

COMLOG, Dänemark, ist einer der Telematikpioniere in Europa und absoluter Marktführer in Skandinavien. Seit 2002 nutzen auch deutsche Unternehmen unsere Telematik und Flottenmanagement-Lösungen. Unsere Produkte und Leistungen entsprechen den speziellen Bedürfnissen und Anforderungen deutscher Unternehmen.

Mit der Gründung der COMLOG Telematic Solutions GmbH, als Tochtergesellschaft der COMLOG A/S, haben wir unser Engagement in Deutschland, einem der wichtigsten Absatzmärkte, konsequent erweitert. Unseren Partnern und Kunden gewährleisten wir hierdurch mehr räumliche und administrative Nähe.

PARTNERING FOR SUCCESS



COMLOG Telematic Solutions GmbH | Tel. +49 5401 3 39 39-0 | comlog@comlog.com | www.comlog.com

COMLOG

COMLOG

PARTNERING FOR SUCCESS



Telematik & Flottenmanagement

... sind heute nur bei ca. 10 Prozent der infrage kommenden Unternehmen im gewerblichen Güterverkehr im Einsatz. Circa 90 Prozent der Unternehmen arbeiten bis dato mit herkömmlichen und eher ineffizienten Hilfsmitteln, wie Telefon und SMS.

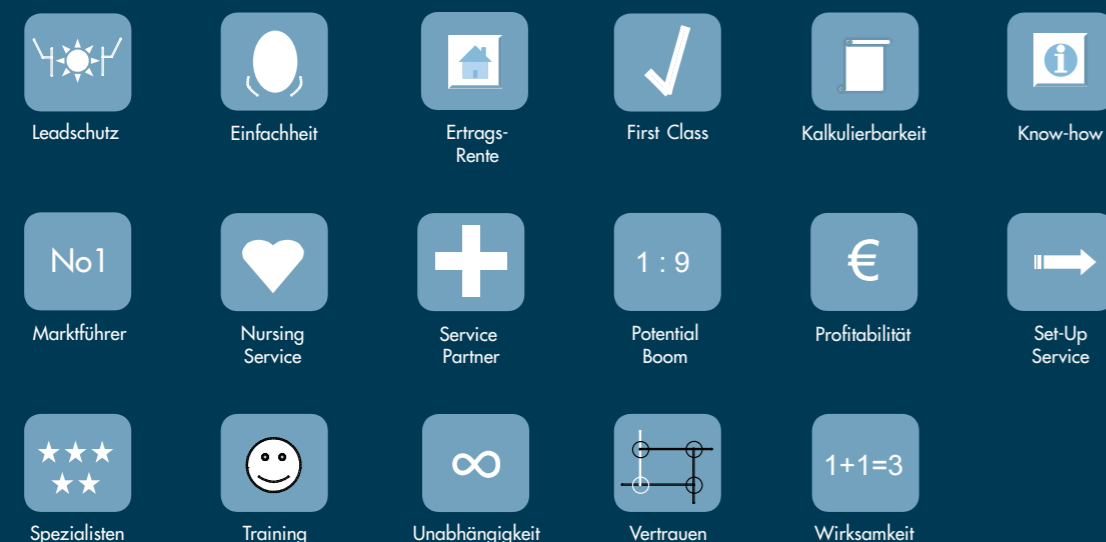
Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan kam bei einer aktuellen Untersuchung über den Markt für Flottentelematik zu folgendem Ergebnis: Gestiegene Spritpreise, Mautgebühren und Lohnkosten zwingen Unternehmen zur weiteren Kostenreduzierung. Neue EU-Regelungen mit verschärften Arbeitszeitbestimmungen und die zunehmende Einführung von technischen Kontrollgeräten führen zu einer steigenden Komplexität in der Bewältigung der täglichen Arbeit.

Der Druck zur Kostensenkung und zum Ausschöpfen von Potentialen – trotz erschwerten gesetzlichen Rahmenbedingungen, sowie die Einführung von Kontrollmechanismen – werden zu einem Boom für Telematik & Flottenmanagement-Lösungen führen.

