



# 30 Jahre Partnerschaft ALSO & HPE



## Ihre Vorteile unseres Clubs:

- Incentive - Partizipieren Sie vom quartalsweise upgedateten Incentive und den exklusiven Highlights. Ob Wellness- oder Action-Wochenendreise, finanzierte Weihnachtsmenüs oder Grillausstattungen.
- Bonus Club Punkte für unsere Mitglieder
- First Info Loop – Seien Sie erster in der Info Loop und erhalten News über Events, Promotions, Neuankündigungen und vieles mehr als Erster.
- Topics – regelmäßig Topics mit an Bord. Aral Gutscheine und Welcome Präsente.

## Bedingungen für den Einstieg:

Anmeldung zum Club wie auch HPE BU Newsletter.

Eine Abmeldung ist natürlich jederzeit möglich.

## Ziele:

Diese werden quartalsweise angepasst, beinhalten aber meist ein prozentuales Umsatzwachstum.

## Fragen?

Christina Athina Lapas  
Sales Produkt Manager  
(0 29 21) 99 27 43  
christina.lapas@also.com



## **ALSO steht Ihnen als starker Partner zur Seite, jederzeit und vor allem dann, wenn Sie Unterstützung benötigen:**

Sei es im Projektgeschäft oder bei der Entwicklung Ihres Unternehmens in neue Themen und Geschäfts-/Technologiefelder.

Als Team Leader der Hewlett Packard Enterprise Center of Competence (COC) in DE möchte ich Sie dazu ermuntern, mein Team und mich hierfür zu nutzen. Sprechen Sie uns gerne an!

Als wichtiger Anbieter im Segment IT-Infrastruktur spielt Hewlett Packard Enterprise (HPE) für viele Systemhäuser eine bedeutende Rolle.

ALSO und HPE unterhalten seit 30 Jahren eine sehr gute und enge Beziehung. Wir kennen die Kniffe, daher können wir die richtige Hilfestellung leisten und Ihnen den Einstieg erleichtern.

Auch für Nicht-HPE-Partner bietet HPE interessante Produkte und lukrative Promotions an. Interessenten helfen wir beim Einstieg ins HPE Partner Ready Programm.

ALSO ist der starke Partner während des gesamten Projektlebenszyklus, von der Unterstützung im Pre-Sales- und Sales-Prozess über das Fullfillment bis hin zur Erarbeitung innovativer Finanzierungsmodelle.

Organisatorisch getrennt vom Handelswarengeschäft, aber unter dem Dach der ALSO, hat die LumIT GmbH das Ziel, die Kompetenzen von IT-Infrastruktur-Resellern zu unterstützen. In erster Linie zielt die Zusammenarbeit darauf ab, die Lösungsorientierung des Resellers im IT-Infrastruktur-Channel zu stärken, sodass anspruchsvolle Projekte künftig allein bewältigt werden können.

Wir denken, dass wir unseren Kunden ein umfangreiches und stimmiges Angebot anbieten können.

Viel Spaß beim Schmökern!

Ihr Frank Hettegger  
Team Lead Hewlett Packard Enterprise CoC DE



# Ihr ALSO Expertenteam für HPE Hybrid Cloud & HPE Aruba Networking



**Roger Martinez**

Group Lead HPE CoC  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 16 43  
roger.martinez@also.com



**Mathias Arnold**

Regional Lead DACH HPE CoC  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 16 54  
mathias.arnold@also.com

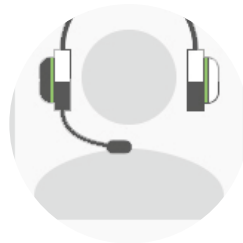


**Frank Hettegger**

Team Lead HPE CoC DE  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 2861  
frank.hettegger@also.com

**Joachim Stock**

Vendor Manager HPE CoC  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 9421 93 3760  
joachim.stock@also.com



**Marc Käßner**

European Product Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 2879  
marc.kaessner@also.com

**Ulrike Vollmann**

European Product Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 2166  
ulrike.vollmann@also.com



**Barbara Riegert**

European Product Manager  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 16 75  
barbara.riegert@also.com



**Daniel Bucher**

European Product Manager  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 21 02  
daniel.bucher@also.com



**Markus Knörzer**

Business Development Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 9421 93 3656  
markus.knoerzer@also.com



