

Service ist der Schlüssel zum Erfolg!

Beim Stichwort „Erweiterung des Produktportfolios“ wird immer noch zu oft ausschließlich an Hard- und Software gedacht. Dabei geht es heute gleichermaßen um Service: mehr Service, besseren Service. Insbesondere der stark wachsende Sun Servicebereich bietet Ihnen ein enormes Kundenpotenzial und neue Zielgruppen.

Wir wollen Sie dabei unterstützen, Serviceleistungen noch effektiver zu verkaufen und die Wertschöpfung, die Sie durch DNS erreichen können, für Ihren Erfolg zu nutzen. Damit etablieren Sie sich langfristig in einem der am stärksten expandierenden Geschäftsfelder.

Profitieren Sie von einer starken Partnerschaft

- Für qualifizierte DNS Partner
- Erweiterung Ihres Angebotsportfolios
- Erschließung neuer Märkte
- Ausbau von Beratungskompetenz
- Qualifikation Ihrer Mitarbeiter
- Gezielte Unterstützung durch DNS
- Mehr Umsatz durch neue Kunden



Partner
Advantage

Erweitern Sie Ihr Produktportfolio

Die umfangreichen Servicelösungen ermöglichen qualifizierten Partnern ihre Angebots- und Beratungskompetenz auszubauen und sich damit langfristig als Komplettlösungsanbieter im Markt zu etablieren.

Als Business Partner von DNS können Sie sich in Sachen Service auf die notwendige Unterstützung verlassen, um Ihre Projekte erfolgreich abzuschließen.

Von der aktiven Beteiligung an Ihren Werbemaßnahmen und den ersten Kundengesprächen über die Angebotserstellung bis hin zur Implementierung und Nachbetreuung dürfen Sie auf uns zählen. Denn Ihr Erfolg ist auch unserer.

Seien Sie der Konkurrenz einen Schritt voraus

Bieten Sie Ihren Kunden mehr

Mittel- und langfristig erfolgreich ist nur, wer seinen Kunden alles aus einer Hand bietet: echten Rundum-Service zugeschnitten auf individuelle Geschäftsanforderungen. Somit können nicht nur die Betriebskosten Ihrer Kunden gesenkt werden, auch die Systemressourcen werden optimal genutzt und der Bedarf an kontinuierlicher Verfügbarkeit von Daten und Systemen ist sichergestellt.

Sun Services hilft Ihnen darüber hinaus, die Komplexität zu verringern und Risiken zu vermeiden. Dies beginnt bereits in der Planungsphase und erstreckt sich über die Installation und Integration bis hin zur Administration und Wartung.

Sie sind:

- IT-Wiederverkäufer mit Fokus auf das Sun Produktportfolio

Sie möchten:

- Mehr Umsatz mit erweitertem Produktportfolio erzielen
- Innovative Supportlösungen verkaufen, mit deren Hilfe die Verfügbarkeit der Systeme erhalten und optimiert wird
- Eigene Help Desk Serviceleistungen für die Sun Produktpalette erbringen
- Onsite Services für x64 Produkte leisten
- Installationsdienstleistungen in höchster Qualität eigenständig durchführen
- Sun Trainings noch effektiver verkaufen oder selbst zum Sun akkreditierten Trainer werden

Sie sind bereit:

- Ihren Kunden umfassenden Service zu bieten, von der Beratung über die Implementierung bis zur Nachbetreuung
- Regelmäßig an Schulungen und Trainings teilzunehmen
- Serviceleistungen proaktiv anzubieten



Profitieren Sie von einem starken Partner!

