

## PERSBERICHT

### **Compricon heeft eigen partner programma**

*Helmond, juni 2008* – Compricon heeft een eigen partner programma, zo maakte het bedrijf bekend tijdens de Compricon Experience 2008. Het programma richt zich op system integrators, VAR's, resellers en installateurs in de ICT, Telecom en installatiebranche. Er bestaan verschillende niveaus binnen het partner programma zodat bedrijven van verschillende grootte en met verschillende mogelijkheden eraan deel kunnen nemen. Compricon is de enige Value Added Distributor in de Benelux met een eigen partner programma. Het partner programma is een direct uitvloeisel van Compricon's nieuwe strategie waarbinnen marktgerichtheid, en dus ook klantgerichtheid, centraal staan.

"Met het programma geven we ons commitment aan naar onze klanten toe", zegt Arjen Bontenbal, Marketing Manager bij Compricon. "Door een uitgebreide ondersteuning op het gebied van bijvoorbeeld technische support, pre-sales support en marketingondersteuning helpen we de partners om aan klantbehoeften van hun klanten te voldoen. En daarin gaan we ver." vervolgt hij. "Zo maken we onze toegevoegde waarde ook daadwerkelijk waar." aldus Bontenbal.

Binnen het partner programma van Compricon bestaat ruimte om ook partner programma's van leveranciers op te nemen. Hierbij fungeert het Compricon programma als overkoepelend programma. "We willen zelf de regie in handen hebben en houden," verklaart Bontenbal. "Want wij staan dicht bij onze klanten dan onze leveranciers. En we hebben een persoonlijk band met onze klanten, dat maakt ons sterk. Op deze manier zijn we ook minder afhankelijk van leveranciers. Daarnaast past deze opzet prima binnen de strategie waarbij we ons op solutions richten. Solutions bij Compricon bestaan immers uit gecombineerde oplossingen van verschillende leveranciers." eindigt hij.

Met de verschillende mogelijkheden binnen het partner programma biedt Compricon haar partners de keuze hoe zij ondersteund willen worden en op basis waarvan ze beloond worden. Er zijn diverse mogelijkheden, al naar gelang de wens van de partner. Het programma is transparant en ieder niveau biedt de meest optimale vorm van ondersteuning die gewenst is.

Compricon nodigt geïnteresseerde system integrators, VAR's, resellers en installateurs uit om contact op te nemen voor een persoonlijke inventarisatie van hun wensen. Dit kan telefonisch via 0492-593000.

### **Over Compricon Nederland BV**

Compricon is al 20 jaar een betrouwbare, professionele distributeur van producten voor de data- en de telecommunicatiemarkt. Uitgebreide marktkennis en technische knowhow in combinatie met een persoonlijke, oplossingsgerichte benadering geeft Compricon een voorsprong. Samen met haar partners biedt Compricon complete oplossingen voor de klanten van haar partners met een uitzonderlijk hoge servicegraad in vele verticale markten. Compricon biedt een breed scala aan hoogwaardige oplossingen, op velerlei gebied: coax- en telecomnetwerken, VoIP-concepten, netwerkcomponenten, netwerkbeveiliging, bekabeling en concepten, glasvezeloplossingen, KVM switching, camerabeveiliging en draadloze netwerken. Compricon ondersteunt haar partners ook op technisch gebied met advies, training en support.

Meer informatie over Compricon vindt u op <http://www.compricon.nl>.

### **NOOT VOOR DE REDACTIE**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Compricon Nederland BV

Dhr. Arjen Bontenbal, Marketing & Marketing Communications Manager

Telefoon: 0492 – 5930000

e-mail: [arjen.bontenbal@compricon.nl](mailto:arjen.bontenbal@compricon.nl)