

Sage erweitert sein Partnerprogramm und entwickelt neue Initiativen zur Unterstützung seiner globalen Partnerlandschaft

150 neue Vertriebspartner seit dem Start der Marketplace-Plattform vor 100 Tagen; Anteil des Partnergeschäfts am Sage Gesamtumsatz soll von heute 38% auf 45% wachsen

Chicago/Wien 26. Juli 2016 – Wie heute auf dem [Sage Summit](#) in Chicago bekannt gegeben wurde, weitet die Sage Gruppe, die weltweit zu den führenden Anbietern für cloudbasierte Buchhaltungssysteme gehört, ihre Partnerstrategie mit einer Reihe von Channel-Initiativen aus. Damit unterstreicht Sage erneut die Bedeutung des Partnerkanals, der für das Unternehmenswachstum auch weiterhin eine zentrale Rolle spielen wird und sogar noch deutlich ausgebaut werden soll.

Ziel der Partnerstrategie von Sage ist es, Partnerunternehmen jeder Größe engere Kooperationen untereinander zu ermöglichen, um den immer komplexer werdenden Geschäftsanforderungen der Kunden gerecht zu werden. Hierfür soll ein Netzwerk von Anbietern geschaffen werden, die auf lokaler und globaler Ebene zusammenarbeiten, Lösungen entwickeln und diese weiterverkaufen.

Das letzte Jahr hatte viele Neuerungen für die Sage Partnerlandschaft gebracht. In seiner Keynote-Rede auf dem Sage Summit erklärte Sage-CEO Stephen Kelly daher seine Wachstumsvision, bei der Partnerschaften eine ganz wichtige Rolle spielen werden. So versprach Kelly unter anderem, den weltweiten Umsatz seines Unternehmens, der durch Partner generiert wird, von heute 38% auf 45% zu steigern.

Als Beweis seiner Bereitschaft, in Partnerschaften zu investieren, führt Sage eine Reihe neuer Initiativen und Tools ein, u.a.:

Das globale Sage Partner Programm – Das Programm, das sich seit seiner Einführung im April weiterentwickelt hat, wird im Verlauf des Jahres 2017 mehr als 54 verschiedene lokale Partnerprogramme weltweit ersetzen. Es vereint unabhängige Softwarehersteller (ISV), strategische Allianzen, Vertriebspartner (Reseller), Cloud-Service-Anbieter (CSP), Steuerberater und Unternehmenspartner gleichermaßen und erleichtert ihnen die Arbeit mit Sage.

- **Sage Marketplace** - Der Marktplatz bietet unabhängigen Softwareherstellern eine offene Plattform, auf der sie Produkterweiterungen (Add-ons) präsentieren können, die

sie für Sage-Anwendungen entwickelt haben. Innerhalb der ersten 100 Tage traten 150 neue Softwarehersteller dem Marktplatz bei, und bis heute hat das Interesse nicht nachgelassen.

Sage Partner Community – Diese Community ist eine Kommunikationsplattform für Partner, die einen einfachen Zugang zu Sage ermöglicht und exklusive Inhalte und Support-Angebote, Werbekostenzuschüsse sowie Online-Lernangebote und Zertifizierungsprogramme bietet. Zudem verbessert die Partner Community die Online-Kommunikation untereinander, weil etwa Nachrichten versendet und empfangen werden können und untereinander wie in einem Forum diskutiert werden kann.

- **Incentivprogramm** – Durch den ersten weltweiten „Sage CEO Circle“ im Februar 2017 werden Top-Partner belohnt und zu einem exklusiven Strategietreffen mit dem CEO und der Geschäftsleitung von Sage eingeladen.
- **Bündnisse aufbauen.**

Im Rahmen des Sage Summits kündigte Sage zudem eine Reihe von strategischen Bündnissen mit marktführenden internationalen Softwareunternehmen an. Hierdurch sollen das Unternehmenswachstum gefördert, Produkteinführungen beschleunigt, Kompetenzen erweitert und der Eintritt in internationale Märkte vereinfacht werden. Mit Hilfe von derart erweiterten Vermarktungswegen soll die Reichweite des Sage-Ökosystems drastisch erhöht werden.

Alan Laing, EVP, Partners & Alliances bei Sage, erklärt: „Sage ist seinen Partnern im höchsten Maße gegenüber verpflichtet. Ziel unserer Strategie ist es, unseren Partnern Beständigkeit, Unterstützung und Stärke durch Zusammenarbeit zu bieten, damit jeder unserer Partner ein profitables Wachstum erzielen kann. Unsere Partnerschaften helfen uns, den Wettbewerb im Markt zu gewinnen, und wir werden unser Bestes geben, um unser gemeinsames Ziel zu erreichen.“

– Ende –

Weiterführende Links

- <http://www.sage.com/sage-summit>
- Online dabei sein: <http://bit.ly/29N0zbE>

Bildmaterial



Alan Laing, EVP, Partners & Alliances bei Sage. [Bild-download hier klicken](#)

Über Sage

Sage ist Marktführer für integrierte Buchhaltungs-, Lohnabrechnungs- und Bezahlssysteme und unterstützt die Ambitionen von Unternehmern weltweit. Vor 30 Jahren begann Sage in Großbritannien selbst als ein kleines Unternehmen. Heute unterstützen 13.000 Mitarbeiter in 23 Ländern Millionen Unternehmen dabei, die Weltwirtschaft anzutreiben. Sage erfindet die Unternehmensführung neu und vereinfacht sie mit smarter Technologie. Dafür arbeitet Sage eng zusammen mit einer wachsenden Gemeinschaft von Gründern, Unternehmern, Steuerberatern, Partnern und Entwicklern. Als FTSE 100 Company ist sich Sage seiner gesellschaftlichen Verantwortung bewusst. Das Unternehmen hilft an seinen Standorten ortsansässigen Verbänden und Hilfebedürftigen durch die hauseigene Stiftung, die Sage Foundation.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website: www.sage.com/at.

Pressekontakt

AS markom GmbH
Andreas Slama
Waidhausenstrasse 19/14
A-1140 Wien
Tel.: +43 (0) 1-982 39-30, Fax: -50
E-Mail: andreas.slama@as-markom.at
Web: www.as-markom.at