

Frankfurt am Main, 9. November 2016

Epicor stellt neues Partnerprogramm in EMEA und APAC vor

Durch umfassende Unterstützung des Channels und neue Partner soll der Umsatz über den Channel verdoppelt werden

Epicor Software Corporation, ein globaler Anbieter [branchenspezifischer Unternehmenssoftware](#) für Wachstum, kündigte heute das neue Partner-Programm für EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika) sowie die Asien-Pazifik-Region (APAC) an. Ausgerichtet auf beschleunigtes internationales Wachstum und zur Unterstützung der Cloud-First-Strategie bringt das innovative neue Partner-Programm Vorteile für beide Seiten.

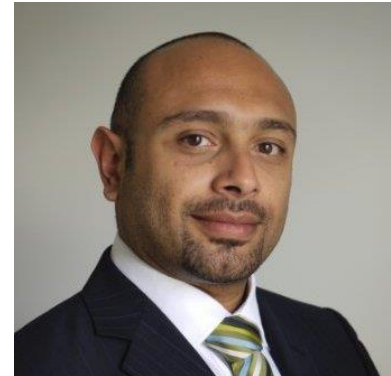
Epicor sucht zudem neue Partner im Mittleren Osten, Afrika, Australien und Südasien. Damit soll die Expertise des Unternehmens in Nischen- bzw. Spezialbranchen sowie in Technologiebereichen wie beispielsweise Cloud erweitert werden.

„Die Welt verändert sich mit rapider Geschwindigkeit. Daher entwickeln wir unsere Channel-Strategie kontinuierlich weiter, um unsere Kunden besser zu unterstützen und ihnen zu helfen, sich auf das Wachstum ihres Unternehmens zu konzentrieren“, sagt Hesham El Komy, Senior Director International Channel bei Epicor Software.

Dazu führt er weiter aus: „Wir bieten mit dem Programm einen innovativen Ansatz, der auf die Anforderungen unserer internationalen Partner abgestimmt ist, statt eines herkömmlichen Stufenprogramms mit ebenso abgestuften Bonussystemen, die sich in den letzten 30 Jahren nicht verändert haben. Unser

Programm basiert auf modernen Best Practices der Channel-Industrie und belohnt Partner dafür, Mehrwert zu generieren, ihre eigenen Umsätze mit Epicor zu steigern und damit auch unser Wachstum vorantreiben. Dies trägt nicht nur zur Zukunftsfähigkeit unseres Channel-Vertriebs bei, sondern bietet unseren Partnern Vorteile, die über Margen hinausgehen.“

Vetri Selvan, Managing Director von [RheinBrücke](#) und Epicor-Partner in Europa, Mittlerer Osten und Indien, sagt: „Wir sind nun seit über fünf Jahren internationaler Partner und bieten umfassende Services, angefangen bei Consulting und Lösungsarchitektur über Projektmanagement bis hin zu Implementierung und Support für Epicor ERP und Epicor iScala. Wir nutzen das Epicor Channel Programm intensiv und ich kann sagen, dass es den entscheidenden Unterschied ausmacht und wesentlich zu unserem kontinuierlichen Unternehmenswachstum beigetragen hat. Das neue



„Wir betrachten Partner als direkte Erweiterung des Unternehmens Epicor und sind daher bestrebt, die richtige Art von Partnern zu gewinnen. Es dreht sich alles um Qualität, nicht um Quantität, und unseren Partnern werden geschützte Kompetenzbereiche zugesichert, wodurch sie nicht in direktem Wettbewerb mit unserem internen Vertrieb oder dem Consulting-Team stehen.“

*Hesham El Komy
Senior Director, International Channel
Epicor Software*

Programm ist gut koordiniert, mit fein abgestimmten Phasen für den Start, die kontinuierliche Zusammenarbeit und die weitere Entwicklung. Dies wird allen Partnern helfen, ihre Fähigkeiten zu stärken, enger mit Epicor zusammenzuarbeiten und ihr bestehendes Geschäft zu erweitern. Der ERP-Markt ist voll von Chancen und wenn Reseller an diesem Wachstum teilhaben wollen, brauchen sie den richtigen Partner, wie etwa Epicor.“

Raju MV, Director von [FujiSoft](#) und Epicor-Partner im Mittleren Osten ergänzt dazu: „Wir begrüßen das neue Partner-Programm, das uns dazu motiviert, unser Wachstum besser zu planen. Das neue Programm ermöglicht dem ganzen Team, einschließlich Vertrieb, Consulting und Support-Mitarbeitern, gemeinsam zu wachsen und die Kundenorientierung zu verbessern, statt uns nur auf Margen im Vertrieb zu konzentrieren. Die Kombination aus großartigen Produkten, umfassendem Support und die geringe Anzahl an Partnern macht unsere Partnerschaft mit Epicor sehr attraktiv.“