Diesen Boom wird COMLOG durch ein neues Business Partner Programm „Partnering for Success“ mit leistungsfähigen Partnern ausschöpfen.

Die Bauteile einer erfolgreichen Partnerschaft

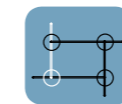
Tandems gibt es viele. Doch nur das spezielle COMLOG-Tandem besteht aus den Bauteilen, die uns zusammen erfolgreich in die Pedale treten lassen.



1+1 = 3

1+1=3

„Partnering for Success“ – eine Partnerschaft zwischen Ihnen und uns ist mehr als die einfache Summe zweier Unternehmen. Ebenso basiert unser einzigartiges Business Partner Programm nicht auf der gegenseitigen Erwartung eines schnellen „Pay-Back’s“.



Unser Geschäftsmodell basiert auf **Vertrauen**. Vertrauen ist jedoch kein Zustand, den man einfach kaufen kann, sondern ein Prozess, den wir durch die Teile unseres Programms aufbauen und verstärken. Kompetenz, Konstanz, Fürsorge, Aufrichtigkeit und Kongruenz sind die Grundlage unserer Partnerschaft mit Ihnen. Ab der ersten Minute unserer Partnerschaft.

Steigen Sie ein

No1

Wir holen Sie dort ab, wo sie gerade sind – und nehmen Sie mit: Als unser Partner sind Sie bereits heute ein etabliertes IT-Systemhaus, Anbieter und/oder Hersteller von Telematik/Flottentelematik oder vertreiben erfolgreich komplementäre Produkte und/oder Dienstleistungen im Bereich der Telematik. Mit unserer absoluten Kernkompetenz und unserer Herkunft als einer der Pioniere der Telematik, sowie mit der Erfahrung als **skandinavischer Marktführer** werden wir Sie an einem der lukrativsten Märkte erfolgreich(er) teilhaben lassen.

Von Anfang an Alles



„Partnering for Success“ bedeutet für COMLOG in Deutschland auch der konsequente Wechsel unseres Geschäftsmodells. Unsere **Erfahrungen und Erfolge** aus dem direkten Vertrieb unserer Lösungen, bringen wir 1:1 zum Nutzen unserer Partner ein. Wir wissen also, worüber wir reden und welche Herausforderungen Sie haben. Wir sehen die Welt mit Ihren Augen und vor allen Dingen auf derselben Augenhöhe. Dies ist einzigartig in der Branche!