**Rainer Koch**

Technical Consultant  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
rainer.koch@also.com



**Mark Schiller**

Technical Consultant  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 16 44  
mark.schiller@also.com



**Marko Aicher**

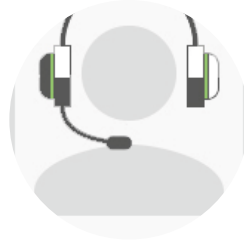
Technical Consultant  
ALSO Schweiz AG  
+41 41 266 16 55  
marko.aicher@also.com





**Falk Eickelmann**

Focus Sales Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
falk.eickelmann@also.com



**Maik Meya**

Focus Sales Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
maik.meya@also.com



**Lars Schneider**

Focus Sales Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
lars.schneider@also.com



**Richard Krail**

Focus Sales Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
richard.krail@also.com



**Vincent Bach**

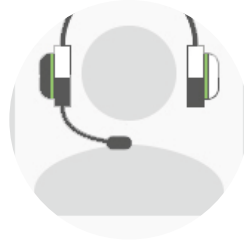
Focus Sales Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 5445  
vincent.bach@also.com





**Christina Athina Lapas**

Produkt Marketing Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 2921 99 2743  
christina.lapas@also.com



**Melike Yalabik**

European Marketing Manager  
ALSO Niederlande B.V.  
+49 2921 99 5445  
melike.yalabik@also.com

## **30 Jahre Partnerschaft von HPE & ALSO Ein starkes Team !**

Mit Stolz blicken wir auf 30 Jahre Partnerschaft von HPE & ALSO sowie eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit zurück. Ein starkes Team, das jeden Tag für unsere gemeinsamen Kunden – nämlich Sie, liebe Vertriebspartner – da ist.

Gemeinsam bieten wir Ihnen innovative und deshalb marktführende HPE Produkte & Lösungen für Sie und Ihre Endkunden an. Das große und kompetente HPE Experten-Team bei ALSO berät Sie gerne bei Anfragen und in Projekten oder vermittelt z.B. bei Ansprechpartnern, Projektpreisen, Bestellungen und Auslieferungen. Für eventuelle Rückfragen stehe auch ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mehr Details zu den Personen sowie zu unseren Produkten, Lösungen und gemeinsamen Programmen finden Sie in dieser Broschüre. Wir von HPE & ALSO freuen uns auf weiterhin gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr Frank Werner  
Distribution Business Manager  
für ALSO Deutschland GmbH  
Hewlett Packard Enterprise, Böblingen  
+49 171 5690401 frank.werner@hpe.com



# Erfolgsstory

## Maria-Camilla Marschall & Markus Knörzer



**Maria-Camilla Marschall**

HPE Partner Sales Support (PSS)  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 (30) 96 252 159  
maria-camilla.marschall@also.com



**Markus Knörzer**

HPE Business Development Manager (BDM)  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 9421 93 3656  
markus.knoerzer@also.com

**Unser Ansporn:** unsere Partner

**Unser Hauptziel:** gemeinsame Lösungen finden & Ziele erreichen

### Ihre und unsere Erfolgsstory :

- Onboarding von mehr als 100 neue HPE Business Partnern
- enormes Umsatzwachstum mit 25 Partnern, in enger Betreuung
- 250 HPE Business Partner in exklusiver ALSO Betreuung

### Wir sind für Sie da:

- Rund um die HPE Tool-Welt (z.B. HPE Partner Ready Portal, HPE iQuote, HPE Flex Offers, HPE Engage&Grow sowie ALSO Shop)
- Anfragen zu Ihrem HPE Status und zu HPE Zertifizierungen
- Partnerstatus beobachten und auf Wunsch in den nächst höheren Status begleiten
- Onboardingprozess anstossen und begleiten
- "on the road" zu Ihnen: Vor-Ort-Termine bei Partnern
- Begleiten von HPE Partnerveranstaltungen
- Quartalsweise Abstimmung zum HPE Business
- Partner Rückgewinnung durch Unterstützung & Überzeugung





# Warum ALSO Deutschland

## Es gibt einige Gründe für eine erfolgreiche Zusammenarbeit



- Das vollständige HPE & Aruba Sortiment aus einer Hand
- Umfassendes PreSales-Consulting im Bereich Vertrieb & Technik