„Als aktueller Gewinner des Awards ‚Epicor EMEA Innovation Partner of the Year 2016‘ freuen wir uns sehr über die Vorstellung des innovativen, neuen Channel-Programms, das Partnern wie Aspera Solutions weitere Vorteile bringt“, sagt Lonan Byrne, Managing Director von [Aspera Solutions](#). „Wir konzentrieren uns derzeit auf das Wachstum unseres Geschäfts in Irland und UK und werden umfassend von dem erweiterten Support und den Mehrwert-orientierten Incentives profitieren, die sich von vorherigen Programmen deutlich unterscheiden.“

Das umfassende neue Programm bietet unter anderem:

- Strukturierter und individuell angepasster On-Boarding-Prozess, wodurch neue Partner schnell handlungsfähig werden
- Eine Reihe von online und offline Trainings- und Zertifizierungs-Angeboten, um unterschiedliche Präferenzen in Lernmethoden zu erfüllen
- Unterstützung der Nachfragegenerierung für digitale und klassische Marketing-Strategien basierend auf gemeinsamen Business-Plänen
- Interner Channel-Support mit spezifischen Channel Managern für jede Region
- Bonus basierend auf drei Säulen des Wertbeitrags – finanziell, funktional und technisch – statt nur auf Umsatz
- Drei Arten von Zusammenarbeit – Empfehlung, Autorisierung und Zertifizierung – basierend auf der Expertise, Erfahrung und Bereitschaft des Partners, das Geschäft mit Epicor zu entwickeln

„Wir betrachten Partner als direkte Erweiterung des Unternehmens Epicor und sind daher bestrebt, die richtige Art von Partnern zu gewinnen“, sagt El Komy. „Es dreht sich alles um Qualität, nicht um Quantität, und unseren Partnern werden geschützte Kompetenzbereiche zugesichert, wodurch sie nicht in direktem Wettbewerb mit unserem internen Vertrieb oder dem Consulting-Team stehen.“

Dazu ergänzt er: „Wir suchen nach Partnern, die uns helfen, unser Ecosystem geografisch, vertikal und mit zusätzlichen technologischen Kompetenzen zu erweitern, wie es etwa im Bereich Cloud erforderlich ist. Das können Partner sein, die konkurrierende Produkte verkaufen und nach

zusätzlichen Umsatzquellen für ihr Unternehmen suchen oder solche, die ERP-Lösungen verkaufen können, aber nicht unbedingt in tiefgreifende technische Fragestellungen involviert werden möchten. Dieser Ansatz unterstützt unser Ziel, das Wachstum der Partner gemeinsam mit uns voranzutreiben.“

Aktuelle Auszeichnungen für Epicor Software Deutschland GmbH:

Epicor ERP 10.1 mit INNOVATIONSPREIS IT 2016 ausgezeichnet



Die Initiative Mittelstand hat Epicor ERP 10.1 für Fertigungsindustrie, Handel und Dienstleistung in der Kategorie ERP mit dem INNOVATIONSPREIS-IT 2016 ausgezeichnet und das Prädikat BEST OF 2016 verliehen.

Epicor ERP 10 ist nominiert für ERP-System des Jahres 2015 in der Kategorie Medizintechnik



Das Center for Enterprise Research (CER) hat Epicor ERP 10 in der Kategorie Medizintechnik zum ERP-System des Jahres nominiert und bestätigt damit die besondere Eignung der Lösung für Unternehmen dieser Branche. Mehr dazu unter <http://www.system-des-jahres.de>

Über Epicor Software Corporation

Epicor Software Corporation fördert Unternehmenswachstum. Wir bieten flexible, branchenspezifische Software, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden in Fertigungsindustrie, Handel sowie Dienstleistung zugeschnitten ist. Ganz gleich ob in der Cloud, gehostet oder im eigenen Rechenzentrum – in jede Lösung fließen mehr als 40 Jahre Erfahrung mit den individuellen Geschäftsprozessen und betrieblichen Anforderungen unserer Kunden ein. Mit diesem tiefen Verständnis für Industrien steuern Epicor-Lösungen komplexe Umgebungen, erhöhen Effizienz und schaffen Freiräume in den Ressourcen, um Wachstum von Unternehmen voranzutreiben. Weitere Informationen erhalten Sie direkt von Epicor oder unter www.epicor.com.

Epicor und das Epicor Logo sind eingetragene Warenzeichen der Epicor Software Corporation, registriert in den USA und anderen Ländern. Weitere hier aufgeführte Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer. Die Produkt- und Dienstleistungsangebote, die in diesem Dokument dargestellt sind, werden von der Epicor Software Corporation produziert.

Unternehmenskontakt

Epicor Software Deutschland GmbH
Susann-Annette Edlich
Hahnstraße 68-70
60528 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (69) 661 2762-0
Telefax: +49 (69) 661 2762-23
E-Mail: susannannette.edlich@epicor.com
Web: www.epicor.de

PR-Kontakt

Gisela Knabl
Tel: +49 (89) 289 74 941
E-Mail: epicor@progress5.com