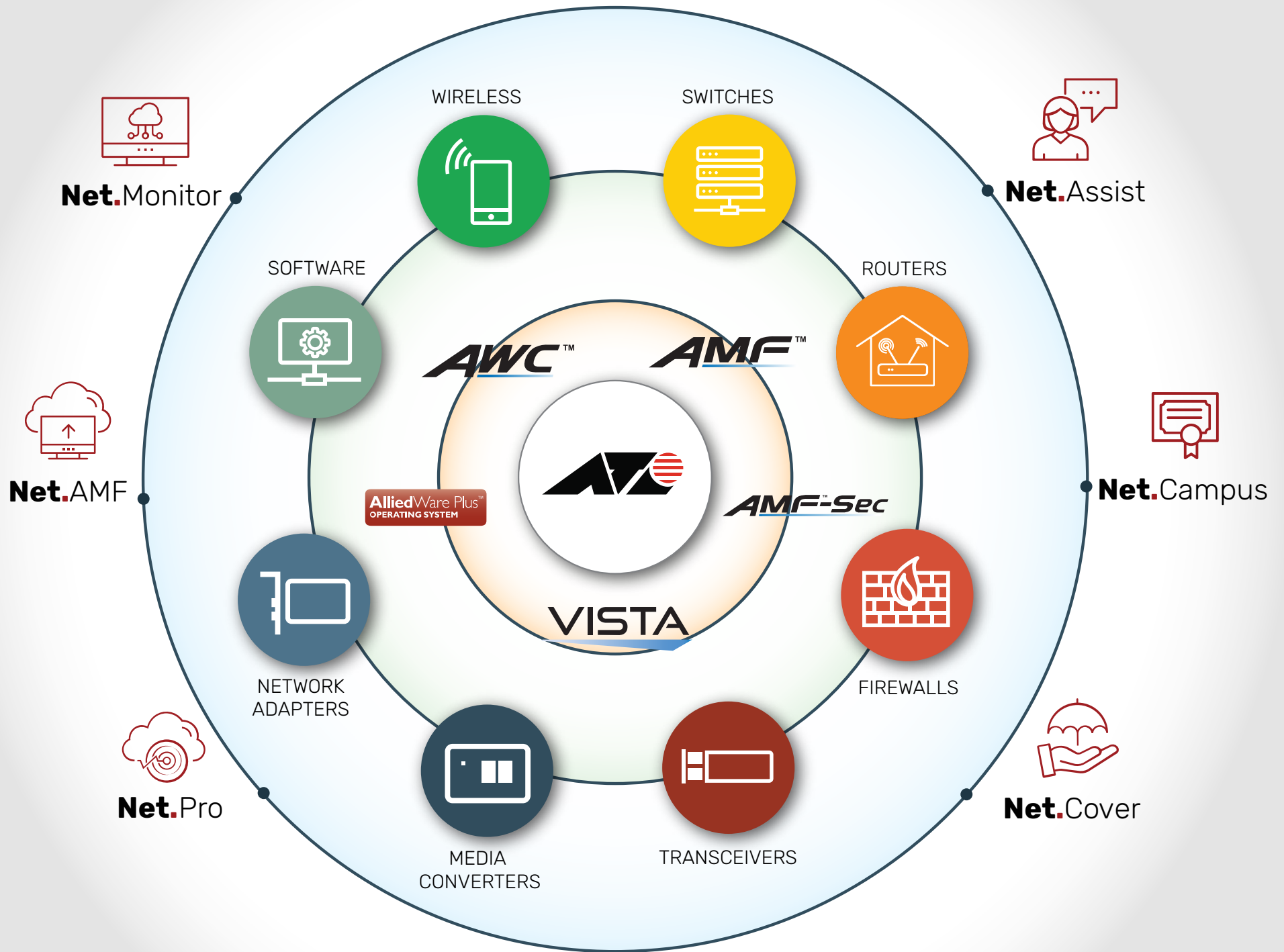
## Was wir tun

---

Allied Telesis bietet seinen Kunden eine umfassende Palette von End-to-End-Lösungen, die aus Hardware, Software und Dienstleistungen bestehen.

- + Campus- und Industrie Switche
- + Wireless Access Points
- + Firewalls und Router
- + Netzwerk-Schnittstellenkarten und Medienkonverter
- + Transparente Verwaltung und Management

Zudem haben wir unser lösungsorientiertes Portfolio mit einer weltumspannenden Serviceorganisation ergänzt, deren professionelle Dienste dafür sorgen, dass der Netzwerkbetrieb unserer Kunden zuverlässig läuft und sie sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.





Ein Wort. Ein Gespräch. Ein Versprechen. Jede gute Geschäftsbeziehung baut auf Vertrauen auf und genau das ist der Fall bei Allied Telesis. Das Unternehmen bietet nicht nur Infrastruktur an, sondern es ist auch Verlass auf die Infrastruktur! Man kann sich also nicht nur auf die Infrastruktur von Allied Telesis verlassen, sondern auch auf die gemeinsame Zusammenarbeit!