- Unterstützung bei der Projektabwicklung
- Individuelle Sizing- Analyse & Konfigurationsunterstützung
- Erarbeitung nach Best Practice mithilfe erfahrener Spezialisten
- Erstellung von Stücklisten, Design-Skizzen, validierte Angebotserstellung
- Bereitstellung von Demo-Equipment für z. B. Proof of Concepts
- Beschleunigte Inbetriebnahme durch vorkonfigurierte Server-Storage- und Netzwerk-Komponenten
- Lagerhaltung und Projektbevorratung



- ALSO Finanzierungsservices – Mieten statt Kaufen.
- Business Development zum Aus- und Aufbau von Kundenbeziehungen und zur Platzierung neuer Produkttrends bei Ihren Endkunden.



- Werthaltiges HPE & Aruba Info Hub Portal, mit Produktthemen & Tools, Promotions & Incentives, Events und vieles mehr.



# Warum ALSO Deutschland

## Es gibt einige Gründe für eine erfolgreiche Zusammenarbeit



- Eine Vielzahl von zusätzlichen **Tools** wie HPE Post-Warranty Mailings (proaktive Information zu auslaufenden Packaged Support Services).
- **Unterstützung bei Projektanträgen** und Preisanfragen sowie Deal Registrierungen im Integrated Quoting. Durch die ALSO & in Ihrem Namen als HPE-Business-Partner (Distribution on Behalf-Programm).
- **Veredlung** (Firmware-Update, Betriebssysteminstallation, Vmware-Installation, RAID Einrichtung, Einbau von non-HPE-Komponenten).



## Face2Face Veranstaltungen mit unseren Resellern

Unsere HPE Private Lounge ist regelmäßig on tour und veranstaltet Events mit und bei unseren Resellern.



HPE ALSO Stammtisch in Dresden

# Tools & Services



## HPE Support Service Finder

- Ein Tool, um die möglichen Packaged Support Services direkt im Shop für Ihre Hardware zu finden.
- Auswahl- und Bestellprozesse werden beschleunigt.



## NOVA

- Hiermit bietet die ALSO Deutschland alseinzigiger Distributor ein Mailing zur Info über PostWarranty und auslaufende Packaged Support Services.
- Nötig ist dazu nur die richtige Einstellung des Newsletter Managers im eShop.



## HPE iQuote mit HPE Flex Offers

Über den mit unserem Warenwirtschaftssystem verknüpften HPE iQuote mal schnell eine Konfiguration mit speziellem Discount erstellen. Das ist HPE Flex Offers! Einmal den Haken gesetzt, und der Partner sieht auf einen Blick, wieviel Ersparnis HPE Flex Offers Discounts im Vergleich ohne HPE Flex Offers bringen. Und der besondere Charme: durch die Verknüpfung mit unserem ALSO Shop sieht man schon bei der Auswahl der Systeme, was bei ALSO an Lager ist.



## Individuelle Assemblierung

Gerade im ALSO Shop gestöbert und ein passendes System gefunden? Keine Zeit, um den redundanten Lüfter, Memory Stick, zweiten Raid Controller oder die zusätzlichen SSD Platten einzubauen? Dann sollten Partner unseren Assemblierungsservice nutzen. Einmal im Konfigurator angeklickt, kümmern sich unsere Profis um die fachgerechte Erweiterung des Systems mit Boot check und /oder Raid-Einrichtung.

LumIT als Teil des ALSO-Konzernes trägt seit seiner Gründung in 2015 zur HPE Partnerentwicklung im Channel bei und vermittelt Know-How, vertriebliche Expertise und Zertifizierungen. Neben kompetenter und umfassender Beratung als Competence Center für den gesamten HPE Channel, bietet die LumIT individuelle Unterstützung vor, während und nach Maßnahmen und Schulungsmaßnahmen.

### **Für alle, die uns noch nicht kennen:**

Der Dienstleistungs- und Beratungsbedarf im Channel rund um die Themen Vertrieb, Technik und PreSales ist in den letzten Jahren massiv gewachsen. Gerade im Bereich der IT-Infrastruktur ist die Innovationsgeschwindigkeit extrem hoch, was Sie als Systemhaus vor eine schwierige Aufgabe stellt: Zum einen müssen Sie sich überlegen, in welche Innovationsthemen Sie investieren, zum anderen können Sie Ihr bestehendes Geschäft nicht aus den Augen verlieren. Genau hier setzt die Hilfestellung LumIT an: Sie können gezielt auf erfahrene Kräfte zurückgreifen, die Sie dabei unterstützen, das eigene Know-how auf- oder auszubauen. Dabei profitieren Sie von einem individualisierten Angebot zur Bearbeitung innovativer Themen.

