



## **FalconStor kündigt erweitertes PartnerChoice- Programm an**

*Neues Two-Tier-Partnerprogramm bietet Lösungs- und Serviceanbietern und Technologiepartnern größere Anreize und mehr Unterstützung*

**München, 10. Feb. 2014** — FalconStor Software, Inc. (NASDAQ: FALC), ein führender Anbieter im Bereich Datenschutz und Datenmigration, legt ein neues PartnerChoice Partnerprogramm auf, um seinen Lösungs- und Serviceanbietern, Vertriebspartnern und Alliance-Partnern bessere Anreize und mehr Unterstützung zu bieten. Das PartnerChoice-Programm besteht aus zwei Ebenen: Affiliate und Premier. Sie sind mit neuen Umsatzzielen, höheren Preisnachlässen, der Registrierung von Projekten, flexiblen webbasierten Training und Zertifizierungen sowie verbesserten Co-Marketing- und Vertriebstools verbunden, die über das Partnerportal von FalconStor verfügbar sind.

Um den Status des Premier Partners zu erlangen, muss der Partner Jahresumsatzziele erreichen, einen FalconStor-Kundenbetreuer bereitstellen, ein Vertriebstaining und eine Zertifizierung als Systemingenieur/Lösungsarchitekt absolvieren sowie an regelmäßigen Business Plan Reviews teilnehmen. Premier- Partner genießen unter anderem folgende Vorteile: maximale Preisnachlässe, Value-Incentive-Rebate-Programme mit vierteljährlicher Auszahlung, 24x7-Support, Weiterleitung von Geschäftskontakten, Zugang zur nicht für den Verkauf bestimmten Demo-Software sowie verbesserte Sichtbarkeit

durch gemeinsame Marketing Aktivitäten. Premier-Partner werden auch zur Teilnahme am Partner Advisory Council eingeladen, den FalconStor im nächsten Jahr einzuführen plant.

FalconStor Affiliate-Partner müssen ebenfalls bestimmte Jahresumsatzziele erreichen, Trainings absolvieren, und ihnen werden Preisnachlässe sowie mehr Zugang zu Vertrieb und Support geboten. Affiliate-Partner können auch zu Premier-Partner aufsteigen, sobald sie die Anforderungen für das Programm erfüllen.

„Channel-Partner und Lösungsanbieter haben direkten Kontakt zu unseren Kunden“, sagt Tracy Balent, Senior Director, Channel Sales Americas bei FalconStor. „Es wurde Zeit, das Partnerprogramm zu aktualisieren, um unsere Partner, die FalconStor-Produkte implementieren und warten, durch mehr Boni, Training und Unterstützung zu belohnen. Unser Erfolg hängt von allen Beteiligten ab, und ich glaube, dass wir mit diesem neuen flexiblen Programm gut aufgestellt sind, um unsere Ziele zu erreichen.“

Alle FalconStor-Partner haben Zugang zu PartnerPlace, einem Partnerportal, das spezielle Vertriebsanreize, Schulungssoftware und eine Reihe von Vertriebstools bereitstellt, die dabei helfen, die FalconStor-Technologie zu positionieren und zu verkaufen. Zu diesen Tools zählen unter anderem selbst gesteuerte Demos, Präsentationen, Wettbewerbsanalysen und anderes mehr. Sie tragen dazu bei, den Vertriebsprozess zu optimieren, Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern. Darüber hinaus bietet PartnerPlace den Nutzern die Möglichkeit ihre Projekte und Kontakte zu registrieren und nachzuverfolgen.

Im Rahmen des neuen Programms wird FalconStor auch die

Zusammenarbeit mit Dritt-Technologieanbietern aktualisieren um sicherzustellen, dass die Ziele aufeinander abgestimmt sind und von beiden Parteien unterstützt werden. FalconStor wird gegebenenfalls auch aktiv neue Technologieallianzen verfolgen.

„Wir freuen uns das neue PartnerChoice-Programm heute anzukündigen und sehen es als Möglichkeit, unseren Marktzugang zu erweitern, die Präsenz von FalconStor in neuen und bestehenden Märkten auszubauen und neuen Umsatz zu generieren“, sagt Gary Quinn, President und CEO bei FalconStor.

#### **Über FalconStor Software**

FalconStor Software FalconStor Software, Inc. (NASDAQ: FALC) ist ein marktführendes Unternehmen im Bereich Disk-basierter Data Protection. FalconStor hat sich zum Ziel gesetzt, traditionelle Backup- und Disaster-Recovery-Modelle in eine serviceorientierte Data Protection der nächsten Generation zu überführen.

Auf Basis der prämierten Plattform bieten die Lösungen von FalconStor Disk-basiertes Backup, Continuous Data Protection, WAN-optimierte Replikation und Disaster-Recovery-Automation. Die Lösungen von FalconStor sind über ein weltweites Partner-Netzwerk, darunter Lösungsanbieter, strategische Partner und große OEMs, verfügbar. Tausende von Kunden weltweit, angefangen von kleineren bis hin zu Fortune 100-Unternehmen, vertrauen ihre Daten FalconStor Lösungen an. FalconStor hat seinen Hauptsitz in Melville, N.Y. und unterhält Geschäftsstellen in ganz Europa sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Weitere Informationen stehen unter [www.falconstor.com](http://www.falconstor.com).

FalconStor, FalconStor Software und RecoverTrac sind Marken oder eingetragene Marken von FalconStor Software, Inc., in den USA und anderen Ländern. Alle anderen erwähnten Firmen- und Produktnamen können Marken der jeweiligen Inhaber sein.

Links zu Web-Seiten oder Seiten, die von anderen Parteien als FalconStor kontrolliert werden, dienen nur der Information des Lesers. FalconStor gliedert Informationen dieser Links nicht in diesen Text ein, noch repräsentiert oder gewährleistet FalconStor für die Inhalte, die Vollständigkeit oder Korrektheit dieser Seiten. Für die Nutzung der Informationen dieser Links wird keine Haftung übernommen.

Sitz der deutschen FalconStor Niederlassung und EMEA Hauptquartier ist München und wird von Guy Berlo, Vice President and General Manager EMEA geleitet. Weitere Informationen unter [www.falconstor.com](http://www.falconstor.com).

# PRESSEMELDUNG

## **Pressekontakt**

### **FalconStor Software GmbH**

Guy Berlo, Geschäftsführer  
Tel.: +49 (0)89 41 61 53 21 10  
E-Mail: [guy.berlo@falconstor.com](mailto:guy.berlo@falconstor.com)  
Internet: <http://www.falconstor.com>

### **TC Communications**

Thilo Christ  
Tel.: 08081 954617  
Mail: [thilo.christ@tc-communications.de](mailto:thilo.christ@tc-communications.de)