**Siegmond Gromotka, Geschäftsführer der inducio GmbH**

**inducio GmbH PLATINUM PARTNER**



**Wir nehmen Partnerschaft ernst.  
100% unserer Einnahmen fließen  
über unsere Channel Community,  
und wir konzentrieren uns jeden  
Tag darauf, dieses Wachstum zu  
unterstützen.**

## **Was Partnerschaft für uns bedeutet**

---

Für uns geht es bei Partnerschaften um mehr als nur Callcenter, Portale und Programme. Sicher, wir haben diese Dinge auch, aber wir arbeiten eng mit allen unseren Partnern zusammen, um ihre Markteinführungsstrategien zu verstehen und sie bei der Entwicklung innovativer und differenzierter Lösungen zu unterstützen, die mit ihren Zielen übereinstimmen - nicht nur mit unseren.

Dann konzentrieren wir uns darauf, dass die Geschäfte für unsere Partnergemeinschaft so einfach wie möglich laufen.

# Vorteile des Partnerprogramms









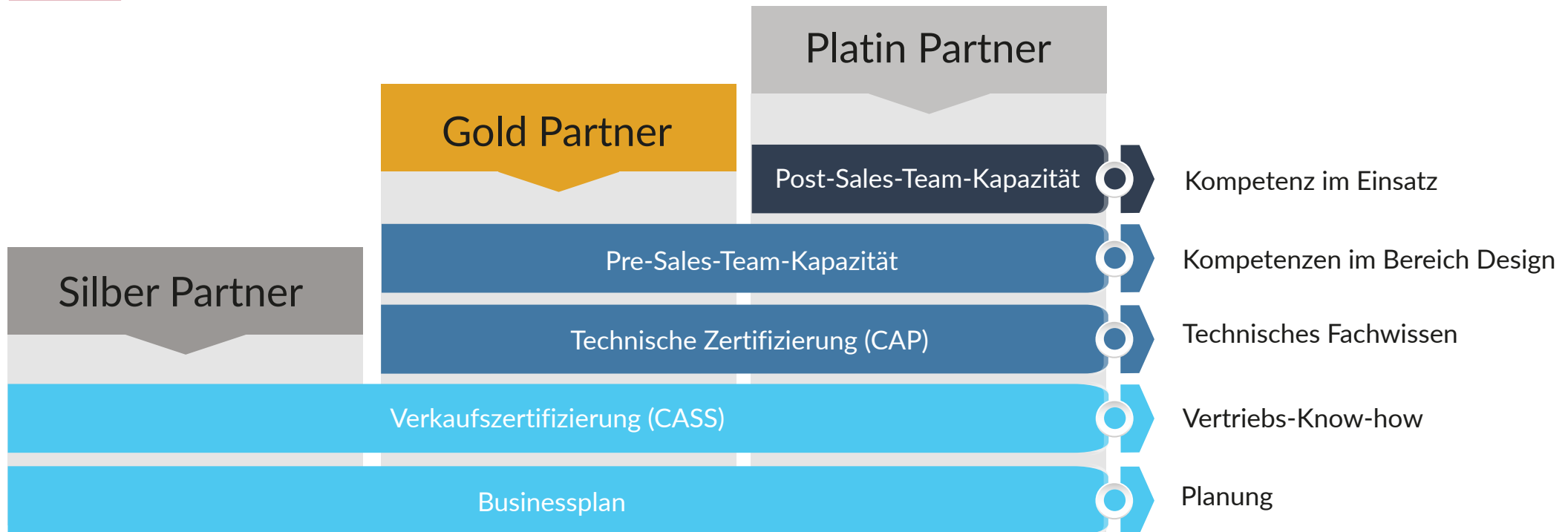
Im Gegensatz zu manch anderen Herstellern gibt es mit Allied Telesis eine echte Partnerschaft mit kompetenter und engagierter Unterstützung von A bis Z.