Wir freuen uns, mit **Hewlett Packard Enterprise** auch produktseitig einen optimalen Partner gefunden zu haben. Neben der hohen **Innovationsgeschwindigkeit** – zum Beispiel in den Bereichen Storage und Netzwerk – bekennt sich HPE immer eindeutig zu der Wichtigkeit seiner Channelpartner und dem damit verbundenen Vertriebsmodell.

Somit freuen wir uns, wenn Sie uns auch in Zukunft ansprechen, um Ihr internes Know-how des Resellers zu stärken, um in Zukunft anspruchsvolle Projekte alleine bewältigen zu können und von den **Wachstumsthemen** noch stärker profitieren zu können.

### **Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!**

Volker Keßler

# Ihre Ansprechpartner



**Volker Kessler**

**Leitung & Vertrieb**

Solution Architect  
Fokus DataCenter Server / Storage  
volker.kessler@lumit.de  
+49 152 57941708



**Birgit Misler**

**Sales Operations**

info@lumit.de  
+49 30 96252 248



**Julia Robaczek**

**Sales Operations**

info@lumit.de  
+49 30 96252 248



**Maximilian Bloch**

**Solution Architect**

Fokus DataCenter  
Infra MgmT /  
Microsoft  
maximilian.bloch\*



**Jassin Dahmani**

**Solution Architect**

Fokus Netzwerk /  
DataCenter / WiFi /  
Security  
jassin.dahmani\*



**Matthias Lohfing**

**Solution Architect**

Fokus DataCenter  
Infra MgmT /  
Microsoft  
matthias.lohfing\*



**Louis Schlett**

**Solution Architect**

Fokus Netzwerk  
/ WiFi / Security /  
Microsoft  
louis.schlett\*

## LumIT Enablement HPE

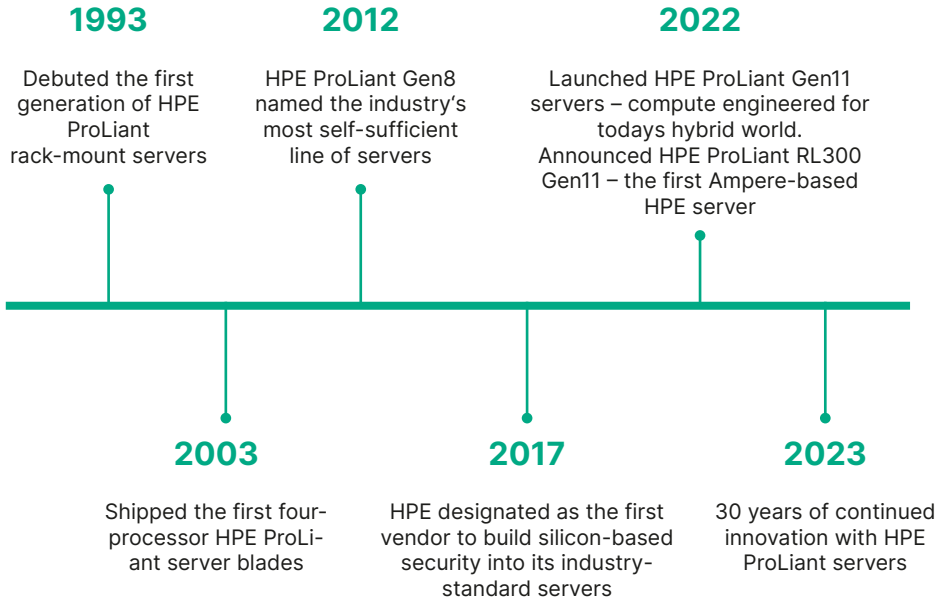
### Know-How und Ausbildung für IT-Infrastrukturen

- Die LumIT ist der Dienstleister, Ausbilder und Ideengeber für den Deutschen IT Fachhandel im IT-Infrastruktur-Umfeld
- Wir unterstützen die Partnerlandschaft von der Planung, Schulung, Zertifizierung bis zum Abschluss ihrer ersten Projekte in den Bereichen Technologie, Vertrieb und PreSales
- Um erstklassige Dienstleistungen anbieten zu können, konzentrieren wir uns nur auf Dienstleistungen und handeln nicht mit Hard- oder Software.
- Unsere erste und einzige Kundenperspektive ist der IT Fachhandel. Wir arbeiten nicht direkt mit dem Endkunden zusammen, es sei denn, der Wiederverkäufer wünscht dies.