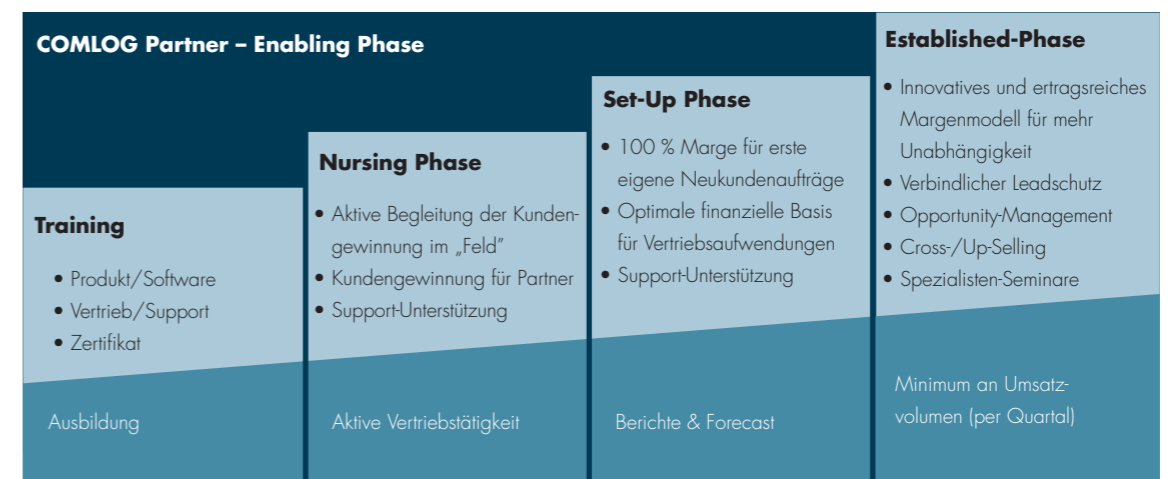
Gut, besser, am Besten



Gleich zu Beginn unserer Partnerschaft starten Sie aus der ersten Reihe! Neben einem Training nehmen Sie automatisch an einer so genannten „**Nursing**“-Phase teil. D.h., bereits während oder kurz nach der Ausbildung unterstützen wir Sie bei der Gewinnung von Neukunden – und zwar aktiv durch unsere eigenen Mitarbeiter „im Feld“.

Wir sind also vor Ort dabei und geben nicht einfach nur gute Ratschläge aus der Ferne. Dieser Service geht sogar soweit, dass wir Ihnen Neukunden – innerhalb Ihrer „Nursing“-Phase – mit unterschriebenen Aufträgen zuführen. Diese „Geburtshilfe“ besichert Ihnen u.a. schnelle Kontakte, die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln und erste Erträge mit eigenen Kunden zu generieren.

COMLOG Business Partner Programm – „Partnering for Success“



■ Unser Commitment ■ Ihr Commitment



Nach der „Nursing-Phase“ beginnt die **„Set-up“-Phase**: Für erste eigene Aufträge sichern wir Ihnen bis zu 100 % Marge zu. Damit lassen sich höhere Vertriebsaufwendungen der ersten eigenen Aufträge optimal re-finanzieren. Darüber hinaus lassen sich ordentliche Erträge erwirtschaften, die für die Akquise weiterer Kunden zur Verfügung stehen. Egal, wie Sie es betrachten, besser geht es einfach nicht mehr!



Aber auch nach der „Set-up“-Phase leisten wir mehr:

- 1 Verbindlicher **Leadschutz**
- 2 Teilnahme am „Opportunity Management“
- 3 Kundengewinnungs-Kampagnen
- 4 Cross- und Up-Selling Aktivitäten
- 5 Quick-Info's/-Seminare zu Branchenthemen

Aus Erfahrung besser: Unsere Rollen

Vertrauen ist ein Prozess. Transparenz und Kalkulierbar-

keit ist ein Zustand, den wir nicht erst erzeugen, sondern sofort bereitstellen. Kunde – Partner – COMLOG. Die Rollen, Chancen und Verantwortlichkeiten sind klar aufgeteilt. Administrative Hilfestellungen (wie Verträge, Dokumentationen, User-Guides, Support Guidelines, usw.) verstehen sich genauso von selbst, wie Tools zur Kalkulation von Angeboten und zur Abwicklung mit COMLOG.

Eine Frage Ihrer Strategie: Die COMLOG ServicePartner



Intelligentes Business definieren wir ganz pragmatisch und wirkungsvoll. Durch so genannte COMLOG Servicepartner

können Sie entscheiden, welche Leistungen, neben dem Vertrieb und dem 1. Level Support, Ihr Unternehmen in Kooperation mit zertifizierten Servicepartnern, an Ihren Kunden leisten wollen.

Wollen Sie sich auf das konzentrieren, was Sie am Besten können? Oder aus operativen Erwägungen

heraus mit Servicepartnern in den Bereichen Einbau/Wartung der COMLOG Hardware sowie Schulung der Anwender auf COMLOG Hardware/Software/Diensten kooperieren?



