



Vorstellung der Partner

datango AG

Die 1999 gegründete datango AG mit Sitz in Berlin ist führender Technologieanbieter im Bereich eLearning und Electronic Performance Support. Die datango performance suite (dps) ermöglicht durch eine einzige Aufnahme von Geschäftsprozessen die automatische Erstellung von Simulationsumgebungen, eLearning-Sequenzen, Navigationen, Testplänen, Dokumentationen und Online-Hilfen. Das Autorentool erkennt sowohl Standardapplikationen wie SAP oder MS Office als auch jegliche Art von Eigenentwicklungen – unabhängig von der Branche. Seit 2006 wird das Unternehmen auf seinem Expansionskurs durch Hasso Plattner Ventures und EXTOREL unterstützt.

P&S Consulting GmbH

Die P&S hat sich spezialisiert auf die Organisations- und Prozessberatung im Bereich Instandhaltung/ Servicemanagement unter Einsatz der SAP-Module PM (Plant Maintenance) und CS (Customer Service). Branchenübergreifend wurden bisher über 200 Kunden europaweit betreut. In einem ersten Schritt analysiert P&S die Ziele und Abläufe der Kunden hinsichtlich ihrer Instandhaltung und unterstützt sie anschließend bei der Implementierung/Optimierung der SAP-Module durch Workshops, Audits, praxisorientierten Zusatzlösungen für SAP PM u.v.m. P&S wurde 1993 gegründet, hat ihren Sitz in Duisburg, gehört seit 2008 mehrheitlich zur FICHTNER-Gruppe und beschäftigt derzeit 25 Mitarbeiter.

Wettbewerbsvorsprung durch strategische Partnerschaften: datango und P&S Consulting geben sich die Hand

Eine Partnerschaft kann Türen öffnen, die dem eigenen Unternehmen verschlossen sind. Seit Mai 2009 bilden die datango AG und die P&S Consulting GmbH eine sogenannte Value Added Reseller Partnerschaft. P&S repräsentiert datango in den Märkten, in denen datango nicht vertreten ist.

Die Partnerschaft im Alltag

P&S hat die datango performance suite (dps) in sein Produktportfolio aufgenommen und kann nun datango Lizenzen und Dienstleistungen vertreiben. Das Modell ist sehr flexibel: P&S entscheidet individuell nach den Bedürfnissen seiner Kunden, welche Features der dps verkauft werden. Besonders interessant sind für P&S die Modi Demo, Übung, Praxis sowie die automatische Erstellung von Schulungsunterlagen und Dokumentationen. Es wird auch individuell entschieden, ob der Kunde die Lerninhalte selbst erstellt oder P&S sie mitliefert. Diese Flexibilität lässt sich wunderbar in die Firmenphilosophie von P&S einbinden, da dem Kunden keine vorgefertigten Standardlösungen und -unterlagen, sondern individuelle Lösungen angeboten werden.



„Der Einsatz der dps dient vielen Zwecken. Beispielsweise können damit Prozesse, die im Unternehmen nicht häufig auftreten und daher schnell in Vergessenheit geraten, sehr leicht wieder aufgerufen werden“, sagt Frank Ostwald, Marketing Manager von P&S.

Die dps bildet eine hervorragende Ergänzung zu den Beratungsleistungen von P&S. Beispielsweise können nun die Trainingsunterlagen automatisch mit der dps erstellt und die Schulungen durch interaktive eLearning-Sequenzen aufgewertet werden. Der Einsatz der dps reduziert den Zeitaufwand und die Kosten von Softwareprojekten erheblich - eine echte WinWin-Situation sowohl für unseren Partner als auch dessen Kunden.

Die dps unterstützt nicht nur SAP-Module wie PM und CS, sondern auch die Eigenentwicklungen von P&S. Daher werden derzeit Lerninhalte für die eigenen Applikationen erstellt, die in naher Zukunft auf der Homepage von P&S veröffentlicht werden. Somit werden potentielle Kunden unseres Partners die Möglichkeit haben, sich vor dem Kauf einen lebendigen Eindruck von den Applikationen zu verschaffen - ein echter Wettbewerbsvorteil für P&S.



