

## PRESSEINFORMATION

**Partnerprogramm der Digital Data Communications GmbH überarbeitet**

### **LevelOne World Club im neuen Gewand**

**Dortmund, 10. März 2014. LevelOne hat sein Partnerprogramm „LevelOne World Club“ überarbeitet und stellt ab sofort den Reseller noch stärker in den Fokus. Registrierte Fachhändler erhalten, je nach Partnerstatus, ab sofort umfassende Vertriebs- und Marketingunterstützung. Zudem sorgen regelmäßige Bonusaktionen in Kooperation mit teilnehmenden Distributoren für lohnenswerte Einkäufe.**

Als Anbieter von Netzwerk-Komplettlösungen für Unternehmen jeder Größenordnung stellt LevelOne die Zusammenarbeit mit qualifizierten Fachhändlern in den Mittelpunkt. Das überarbeitete Partnerprogramm LevelOne World Club unterstützt Wiederverkäufer des Dortmunder IT-Spezialisten sowohl durch Marketing- und Vertriebsmaßnahmen als auch durch Weiterbildungsangebote.

#### **Partnerstufen: Silber, Gold und Platin**

Neu registrierte Fachhändler steigen bei LevelOne als Silber-Partner ein. Je nach Umsatzentwicklung erfolgt der Aufstieg in die Kategorien Gold bzw. Platin. Alle Partnerstufen beinhalten bereits ein umfassendes Paket an vertriebsunterstützenden Maßnahmen: ein Willkommenspaket bestehend aus exklusivem Partner-Logo, Flyer, Kontaktdetails und Give-Aways, exklusiven Angeboten nur für Mitglieder sowie freiem Zugang zu LevelOne Webinaren. Gold- und Platin-Partner erhalten darüber hinaus spezielle Konditionen für Seminare der LevelOne Academy, einen individuellen E-Mail-Service, direkte Rabatte auf spezielle Angebote, Rabatte auf ausgewählte Projekte inklusive Vertriebsunterstützung und erweiterte Garantieleistungen auf Anfrage, Produkt-Samples mit erweiterten Zahlungsziel sowie Marketing-Materialien in Form von Katalogen, Flyern, PoS-Ausstattung etc. Platin-Partnern stehen darüber hinaus ein direkter und exklusiver deutscher Service & Sales-Support, Hausmessen-Unterstützung sowie der LevelOne BonusClub – ein Bonusprogramm für ausgewählte Produkte – zur Verfügung.

#### **Kick-Back auf das größte PoE-Portfolio am Markt**

Alle zertifizierten, das heißt im Partnerprogramm LevelOne World Club registrierten, Fachhändler haben zudem – zunächst bis zum Ende des zweiten Quartals 2014 – die Möglichkeit, im Rahmen einer Kick-Back-Aktion bares Geld beim Erwerb von PoE-Produkten zu sparen, indem sie 7,5 Prozent des eingekauften Warenwertes laut eingereicherter Rechnung wieder ausgezahlt bekommen. Die Aktionspalette umfasst dabei PSE- (PoE einspeisende) als auch PD- (PoE betreibende) Geräte, zu denen beispielsweise Printserver, Access Points oder auch Netzwerkkameras gehören. Als Bezugsquellen der Kick-Back-Aktion nutzen Fachhändler in Deutschland die Partner-Distributoren Also, Api, Herweck, Ingram Micro, Komsa Systems, Michaeltelecom, Softcarrier, System, Tarox und Wortmann.

Interessierte, noch nicht registrierte Fachhändler können sich online unter <http://de.level1.com/worldclub.php> über das Partnerprogramm und weitere Aktionen, beispielsweise die LevelOne Academy, informieren.

### **Über LevelOne**

Die Premium-Handelsmarke LevelOne der Digital Data Communications GmbH aus Dortmund beinhaltet insbesondere Netzwerklösungen. Hochwertige und zuverlässige Produkte unterliegen ständigen Innovationszyklen und sorgen so dafür, dass sowohl die professionelle Unternehmensanwendung als auch die private IT-Nutzung von effizientem, störungsfreiem Betrieb gekennzeichnet ist. Als weiteres Standbein – mit immer größer werdender Bedeutung – setzt man mit digitalen Security-Lösungen von LevelOne auf eine effiziente und sichere IT-Umgebung.

### **Pressekontakt**

saalto Agentur und Redaktion GmbH  
Sandra Prömel  
Spitalstraße 23a  
76227 Karlsruhe  
Telefon: 0721 / 160 88 -70  
E-Mail: [sandra@saalto.de](mailto:sandra@saalto.de)  
[www.saalto.de](http://www.saalto.de)

### **Unternehmenskontakt**

Digital Data Communications GmbH  
Nandi Reinartz-Routh  
Zeche-Norm-Straße 25  
44319 Dortmund  
Telefon: 0231 / 90 75 - 223  
E-Mail: [presse@digital-data.de](mailto:presse@digital-data.de)  
[www.digital-data.de](http://www.digital-data.de)