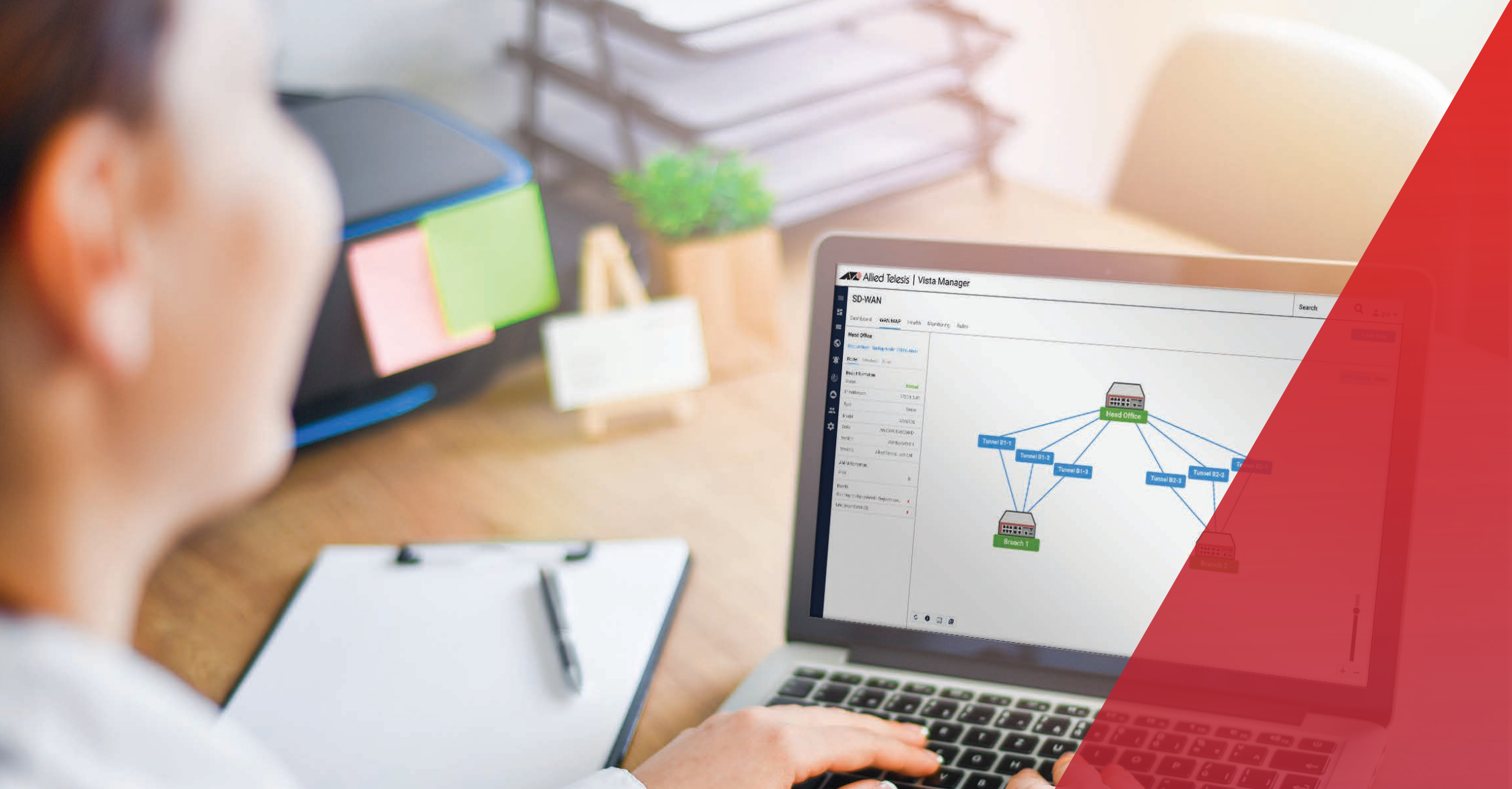
**Michael Brase, Geschäftsführer der TELBA GmbH**

**TELBA GmbH PLATINUM PARTNER**



# Anforderungen des Partnerprogramms





“

Unsere Welt wird von Netzwerken angetrieben. Die Partnerschaft mit Allied Telesis ist für uns eine großartige Gelegenheit, dieses Leitprinzip zu fördern. Dabei ist uns wichtig, mit einem Partner gemeinsam an Projekten auf Augenhöhe arbeiten zu können. Allied Telesis bietet uns alle Unterstützung, die wir im Enterprise Netzwerkgeschäft erwarten.

”

**Frank Kwasny, Geschäftsführer der Dresdner ProSoft GmbH**

**Dresdner ProSoft GmbH SILVER PARTNER**

# Wie wir Ihr Wachstum ermöglichen

---

Fragen Sie einen beliebigen Allied Telesis-Partner, was er an unserer Beziehung am meisten schätzt, und bevor er die erstklassigen Produkte, den hervorragenden Kundendienst oder auch die Margenmöglichkeit erwähnt, sagt er immer das Gleiche - die enge Beziehung zu unserem Kundenbetreuungsteam.

Wir halten unser Ökosystem von Partnern überschaubar, sodass wir uns die Zeit nehmen können, das Geschäft jedes einzelnen Partners zu verstehen, gemeinsam zu ermitteln, wie wir sein Wachstum am besten unterstützen können und in dessen Umsetzung zu investieren. Ein Allied Telesis Partner zu sein bedeutet mehr als nur ein Logo - es bedeutet, Teil unserer Gemeinschaft zu sein, in der Erfolg etwas ist, für das wir gemeinsam arbeiten.



## Erste Schritte mit Allied Telesis

01

Besprechen Sie Ihre Business Wachstumspläne mit Allied Telesis, um Bereiche gemeinsamer Chancen zu identifizieren.

---

02

Füllen Sie das Antragsformular für das Associate Partner-Programm aus.

---

03

In Zusammenarbeit mit dem Partner Account Management Team erarbeiten Sie den Businessplan, einschließlich:

- + Verkaufsbefähigung
- + Marketing
- + Trainingsprogramm





**Tel:** 089 435 494 0  
**Email:** [DE\\_Sales@alliedtelesis.com](mailto:DE_Sales@alliedtelesis.com)  
**Web:** [www.alliedtelesis.com](http://www.alliedtelesis.com)