



Das Service-Umfeld wird von vielen Cisco Resellern noch viel zu wenig genutzt. Daher startet Comstor eine Partnerinitiative für Support und Service im Netzwerk. »Comstor SmartPLUS« bringt Mehrwerte mit besonderer Marge. Dabei übernimmt Comstor im Namen der Partner die Endkunden-Support Services

Comstor »SmartPLUS«: Service für Service

Comstor stärkt Reseller im Cisco Service-Geschäft

Mit »Comstor SmartPLUS« verschafft Comstor ihren Fachhandelspartnern greifbare Mehrwerte im Bereich Service. Mit deutlich besseren Margen stärkt die Initiative vor allem die Cisco Partner, die ihren Kunden Cisco Support Services anbieten. Zudem bringt es all jenen eine Alternative, die nach der Abkündigung von Cisco SmartNet neue Absatz- und Ertragsmöglichkeiten suchen.

Bei »Comstor SmartPLUS« übernimmt der Distributor die Support-Calls der Reseller für ihre Endkunden. Die Systemhäuser profitieren von professioneller Unterstützung ihrer Kundschaft und zugleich von guten Margen aus dauerhaften Kundenbeziehungen in Sachen Service.

Comstor SmartPLUS beinhaltet alles, was den SmartNet Total Care ausmachte, und darüber hinaus zusätzliche Leistungen, wie z.B. den mehrsprachigen Support, eine proaktive Bereitstellung von Bugfixes, sowie die Übernahme des RMA-Handlings und des Vertragsmanagements.

Und all das ohne eigenes Investment durch die Partner. Die Vorteile sind vielfältig: Comstor übernimmt die Level 0 und Level 1 Calls ohne Investment oder Kosten für den Reseller. - Level 2 Calls und höher werden an Cisco zurückgeleitet. Kostenlose Analysen und Berichte gewährleisten wertvolle Security-Hinweise auf die bestehende Infrastruktur des Kunden, inklusive der Ablaufdaten für Support für Geräte im Kundennetzwerk. Zugleich gibt es größere Erträge als bei SmartNet Total Care. Den Comstor Support gibt es bei internationalen Geschäftskonstellationen in vier europäischen Sprachen.

Die Bereitstellung von Support durch Comstor SmartPLUS ist eine einfach zu handhabende Ergänzung des Sales-Prozesses, die neue Spielräume und Möglichkeiten eröffnet, ohne ihr Kerngeschäft zu beeinträchtigen.

„Gerade im Bereich Service schlummern für unsere Partner große Ertragschancen“, kommentiert Martin Venmann, Practice Lead Comstor Central Region, die SmartPLUS-Initiative von Comstor: „Im Rückgriff auf unsere Service- und Support-Kompetenzen möchten wir unseren Partnern neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.“

Pressemitteilung von



SmartPLUS ist ein Support-Angebot, das den Kunden der Comstor-Partner professionelle Support Services bietet und den Partnern mehr Umsatz, bessere Margen sowie eine höhere Kundenbindung bringt, ohne dass die Partner darin investieren müssen. Comstor SmartPLUS ist sowohl für bestehende SmartNet-Kunden als auch für Partner, die bislang keinen solchen Service in Anspruch genommen haben, geeignet.

ca. 2.000 Zeichen

Über Westcon-Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco. Als Cisco-fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security, Mobility oder Data Center zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in Pre-Sales, Sales und Post-Sales sind für Westcon-Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen. Dazu erhalten Systemhäuser über »Comstor Services Solutions« exzellente Professional Services auf Abruf.

Presseservice & Bildarchiv für Journalisten:

Digitale Textdokumente im DOC- und PDF-Format sowie weiteres Bildmaterial zum direkten Download finde Sie unter: www.comstor.redactionsbureau.de. Weitere **Infos zur Comstor** sind unter: www.comstor.de oder über das Comstor Produktmanagement-Team erhältlich: unter der Tel. 030/34603-500 bzw. per E-Mail an marketing@comstor.de.

Weitere Infos unter: www.comstor360.de

Get Connected

WestconGroup.com | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#)

FOR MORE INFORMATION, CONTACT

 <p>Delivering Results Together <small>powered by WestconGroup</small></p>		 <p>PUBLICITY IN PRINT & WEB</p>
<p>Pressekontakt</p> <p>Comstor Westcon Group Germany GmbH Stephan Nolden Director Business Development & Marketing Comstor Central Region Franklinstr. 28/29</p>		<p>Presseagentur</p> <p>redACtionsbureau Heinz Bück Freier Publizist An Gut Forensberg 25 D-52134 Herzogenrath</p>

Pressemitteilung von



<p>10587 Berlin</p> <p>stephan.nolden@comstor.de</p> <p>tel.: +49 (0)30 346 03 505 fax: +49 (0)30 346 03 199</p> <p>www.de.comstor.com www.comstor.redactionsbureau.de</p>		<p>h.bueck@redactionsbureau.de</p> <p>tel.: +49 (0)2407 568 4920 fax: +49 (0)2407 568 4921</p> <p>www.redactionsbureau.de www.comstor.redactionsbureau.de</p>
---	--	---