Die überregionale, schnelle Erreichbarkeit und der Einsatz von externen kompetenten Ressourcen der COMLOG Service-

partner, ermöglichen Ihnen einen einfachen Einstieg in das Telematikbusiness. Ebenso können die COMLOG Servicepartner dazu beitragen, **eigene, hohe Fixkosten in flexible, variable und externe Kosten**, aus betriebswirtschaftlichen Erwägungen, zu wandeln. Egal, wie Sie sich entscheiden – es ist immer eine kompetente Entscheidung.

Unabhängiger werden



„Partnering for Success“ bedeutet auch in Punkto Geld verdienen mehr Fairness und Unabhängigkeit. Bei dem Vertrieb von COMLOG Lösungen, erwirtschaften Sie:

a) sehr lukrative Margen auf die COMLOGflex Lizenzen b) einen immer wiederkehrenden Umsatz aus den COMLOGfleet Telematikdienst-Gebühren. Exakt dieser Ertrags-Mix, aus einmaligen Lizenzmargen und wiederkehrenden Gebühren, bedeutet heute eine höhere finanzielle Flexibilität und für morgen eine aktive Zukunftssicherung (Ihre „Ertrags-Rente“).



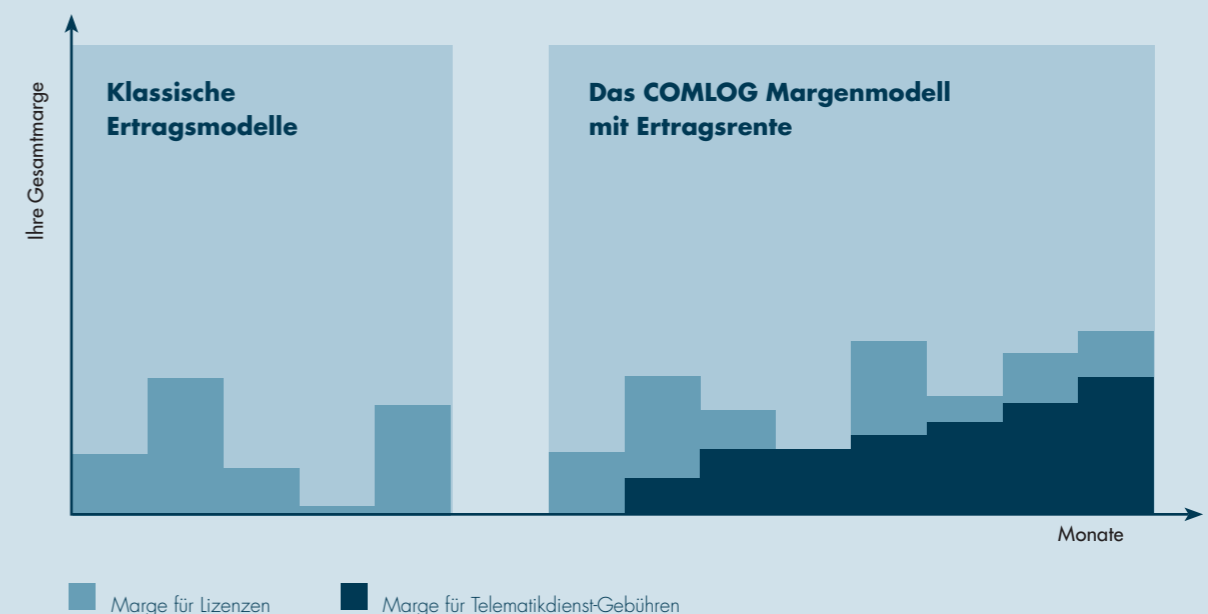
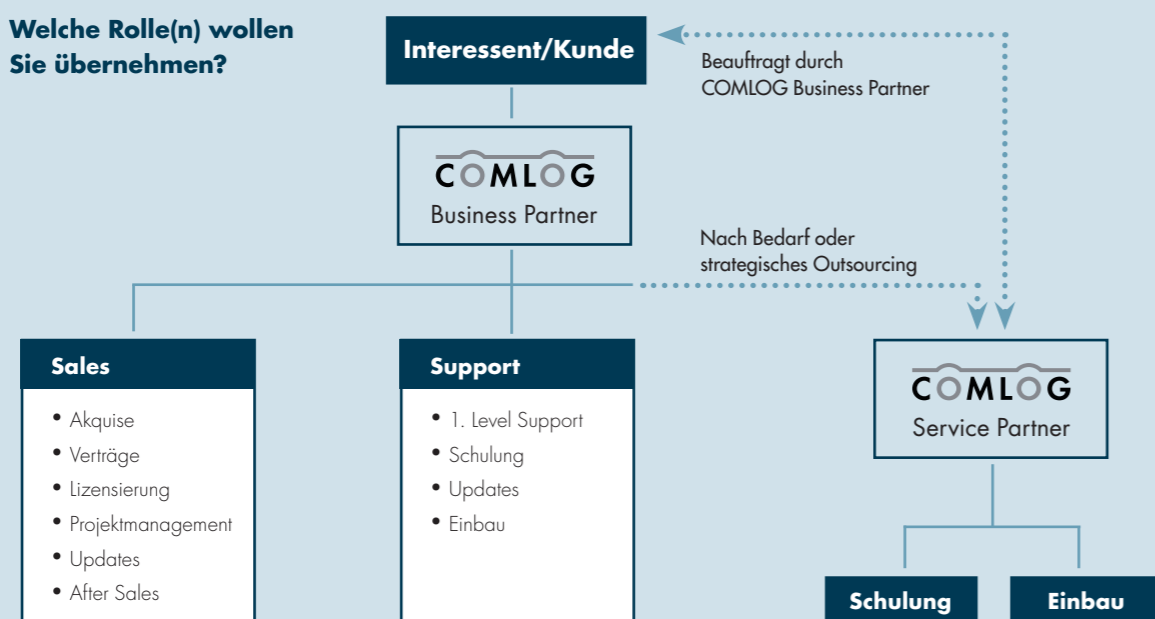
Mit COMLOG setzen Sie auf moderne Ertragsmodelle und machen sich **unabhängiger**, gleich vom ersten Auftrag an.