# 30 Years HPE ProLiant Server Leadership & Innovation

## Die Reise der HPE ProLiant Innovation geht weiter



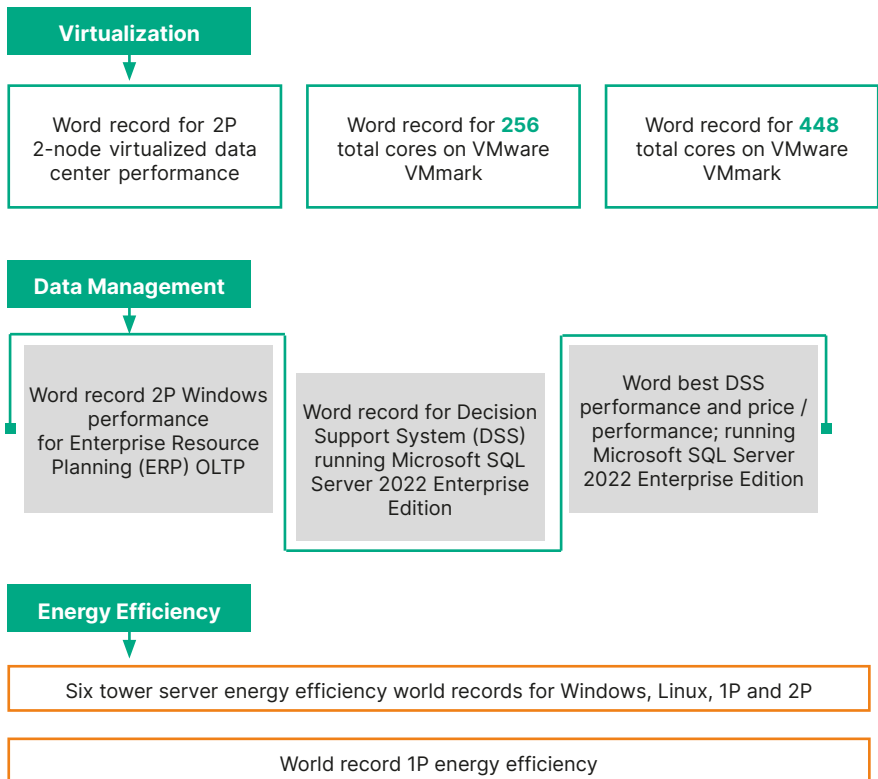
Seit ihrem Debüt im Jahr 1993 bieten die HPE ProLiant Server den Kunden die hochleistungsfähige und äußerst zuverlässige Rechenleistung, die sie benötigen, um neue neue geschäftliche Herausforderungen zu meistern und Innovationen voranzutreiben. Ursprünglich waren sie als Tower-basierte Server erhältlich, HPE ProLiant bietet heute eine breite Palette von Formfaktoren, einschließlich Rackmount-Servern, Server-Blades, Scale-Out-Systemen, High-Performance-Computing, Mikroservern und, seit kurzem, den völlig neuen HPE ProLiant Gen11-Servern.



# Optimiert für die anspruchsvollen Arbeitslasten von heute - und die von morgen

Sie benötigen hocheffiziente Systeme, die für die Bewältigung der heutigen daten- und grafikintensiven Arbeitslasten wie CAD-Anwendungen und 3D-Grafikmodelle optimiert sind – und das alles mit zuverlässiger Sicherheit und Automatisierung durch Design.

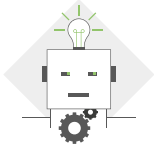
Server mit standortunabhängigem, Cloud-basiertem Compute-Management sorgen für Transparenz und Konsistenz trotz zunehmend unterschiedlicher Compute-Standorte und Workloads, um den Betrieb über den gesamten Lebenszyklus und die gesamte Umgebung hinweg zu vereinheitlichen.