Vorteile für den Partner

Die Vorteile für den Partner liegen auf der Hand:

- Zusätzliche Umsatzmöglichkeiten
- Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb
- Höhere Kundenzufriedenheit
- Erhöhung der Verkaufschancen für eigene Produkte
- Reduktion von Zeitaufwand & Kosten für IT-Projekte

P&S hat nun die Möglichkeit, sich durch die Zusatzkomponente deutlich von seinen Mitbewerbern zu differenzieren - die Verkaufschancen für die eigenen Produkte steigen. Zudem haben sich durch den Verkauf von datango Lizenzen bzw. Dienstleistungen neue Umsatzmöglichkeiten ergeben. P&S hat sein eigenes Produktportfolio um eine Komponente erweitert, und die Erstellung von Schulungsunterlagen und Dokumentationen ist durch die Automatisierung erheblich beschleunigt worden. Für die Kunden unseres Partners bedeutet das: Höherer und schneller ROI, höhere Nutzerakzeptanz und gesteigerte Kundenzufriedenheit.

Unterstützung durch das datango Partnermanagement/Support

Die P&S Berater wurden durch das datango Trainingsteam im Umgang mit der dps in einem 2-tägigen Intensivkurs geschult. Seitdem steht unserem Partner 24/7 ein Support Service zur Verfügung. P&S hat diesen Support im Rahmen der Abbildung der Eigenentwicklungen bereits mehrfach in Anspruch genommen und ist damit hochzufrieden: „Wir fühlen uns durch den datango Support exzellent betreut. Er hat uns bei allen Anfragen hervorragend unterstützt und uns geholfen, nach und nach alle Möglichkeiten der dps kennenzulernen“, lobt Frank Ostwald. Zukünftig wird den Partnern auf der datango Homepage auch ein Partner Portal mit RFP, Demos, FAQ und Wettbewerbsinformationen zur Verfügung stehen.

Gemeinsame Aktivitäten

Bislang wurden zwischen beiden Partnern Informationen auf den jeweiligen Webseiten ausgetauscht, was beiden Unternehmen die Möglichkeit bietet, Interessenten auf die eigene Seite zu lenken. Des Weiteren wurde ein gemeinsamer Messeauftritt organisiert, wodurch sich zum einen die Messekosten für beide Firmen senken und zum anderen neue Interessentenfelder ergeben, da jeder vom Datenpool des anderen profitiert. In Planung befindet sich die Platzierung der neuen Partnerschaft im Newsletter des Partners, was für P&S eine Reichweite von ca. 6.000 neuen Adressen bedeutet. Im Gegenzug wird P&S ca. 9.000 Kontakten die Einsatzmöglichkeiten von datango und der dps darstellen.

Partnerformen

Die Value Added Reseller vertreten datango in Märkten, in denen datango nicht selbst vertreten ist. Wird datango verkauft, so geschieht dies im Gegensatz zu den OEM Partnern unter dem Namen „datango“. Letztere vertreiben ihre eigene Software mit integrierten datango Lerneinheiten, die unter dem Deckel der Partnersoftware vertrieben werden. Die Systemintegratoren sind Beratungs- und Trainingsunternehmen, die ihre Dienstleistungen mit Modulen von datango unterstützen. Technologieintegratoren sind Partner, in deren Applikationen unsere Software komplett integriert werden kann. Beispiele für diese Partner sind HP, IBM und SAP.

Value Added Reseller

OEM Partner

System-integrator

Technologie-integrator

Interesse an einer Partnerschaft?

Wenn auch Sie Interesse an einer Partnerschaft mit datango haben, kontaktieren Sie uns bitte per Email unter partner@datango.de, per Telefon unter 030 443 550 oder über das Kontaktformular auf unserer Homepage www.datango.de.