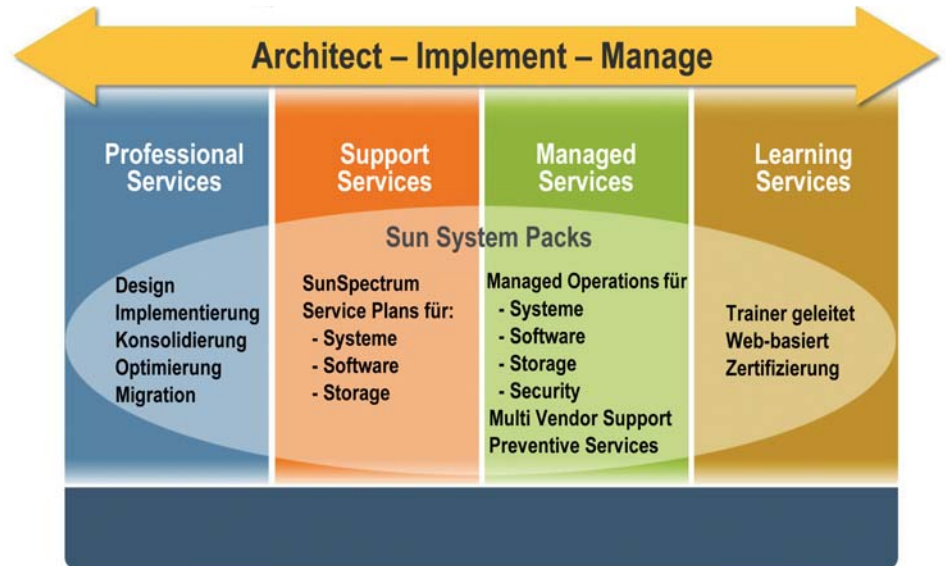
Erfolgsfaktor
Service

In Sachen Sun Services ist DNS Ihr Partner mit umfassendem Know-how, kompetenten Ansprechpartnern und einem Rundum-Sorglos-Paket:

- Ihren Vertrieb unterstützen wir durch die Möglichkeit zur Teilnahme an Workshops und regionalen Info-Veranstaltungen.
- Im Bereich Marketing Rundum-Service von Sun Microsystems unterstützen wir Sie bei der Organisation und Durchführung von Endkunden-Veranstaltungen und mit Informationsmaterial, z. B. Präsentationen, Datenblätter, Vorlagen, Preislisten und vielem mehr.
- Sie haben Zugriff auf dedizierte Ansprechpartner in Consulting, Vertrieb, Marketing, Business- und Channel Development.
- Sie erhalten aktuelle Informationen per E-Mail oder in gedruckter Form, wie z. B. Newsletter, Preislisten, Produkt-Updates für Technik und Vertrieb.
- Sie erhalten auf Wunsch unsere DNS Partner News – 14-tägig donnerstags online zu aktuellen DNS Produkt- und Eventinfos, Promos etc.
- Sie bekommen Zugriff auf den aktuellen DNS Leihpool
- Sie haben Zugriff auf das umfangreiche DNS Gesamt-Produktportfolio mit den weiteren Schwerpunkten Server, Workstations, Storage, Security, Virtualisierung, Access Infrastructure und Thin Clients.
- Ihre Mitarbeiter bilden wir zu kompetenten Fachleuten aus mit Schulungen, Trainings, Workshops.
- Sie haben freien Zugang sowie die Nutzungsberechtigung für alle DNS Tools und Services (inkl. Partnerbereich, DNS Shop und DNS TrackOn).
- Sie haben Zugriff auf das DNS x64 Portal:
jede Menge Tipps & Tricks, Tools und Infos zu den x64 Produkten und -Technologien.

Sun Service Portfolio

Services für den gesamten Lebenszyklus



DNS – und Ihr Erfolg wird greifbar

Sie kennen **DNS als Value Added Distributor** mit einem vielfältigen und optimal aufeinander abgestimmten Produktportfolio aus Angeboten innovativer und führender Technologiepartner.

Speziell für den **wachstumsstarken Markt im Bereich Sun Services** bieten wir ausgewählten IT-Unternehmen jetzt die Möglichkeit sich nachhaltig zu profilieren. Als **autorisierter Servicepartner** können Sie umfangreichste Unterstützung von DNS erwarten, um langfristig erfolgreich zu sein.

Haben Sie Interesse Ihren Service-Umsatz zu steigern? Dann sollten Sie sich gleich mit uns in Verbindung setzen.

Kontakt

Sandra Friedl

Business Development Manager Enterprise Services

Tel.: 08141/3536-886

E-Mail: sandra.friedl@dns-gmbh.de

Ihre vertrieblichen Ansprechpartner:

Hamburg:

Torsten Lippert, Tel.: 040/25404620

Berlin:

Thomas Kind, Tel.: 030/76291528

Düsseldorf:

Detlef Mletzko, Tel.: 02102/483730

Christoph Jungbluth, Tel.: 02102/483710

Frankfurt:

Kristina Siegel, Tel.: 06103/90212

Thomas Löhr, Tel.: 06103/90211

Stuttgart:

Martin Rossi, Tel.: 0711/7280803

München:

Harald Dinse, Tel.: 08141/3536-844



Digital Network Services Deutschland GmbH
Industriestr. 10 a · 82256 Fürstenfeldbruck · Tel. 08141/35 36-0 · Fax 08141/35 36-897
info@dns-gmbh.de · www.dns-gmbh.de