Lösungen für Überzeugungstäter

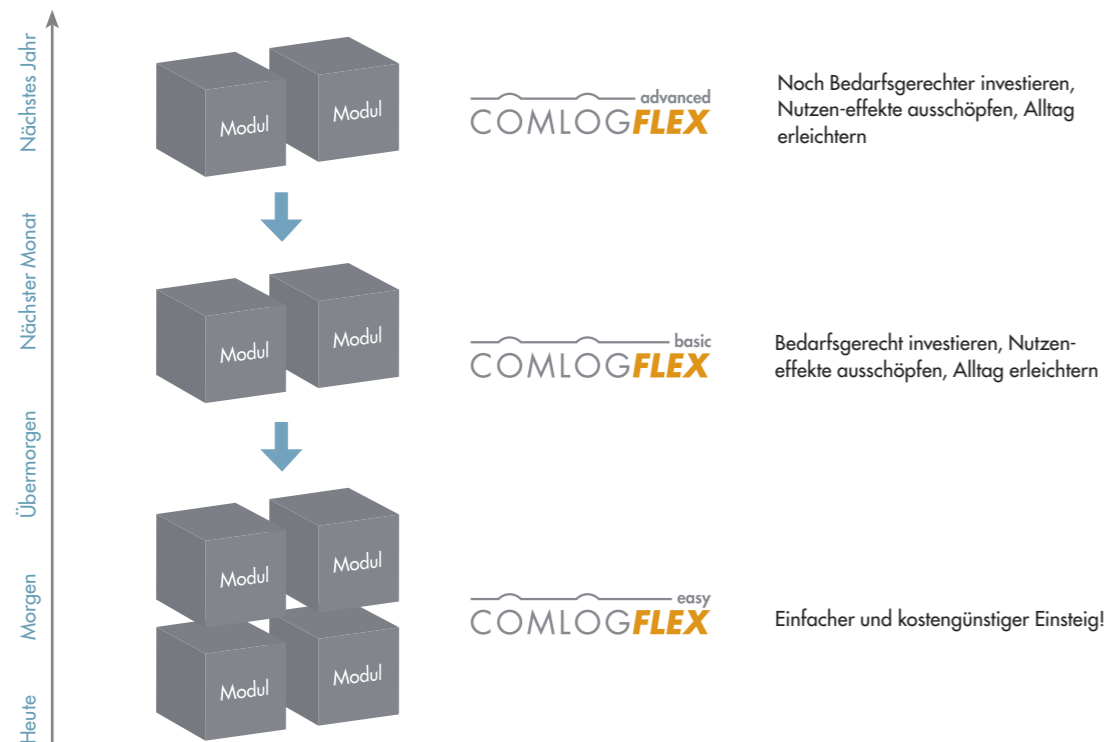
Sie handeln aus Überzeugung – wir auch! Deshalb überzeugen auch unsere Lösungen – im skandinavischen Markt sind wir absoluter Marktführer. In Deutschland sind wir seit 2002 erfolgreich tätig.

