



Pressemeddelelse
København, april 2006

Zebra lancerer nyt program for at styrke partnersamarbejde

På baggrund seks måneders analyse præsenterer Zebra nu nyt supportprogram for videreforskere og leverandører i Europa, Mellemøsten og Afrika (EMEA).

Zebra Technologies, leverandør af globale printerløsninger, lancerer sit nye partnerprogram "PartnersFirst" for EMEA regionen. Programmet er baseret på resultaterne af en større undersøgelse af markeder, distributører og videreforskere. Det nye partnerprogram indeholder desuden de bedste elementer fra Zebbras prisbelønnede partnerprogram i USA.

PartnersFirst-programmet skelner klart mellem distributører og videreforskere ved at have en særlig kategori for autoriserede distributører. Programmet vil også fokusere på den support som videreforskere forventer at få, når de køber via distributører. Disse videreforskere vil kunne samarbejde med en lokal distributør men vil samtidig drage samarbejde med af Zebra i forbindelse med salg, marketing, træning og teknisk support.

"Alt vores salg i EMEA forgår via distributører og videreforskere, så vi ville gerne være sikre på, at alle vores partnere får den nødvendige support", siger Ashley Ford, Salgsdirektør for Zebra EMEA.

"Vi lancerer ligeledes et incitamentsprogram, som skal motivere vores partnere til at arbejde tættere sammen med os. Vi har opstillet et regelsæt for hvert land, som indeholder klare kriterier for samarbejdet. Dette betyder at PartnersFirst er fair og repræsentativt for det lokale marked og samtidig motiverer det vores partnere til at styrke deres forretning med Zebra," fortsætter Ashley Ford.

"Jeg er meget positiv overfor det nye PartnersFirst-program", siger Freddie Halvardson, VD i SymTech Sverige.

"Det tidligere program var ikke tydeligt nok. Den nye kanalstrategi vil betyde bedre resultater for alle, uanset om man er en del af partnerledet, eller som i vores tilfælde, en del af distributionsledet. Med det nye program kan vi uddybe SymTechs strategi om at sælge stærke varemærker og kundskab sammen med Zebra", afslutter Freddie Halvardson.

PartnersFirst Programmet består af tre niveauer for videresalg: Premier, Advanced og Associate Partner. Disse hovedgrupper er yderligere tilknyttet underkategorier, som bygger på portefølgen hos partnerne, for ex. På RFID.

Eksisterende partnere har mulighed for at ansøge om PartnersFirst programmet på www.zebrapartner.com indtil udgangen af 2006.

For mere information kontakt:

Elisabet Ek, Zebra, Tlf.: +46 8 753 71 17 eller EEK@zebra.com

For billedmateriale kontakt:

Helle Andersen, Geelmuyden.Kiese, Tlf.: +45 33 95 96 97 eller hea@geelmuyden-kiese.dk

Fakta om Zebra Technologies Corporation

Zebra Technologies Corporation (Nasdaq: ZBRA) leverer innovative og pålidelige udskriftsløsninger til virksomheder og myndigheder samt sikkerhedsapplikationer i over 100

lande rundt om i verden. Mere end 90 procent af Fortunes 500 virksomheder anvender Zebras printere. Et stort antal brugere er kommet til på grund af Zebras strekcodeprintere, smarte etiketter, kvitterings- og fotoprintere, hvilket resulterer i bedre sikkerhed, øget produktivitet, højre kvalitet, lavere omkostninger og forbedret kundeservice. Virksomheden, som har installeret næsten fire millioner printere inklusive RFID printere og trådløse mobile løsninger, tilbyder også programpakker, systemløsninger og printertilbehør. Information om Zebras strekcodeprodukter og RFID produkter findes på: www.zebra.com, og virksomhedsinformation om Zebra Technologies findes på www.zebracorporation.com.