

PRESSEMITTEILUNG

Premium Partner Tag in Präsenz

Rennen um die Wettbewerbsfähigkeit: Auerswald schickt Partner auf die Über- holspur

Cremlingen, den 24.09.2024 – Neue Produkte, neue Umsatzpotenziale, neues Konzept: Auf dem diesjährigen Premium Partner Tag in Präsenz hat die Auerswald GmbH & Co. KG den intensiven Austausch mit den Teilnehmenden gesucht. Im Fokus der Veranstaltung standen einerseits wichtige Produktentwicklungen sowie andererseits die Beratung zur Erschließung von neuen Vertriebsmöglichkeiten sowie individuelle Anforderungen der Partner. Das Treffen stand unter dem Motto „Racing“ und bot neben Informationen eine exklusive Besichtigung von Rennboliden aus verschiedenen Motorsportserien.

„Der Premium Partner Tag ist für uns eine wichtige Gelegenheit, um unseren Partnern neue Produkte und Möglichkeiten aufzuzeigen, aber auch, um ihre Anforderungen und Wünsche aufzunehmen“, so Christian Auerswald, Geschäftsführer der Auerswald GmbH & Co. KG. In diesem Jahr standen speziell die COMtrexx Lösungen, die cloudbasierte COMuniq ONE sowie die NIS-2-Richtlinie im Fokus. Beim bloßen Informationsaustausch sollte es jedoch nicht bleiben. Gemeinsame Aktivitäten rund um die Veranstaltung dienten als Gelegenheit zur weiteren Vernetzung und als Anerkennung für die gute Zusammenarbeit.

So gab es am Vorabend ein gemeinsames Essen nebst einer Partie Bowling. Ein ganz besonderes Highlight stellte die zum „Racing“-Motto passende exklusive Besichtigung historischer und von Jägermeister gesponserten Rennautos aus den Jahren zwischen 1972 und 2000 dar. „Um unsere Gäste auf den Tag einzustimmen, bot sich die gemeinsame Aktion bei 72STAGPOWER an, deren Sitz in Wolfenbüttel und somit in unserer direkten Nachbarschaft liegt“, so Christian Auerswald.

Neues Konzept sorgt für noch mehr Austausch

Um den Austausch untereinander weiter zu fördern und ein maximal interaktives Format zu bieten, wurde der Premium Partner Tag konzeptionell neu aufgestellt. So wurden in diesem Jahr erstmals drei Workshops zu verschiedenen Fokusthemen durchgeführt, an denen die zuvor in Gruppen eingeteilten Gäste im Wechsel teilnahmen. Zwischendurch gab es immer wieder Gelegenheit, miteinander ins persönliche Gespräch zu kommen.

Das Konzept stieß auf positives Feedback und sorgte für rege Teilnahme. "Persönlich fand ich die Mischung aus wohldosierter Frontalinfo, Gruppenworkshops und gemeinsamer Diskussion sehr positiv", erklärte Teilnehmer Frank Richter, von der RICHTERSYSTEM GmbH. Auch die Organisatoren zeigten sich zufrieden mit dem Verlauf des Tages. Man habe nicht nur neue Feature-Wünsche der Partner aufnehmen, sondern auch ganz konkrete Beratung bieten können. „Durch den Workshop-Charakter war ein noch intensiverer Austausch mit unseren Partnern möglich. Das führte zum Beispiel in einem Fall dazu, dass wir ganz neue Umsatzpotenziale aufzeigen konnten, die sich im Zuge der NIS-2-Richtlinie ergeben“, so Christian Auerswald. NIS-2 legt bestimmte Schutzstandards für eine sichere Kommunikation fest, die mit den COMtrexx Lösungen von Auerswald umgesetzt werden können.

Neuheiten und Ankündigungen

Darüber hinaus erfuhren die Teilnehmenden von den neuesten Entwicklungen im Bereich UCC und die künftige Preisstruktur für die Auerswald Produkte. So wurden die Vorteile des neuen Lizenzmodells für PBX Call Assist 5 im Detail erörtert. Ebenso wurden die Premium Partner in das optimierte und günstigere Preismodell für die Cloudlösung COMuniq ONE eingeführt. Angekündigt wurde zudem der in den kommenden Monaten bevorstehende Launch einer neuen Softphone-Lösung. Schließlich fanden Produktdemonstrationen der VoIP-Analog-Adapter (ATA) sowie der neuen Baureihe von Türstationen TFS-Dialog 210 statt.

„Das neue Konzept hat sich bewährt und wird sicher beibehalten. Ausgestattet mit dem neuen Wissen um Lösungen und Vertriebsmöglichkeiten, können unsere Partner ihre PS nun noch besser auf die Strecke bringen und so ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten“, zieht Christian Auerswald ein positives Fazit.

Weitere Informationen: www.auerswald.de

Über die Auerswald GmbH & Co. KG:

Die Auerswald GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Cremlingen bei Braunschweig gehört zu den führenden deutschen Herstellern von innovativen Kommunikationslösungen für VoIP-Infrastrukturen. Schwerpunkt des 1960 gegründeten Familienunternehmens ist die Entwicklung, Produktion und Vermarktung hochskalierbarer Soft-PBX-Lösungen, zukunftssicherer VoIP-Appliances sowie schnurgebundenen SIP-Deskoptelefonen für eine effiziente Business-Telefonie. Ergänzt wird das 360-Grad-Portfolio durch IP-DECT-Multizellensysteme, einen eigenen SIP-Trunk mit Audio-Konferenzraum, individuelle Cloud-Dienste, Smartphone-Apps für die mobile Kommunikation sowie Headsets und Produkte für die Türkommunikation. Das von Christian Auerswald geführte Unternehmen ist zudem ein High-End-Auftragsfertiger und entwickelt und produziert ausschließlich in Deutschland. An den Standorten Cremlingen, Hannover und Berlin sind über 150 Mitarbeitende beschäftigt.

Kontakt für Journalisten & Redaktionen:

Philipp Laufenberg
Sputnik GmbH
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hafenweg 9
48155 Münster

Tel.: +49 228 / 30412-632
Fax: +49 228 / 30412-639
laufenberg@agentur-sputnik.de
www.sputnik-agentur.de

Jennifer Kassel
Auerswald GmbH & Co. KG
Marketing Operations Management
Vor den Grashöfen 1
38162 Cremlingen

Tel.: +49 5306 9200-882
Fax: +49 5306 9200-878
jennifer.kassel@auerswald.de
www.auerswald.de