# HPE Server Portfolio

**Bieten Sie Ihren Kunden die kombinierten Vorteile von HPE Servern und den Serviceangeboten von ALSO**



## **HPE Insight**

Durch den intelligenten, KI-gestützten IT-Betrieb bleiben die Server Ihrer Kunden online, indem Infrastrukturprobleme automatisch erkannt und behoben werden.



## **Agilität**

Schaffen Sie eine „softwaredefinierte Infrastruktur“ mit Pools aus virtuellen Rechen-, Netzwerk- und Speicherressourcen



## **Verbesserte Sicherheit**

Mit dem neuen Silicon Root of Trust von HPE ist Sicherheit in die Serverhardware integriert.



## **Erschwingliche Leistung**

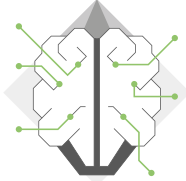
HPE Server-Lösungen bieten eine herausragende Leistung zu einem angemessenen Preis.

## **Das Produktportfolio**



# Speicher- und Sicherungslösungen von HPE

## Die weltweit intelligentesten Speicherlösungen



### KI-gestützte Agilität

Autonome Lösungen, die den Aufwand der Infrastrukturverwaltung verringern, sodass sich Ihre Kunden auf ihre Ressourcen für geschäftliche Innovationen konzentrieren können



### Verbesserte Datenmobilität

Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, das Potenzial der Hybrid Cloud mit Cloud-nativer Integration zu nutzen, die ermöglicht, dass Workloads überall ausgeführt werden können



### Unübertroffene Kontinuität und Sicherheit

Stellen Sie für Ihre Kunden einen Speicher der nächsten Generation bereit, der robuste, moderne Sicherheit bietet, ohne dass sich dies auf die Verfügbarkeit geschäftskritischer Workloads auswirkt.

## Das Produktportfolio



# HPE Aruba Networking

## Netzwerke neu definiert

Mit einem flexiblen Angebot aus branchenführenden kabellosen, kabelgebundenen SD-WAN-, Sicherheits- und Managementlösungen bieten Aruba-Netzwerke die grundlegenden Services, die Ihre Kunden benötigen, um nahtlose, für Mobilgeräte optimierte digitale Erlebnisse zu schaffen.

Netzwerklösungen von Aruba wurden entwickelt, damit Ihre Kunden ihren Benutzern sicheren, zuverlässigen Zugriff auf die internen Dienste und Cloud-basierten Dienste bieten können, auf die sie jeden Tag angewiesen sind.

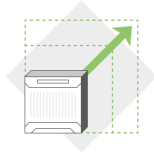


**Bieten Sie Ihren Kunden  
mit Aruba-Netzwerken die nötige Flexibilität**



### **Optimiert für Unternehmen und SMBs**

Aruba-Lösungen wurden für Umgebungen entwickelt, in denen Mobilgeräte, Sprache, Video und das IoT geschäftskritisch sind.



### **Skalierbare Architektur**

IT-Experten können Netzwerke errichten, die sich zusammen mit Technologien und Verhaltensweisen weiterentwickeln, mit einer Infrastruktur, die sich nach Bedarf skalieren lässt.



### **Sichere Konnektivität**

Einfache, anpassbare und automatisierte Sicherheitssoftware ermöglicht das kontextbezogene Richtlinienmanagement, das Benutzer vor Verstößen schützt.



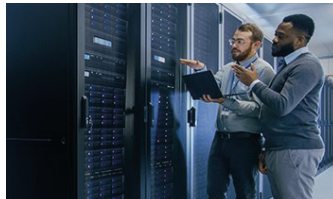
### **Aussagekräftige Analysen und Einblicke**

Durch lokales und Cloud-basiertes Netzwerkmanagement kann die IT das Benutzererlebnis optimieren. Dabei wird umfassendes Feedback zu Benutzerfreundlichkeit, Interaktionen und Services gegeben.

