

## PRESSEINFORMATION

### **InVision Software investiert in Vertriebspartnerschaften und verstärkt Aktivitäten im Bereich Channel und Alliance Management**

**Ratingen, 21. April 2008** – Die InVision Software AG (ISIN: DE0005859698), einer der international führenden Anbieter von Lösungen zum unternehmensweiten Workforce Management, stellt ihren indirekten Vertrieb neu auf und hat dafür seit Beginn des Jahres einen dezidierten Bereich für das Channel und Alliance Management eingerichtet. Neben der Erweiterung des direkten Vertriebs, die auf internationaler Ebene kontinuierlich durch die fortlaufende Rekrutierung von Mitarbeitern an allen Standorten vorangetrieben wird, investiert InVision somit jetzt ebenso verstärkt in den strategischen Aufbau der indirekten Vertriebskanäle.

Peter Bollenbeck, CEO der InVision Software AG, erläutert: „Bisher haben wir vorrangig projektbezogen mit verschiedenen, hauptsächlich lokalen Distributoren und Systemintegratoren zusammen gearbeitet. Diese Kooperationen wollen wir nun intensivieren und ausbauen. Mit dem Bereich Channel und Alliance Management investieren wir nun maßgeblich darin, sowohl unsere bestehenden nationalen und internationalen Partnerschaften zu festigen als auch neue Vertriebspartner zu suchen, um somit weitere lokale Märkte und zusätzliche Branchen schneller erschließen zu können.“

Die geografische Erweiterung des Vertriebsnetzwerks von InVision ist längerfristig in drei Stufen angelegt: Nach Ausbau des indirekten Vertriebs in der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa) – hier vor allem in den skandinavischen, osteuropäischen und südosteuropäischen Ländern sowie auf der arabischen Halbinsel und Afrika – erfolgt die Erschließung der Region APAC (Asia-Pacific) sowie die Ausdehnung in Nord- und Südamerika. In allen Regionen hat InVision vorrangig Partnerschaften in den Branchen Handel, Call Center und Transport & Logistik im Visier, jedoch stehen auch Kooperationen in anderen Industriebereichen auf dem Plan, in denen InVision bisher noch nicht bzw. nur am Rande aktiv ist.

Zur Zeit werden insbesondere in den Ländern, in denen InVision noch nicht mit eigenen Niederlassungen aktiv ist, gezielt Distributionspartner gesucht. Die bestehenden lokalen Vertriebskooperationen werden zunächst weiter von ihren bisherigen Ansprechpartnern bei InVision betreut, dann ebenfalls nach und nach zentral unter dem Dach des Channel und Alliance Managements zusammen geführt. Parallel werden hier die Strukturen für ein effektives Channel Marketing aufgestellt, um für jeden Partner die notwendige Vertriebsunterstützung zu sichern. Darüber hinaus fokussiert InVision auf wichtige, strategische Allianzen und verstärkt die Zusammenarbeit mit großen, international tätigen Systemintegratoren und Beratungshäusern.

#### **Über InVision:**

Die InVision Software AG ist einer der international führenden Anbieter von Lösungen zum unternehmensweiten Workforce Management, welche Unternehmen zum effektiven Einsatz des Personals verhelfen. InVision ermöglicht ihren Kunden, die Personalkosten deutlich zu senken, die Produktivität zu erhöhen, die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern und durch besseren Service mehr Umsatz zu erreichen. Das 1995 gegründete Unternehmen aus Ratingen beschäftigt derzeit mehr als 175 Mitarbeiter und ist mit eigenen Tochtergesellschaften in Europa, Nordamerika und Südafrika vertreten. Seit dem 18. Juni 2007 ist InVision Software AG (IVX) im Prime Standard Segment an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Zu den Kunden von InVision zählen zahlreiche internationale Blue Chips, u.a. ABN Amro, Allianz, BMW, Deutsche Telekom, IKEA, Sky und Vodafone.

**Weitere Informationen unter: [www.invisionwfm.com](http://www.invisionwfm.com)**

#### **Ansprechpartner:**

Jutta Kropp  
Head of Corporate Communications  
InVision Software AG  
Halskestraße 38, D-40880 Ratingen (Deutschland)  
Tel.: +49 (0)2102 728-252, Fax: +49 (0)2102 728-111, E-Mail: [pr@invision.de](mailto:pr@invision.de)