



■ NCR baut sein Partnernetzwerk aus, um mit seinen innovativen selbst- und mitarbeiterbedienten Lösungen zusätzliche Absatzmärkte zu erschließen

NCR mit neuem weltweitem „Interact Global Partner Program“

Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie startet NCR eine neue, branchenübergreifende Initiative zur Stärkung seines Vertriebsnetzes. Ziel des Unternehmens ist es, das leistungsstarke, weltumspannende Partnernetzwerk deutlich auszubauen und effizient zu unterstützen. Dafür investiert NCR verstärkt in das Partnerprogramm sowie in Weiterbildung und Entwicklung der Channel-Partner.

Mit der neuen, branchenübergreifenden Initiative reduziert NCR ihre Partnerstufen von vormals über zwanzig weltweit auf nunmehr drei: Vertriebspartner können sich für NCR Authorized, Advanced oder Premier Reseller qualifizieren. Der jeweilige Sta-

tus bemisst sich nach ihren Kernkompetenzen, der Zahl ihres Vertriebs- und IT-Personals, dem Erwerb von Technologie-Zertifikaten sowie den Investitionen in die Infrastruktur. Zu letzterer gehören Testlabore, Schulungen, Zertifizierungen und Vorführgeräte. Dafür erhalten die Wiederverkäufer Zugang zu speziellen Channel-Vertriebslösungen und Marketing-Programmen sowie technischen Informationen, mit denen sie ihr eigenes Unternehmen weiter differenzieren und ihren Umsatz steigern können. Das neue Programm gilt als weiterer Meilenstein für den weltweiten, indirekten Vertrieb der NCR. Es soll dabei helfen, künftig gemeinsam mit den Vertriebspartnern Innovationen voranzutreiben und marktführende Lösungen zu entwickeln, die die Interaktion zwischen Kunden und Unternehmen verändern. Ziel ist es, wechselseitigen Mehrwert und profitables Wachstum für Vertriebspartner, NCR und Kunden zu schaffen.

► In Österreich ist Ascom Partner

Hubert Schauerhofer, Geschäftsführer von NCR Österreich: „Die Strategie und Markterfahrung von NCR und Ascom ergänzen sich ausgezeichnet. Ascom ist am österreichischen Markt bestens bekannt und kennt seine Bedürfnisse sehr gut – das gibt uns eine effiziente Möglichkeit, unser Geschäft in Österreich zu erweitern“. Schauerhofer erläutert hierzu: „Dank Ascoms Vertriebsmannschaft können speziell die aufgesplitteten Regionalbanken sehr viel besser flächendeckend betreut werden. Als Ergebnis erwarten wir eine

„Die Strategie und Markterfahrung von NCR und Ascom ergänzt sich“ so Schauerhofer, NCR Österreich

entscheidende Verbesserung der Präsenz von NCR Geldautomaten bei österreichischen Kunden“. Der Vertrag mit Ascom ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. In einem ersten Schritt startet Ascom als Reseller, dessen Vertriebsmannschaft bei ihren Kundenterminen nun auch das attraktive NCR Portfolio anbieten kann. Serviceverträge für Neugeräte werden von Ascom abgeschlossen. Die

Fotos: best banking





Bernd Mühlbacher, Business Manager Cash Solutions der ASCOM Austria (links) und Hubert Schauerhofer, Direktor der Financial Solutions Division NCR Österreich (rechts) im Gespräch mit best banking-Chefredakteur Kurt Quendler

Dienstleistungen – also Installation und Service – werden weiterhin vom NCR Customer Service erbracht, um gerade in der Anfangsphase die optimale Funktion der NCR Geräte sicherzustellen. Langfristig soll die Ascom Serviceorganisation in die Lage versetzt werden, auch NCR Geräte zu warten. Insgesamt sieht NCR den Partner als verlängerten Arm, so dass es für Kunden keinen Unterschied macht, ob sie von NCR oder Ascom unterstützt werden. „Sollte Bedarf bestehen, kann Ascom auch weitere Lösungen von NCR anbieten“, betont Schauerhofer, dessen Plan es ist, die Zusammenarbeit zwischen NCR und Ascom auf lange Sicht weiter zu vertiefen. Dank des ebenfalls in Wien ansässigen Partner Managements für Zentraleuropa ist für kurze Wege in der Zusammenarbeit gesorgt.

► Wie sieht die Ascom die Kooperation

„Mit der Investition in die Qualifikation seiner Vertriebspartner zeigt NCR, wie sehr dem Unternehmen der Erfolg seiner Partner am Herzen liegt“, betont Bernd Mühlbacher, Business Manager Cash Solutions der Ascom Austria GmbH. „NCR als weiterer Vertriebspartner ermöglicht uns, Banken und Sparkassen in Österreich ein komplettes Produktportfolio anzubieten, das eine hohe Kundenzufriedenheit

gewährleistet. Mit diesem erweiterten Portfolio sind wir einzigartig am österreichischen Markt.“ Mühlbacher betont die Strategie von Ascom, möglichst nur mit Herstellern zusammen zu arbeiten, die in ihrem Bereich jeweils die Weltmarktführerschaft für sich beanspruchen und freut sich, in Zukunft Finanzinstituten alle Lösungen für den Filialbereich aus einer Hand anbieten zu können. „Wir haben keinen Mitbewerber in Österreich, der ein- und dasselbe Programm – vom Tresor bis

zum Bankomat – anbieten kann“, ergänzt Mühlbacher. Viele Banken schätzen die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu beziehen, so die Erfahrungen von Ascom. Erste Gespräche seien positiv verlaufen. Aus dem erweiterten Produktportfolio ließen sich darüber hinaus Cross-Selling-Gelegenheiten nutzen, was den Banken und Sparkassen zugute komme. Auch Co-Innovationen für die Erfüllung von speziellen Kundenwünschen seien denkbar, denn dadurch hebe man sich vom Wettbewerb ab. |

■ Verbesserte Kundenbindung mit NCR SelfServ Geldautomaten

Funktionalität: Erweiterte Funktionalitäten, die zügige Markteinführung neuer Transaktionen sowie die Möglichkeit, in Zukunft kontaktlose Karten zu integrieren, sind Voraussetzung, um in puncto Service eine Vorreiterrolle einzunehmen.

Verfügbarkeit: Um Kundenzufriedenheit sicherzustellen, muss die gewünschte Transaktion am richtigen Ort 24/7 angeboten werden. Verfügbarkeit bedeutet zudem, dass Transaktionen mit 100-prozentiger Zuverlässigkeit durchgeführt werden können. Remote-Servicing sowie die im Markt einzigartige „Selbstheilungs-Technologie“ von NCR sorgen dafür.

Benutzerfreundlichkeit und Transaktionsgeschwindigkeit: Sie sind das A und O im SB-Kanal. NCR legt großen Wert auf intuitive Bedienung, damit ein Kunde auch für ihn neue Geldautomaten mühelos bedienen kann.

Sicherheit: Moderne Sicherheitsmerkmale der NCR SelfServ verringern die Betrugsgefahr für Kunden und Banken und tragen dazu bei, das Vertrauen in diesen Kanal hochzuhalten.