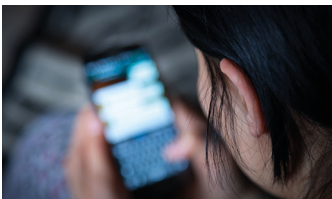
## **Netzwerklösungen von Aruba erkunden**



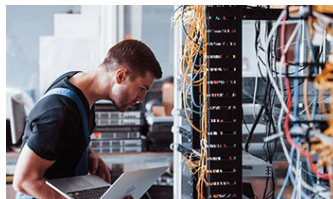
IT-Experten



Netzwerke für Rechenzentren



Netzwerkmanagement



Sicherheit



# HPE Aruba Instant On

**Erleben Sie ein einfacheres und intelligenteres Netzwerk, sowohl für kleine Unternehmen als auch Homeoffices.**

## WLAN leicht gemacht

Mit der Instant On-Produktlinie von Aruba können Sie Ihr Unternehmensnetzwerk überall und jederzeit problemlos verwalten. So können Sie sich darauf verlassen, dass Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden durch modernste Sicherheitsmaßnahmen automatisch geschützt werden – ohne zusätzliche Kosten für Sie.



## Instant On Access Points

Die Instant On Access Points von Aruba bieten hochwertiges Wave 2 802.11ac-Wi-Fi zu universell erschwinglichen Preisen. Die Access Points sind die perfekte Wahl für Kunden, die keine Abstriche bei der Qualität machen möchten, aber nach einer budgetfreundlichen WLAN-Lösung suchen. Access Points von Aruba sind die perfekte Wahl für Kunden, die eine solide Kombination aus Preis und Qualität suchen.



## Das Produktportfolio



# Ein Blick hinter die Kulissen:



Ob Partnerveranstaltung oder Teamevent ..., immer ein freudiges Miteinander

# HPE Info Hub der ALSO

## Was ist ein Info Hub?

Unser Info Hub oder anders auch Portal fasst alle HPE Informationen in digitaler Form zusammen.

## Produktinformationen

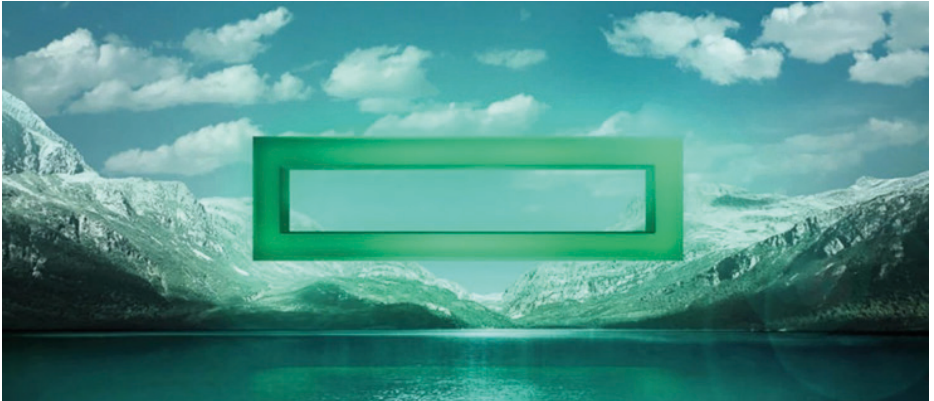


## Promotions, Events & Trainings



# HPE Info Hub der ALSO

## HPE GreenLake



## HPE iQuote & Vertriebstools





## HPE Private Lounge



**Ihre Ansprechpartner bei ALSO  
für HPE Hybrid Cloud & HPE Aruba Networking**



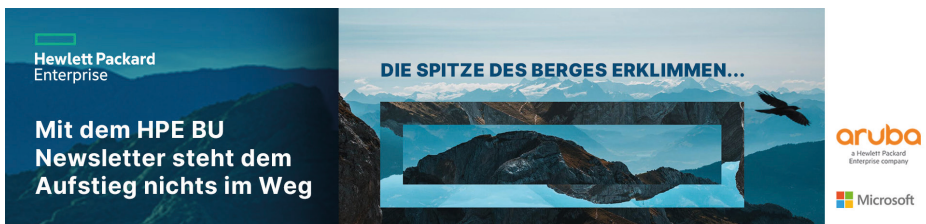
# Anmeldung zum Newsletter für HPE Hybrid Cloud & HPE Aruba Networking

**Be part of the „First Info Loop“:**

Über alles Notwendige informiert sein und nie wieder limitierte Aktionen verpassen? Dann befinden Sie sich in der First Zone von HPE & HPE Aruba networking.

Hier verpassen Sie nie wieder begrenzte Bonus Club Aktionen, wie auch Anmeldungen zu beliebten und schnell überbuchten Veranstaltungen.

