

IDL baut Partnerkonzept international aus

- **Spezialist für Financial Performance Management intensiviert Partnergeschäft**
- **Gesucht sind insbesondere Vertriebs- und Dienstleistungspartner mit Lösungs- und Branchen-Know-how**
- **Personelle Verstärkung durch neuen Partner-Account-Manager Matthias Urbanski unterstreicht hohe Bedeutung des Partner-Channels**

Schmittgen, 29. August 2019. Im Zuge des weiteren Ausbaus seiner Position als Marktführer für Financial Performance Management in der D/A/CH-Region startet IDL ein neukonzipiertes Partnerprogramm. Dessen Ziel ist es, über die bestehenden Kooperationen hinaus insbesondere weitere Dienstleistungspartner zu gewinnen, die spezielles Lösungs-Know-how im Corporate Performance Management mitbringen oder über einen Microsoft-ERP-Kundenstamm (NAV und AX) verfügen. Zugleich werden potenzielle Vertriebspartner adressiert, die als Reseller oder OEM-Partner fungieren können. Da IDL sich sukzessive internationaler positioniert und mit seinem Portfolio an Lösungen für Konsolidierung, Planung, Analyse und Reporting verstärkt auch Unternehmen außerhalb des bisherigen Kerngebiets D/A/CH anspricht, werden überdies kompetente Partner in Europa gesucht. Branchenseitig interessant sind dabei Partnerschaften unter anderem in den Bereichen Financial Services Industrie, Family Offices, Profisport-Organisationen und Healthcare.

„Die Strategie der IDL Unternehmensgruppe ist auf Wachstum ausgerichtet. Unser Umsatz soll sich in den nächsten Jahren verdoppeln. Und um das zu erreichen, muss das Geschäft über Partner intensiviert werden; unser Ziel ist ein Anteil von 40 Prozent am Gesamtumsatz“, sagt Andreas Lange, Geschäftsführer Vertrieb bei IDL.

Zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit aktuellen sowie den Neuaufbau von Kooperationen mit Business- und Technologie-Partnern hat sich IDL auch personell verstärkt: Für seine Position als Partner Account Manager greift Matthias Urbanski auf langjährige Erfahrungen im Software-Umfeld und im Partnermanagement zurück. Neben der erweiterten IDL-Partner-Strategie entwickelt er derzeit auch neue Partnerschaftsmodelle mit Enablement-, Marketing-, Resell- und Service-Komponenten.

Im Rahmen des IDL-Anwendertreffens Mitte November 2019 in München informiert IDL seine bestehenden Partner und interessierte Unternehmen beim „IDL Partner-Dialog“ umfassend zur Neukonzeption seines Partnermanagements und den strategischen Zielen.

IDL-Unternehmensgruppe

IDL ist führender Lösungspartner für Corporate Performance Management und Business Intelligence mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz. Die Unternehmensgruppe hat sich spezialisiert auf die Entwicklung von Softwarelösungen für Konsolidierung, Planung, Analyse und Reporting sowie die kompetente Beratung zu diesen Themen. Zuverlässigkeit, Engagement, Fachlichkeit und technologische Innovation zeichnen IDL aus. Als fachlicher Marktführer agiert IDL seit Anfang der 90er Jahre; über 850 Konzerne und international agierende mittelständische Unternehmen sowie der Öffentliche Sektor realisieren mit IDL-Lösungen Qualität, Zeitersparnis und Effizienzsteigerung in Finanzwesen und Controlling.

► www.idl.eu

20190829_idl

Begleitendes Bildmaterial:



Andreas Lange, Geschäftsführung Vertrieb
IDL GmbH Mitte



Matthias Urbanski, Partner-Account-Manager
IDL GmbH Mitte

[Download unter https://ars-pr.de/presse/20190829_idl]

Kontakt

IDL-Unternehmensgruppe
Dietmar Köthner
Tannenwaldstraße 14
61389 Schmittchen
Telefon: +49 6082 9214-0
Telefax: +49 6082 9214-99
marketing@idl.eu
► <https://idl.eu>

Presse-Ansprechpartner

ars publicandi GmbH
Martina Overmann
Schulstraße 28
66976 Rodalben
Telefon: +49 6331 5543-13
Telefax: +49 6331 5543-43
MOvermann@ars-pr.de
► <https://ars-pr.de>