Mit der COMLOGflex-Telematikserie vertreiben Sie Lösungen, die so flexibel sind wie der Name schon sagt. Modulare und skalierbare Funktionen und ein


Welche Rolle(n) wollen Sie übernehmen?



**Der Produktname verpflichtet:
COMLOGFlex – Flexibilität pur!**




ebenso geartetes Pricing, sorgen dafür, dass alles immer stimmt! Optimal, wenn Ihr Kunde erst einmal mit einem Basissystem starten will und sich alle Optionen für eine komplexere Lösung offen halten möchte. COMLOG sorgt dafür, dass sich diese Strategie für Sie und Ihre Kunden auszahlen wird.

 Sie verkaufen Kompetenz – solange Kunden COMLOG nutzen. Als Spezialist für Telematik/Flotten telematik, „transportieren“ wir Lösungen für neue, immer komplexere gesetzliche Bedingungen, neue Technologien und Innovationen ebenso zum Anwender, wie die „Einfachheit“ als eine unserer wichtigsten Tugenden.


Wir machen Telematik einfach: Geringer Schulungsaufwand; intuitive Bedienung; Übersichtlichkeit; schnelle Erfolgserlebnisse für Fahrer und Disponenten, schaffen eine größtmögliche Akzeptanz und Profitabilität!

Unsere Produkte COMLOGFlex und COMLOGScout, sind konzipiert für den robusten Einsatz und decken die unterschiedlichsten Anforderungen ab. Der internetbasierte Telematikdienst COMLOGFleet erzeugt den notwendigen Durch- und Überblick der mobilen Einheiten in Echtzeit: 24 Stunden/365 Tage.

Lukrative Geschäftsmöglichkeiten inklusive

 Anspruchsvolle Telematik geht über eine Ortung von mobilen Einheiten hinaus. Günstige Plug & Play Produkte sind immer nur reine Übergangslösungen.

Fast jedes Unternehmen mit einer Plug & Play-Lösung, wechselt früher oder später auf ein anspruchsvolleres System – wie COMLOG! Insbesondere auch die neuen EU-Verordnungen haben gezeigt, dass die Anforderungen an die Unternehmen immer weiter steigen werden. Die Telematik kann dabei eine extreme Vereinfachung, höhere **Profitabilität** und mehr Wettbewerbsfähigkeit für Unternehmen bedeuten.

 Entscheidend für Ihre Wahl beim Einstieg und/oder Ausbau im Vertrieb von Telematik/Flotten telematik, ist die Wahl Ihres richtigen Partners/Lieferanten/Herstellers. COMLOG bietet einen bislang **einzigartigen Mix** aus allen essentiellen Elementen einer erfolgreichen und auf Vertrauen basierenden Partnerschaft. Lukrative Geschäftsmöglichkeiten inklusive!

Wir freuen uns auf Sie!