Dies alles in übersichtlicher und begrenzter Form.



**Hewlett Packard  
Enterprise**

**Mit dem HPE BU  
Newsletter steht dem  
Aufstieg nichts im Weg**

**DIE SPITZE DES BERGES ERKLIMMEN...**

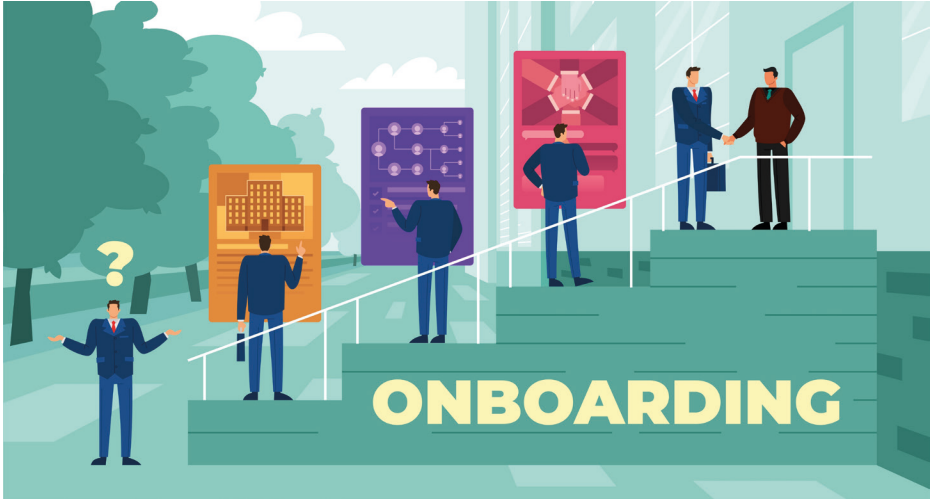
**aruba**  
an Hewlett Packard  
Enterprise company

**Microsoft**



# Der Onboarding Prozess

**Werden Sie Partner und erhalten alles,  
um Ihren Umsatz zu steigern!**



- Schnelle und problemlose Registrierung neuer HPE-Partner im HPE Partnerportal
- Vom Onboarding im HPE Partnerportal über Konfigurationen, Schulungen und Zertifizierungen stehen wir hier an Ihrer Seite.

Das HPE-Partnerprogramm umfasst Vertriebs- und technische Schulungen, Marketing-Assets, Tools und Produktkonfiguratoren sowie spezielle Angebote. Damit haben Sie alles, was Sie brauchen, um ein Experte zu werden und schnell neue Kunden zu gewinnen.

Ihr Ansprechpartner:



**Markus Knörzer**

Business Development Manager  
ALSO Deutschland GmbH  
+49 9421 93 3656  
markus.knoerzer@also.com



## **HPE UND ALSO NETWORK: GEMEINSAM STARK DURCH JAHRELANGE PARTNERSCHAFT**

### **DAS ALSO NETWORK = ANW**

Das ALSO Network (ANW) ist ein Verbund von unabhängigen Fachhandels- und Systemhauspartnern. Mit dem ALSO Network bietet und moderiert ALSO für die ANW Mitglieder eine Plattform, die neben dem Erfahrungsaustausch regelmäßige Treffen und zahlreiche Events umfasst. Dazu gehören die Jahreshauptversammlung, die Geschäftsführertagung, die ALSO Channel Trends+Visions sowie regionale Stammtische.

Im Mittelpunkt des ALSO Network stehen persönliches Networking und aktiver Austausch unter den Mitgliedern, Herstellerpartnern und ALSO. Das gemeinsame Ziel ist es, die Geschäftsprozesse zu optimieren, um das Absatzpotential zu maximieren. Dazu werden gemeinsam Ideen entwickelt und Wissen, Erfahrungen und Best Practices geteilt. Zudem lassen sich durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen Prozesse verbessern und Kosten reduzieren. Bei der gemeinsamen Arbeit entstehen vielfältige Ansätze, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln oder bestehende voranzutreiben.

**KONTAKT:** ALSO Deutschland GmbH  
ALSO Network Partnermanagement  
Lange Wende 43  
59494 Soest  
Telefon: +49 2921 99-1111, E-Mail: [info@also-network.de](mailto:info@also-network.de)