

Snom vereinfacht Partnerprogramm



3. Juni 2026 - Snom baut die Unterstützung für seine Channel-Partner aus. Gold- und Silberpartner sollen einfacher zu Einkaufskonditionen und Boni kommen, zudem erweitert der Hersteller sein Trainingsangebot.

Der VoIP-Spezialist Snom passt sein Partnerprogramm an und verbindet einfachere Beschaffungsprozesse mit neuen technischen Trainings für den Channel. Gold- und Silberpartner erhalten ihre vorgesehenen Konditionen, Rabatte und Boni künftig direkt beim Einkauf über den von ihnen gewählten offiziellen Snom-Distributor. Eine nachträgliche Prüfung eingereicherter Einkaufsbelege ist damit nicht mehr nötig.

Für Partner soll das weniger administrativen Aufwand und eine schnellere Abwicklung bringen. Gleichzeitig will der Hersteller auch die Rolle der Distribution stärken, weil Sonderkonditionen und Support künftig klar über den festgelegten Distributor laufen. Davon sollen insbesondere Fachhändler profitieren, die Lösungen des Unternehmens in Projekten einsetzen und gegenüber Endkunden wettbewerbsfähiger anbieten wollen.

Parallel dazu baut Snom sein Competence-Center aus. Die Plattform richtet sich an Fachhändler, Systemintegratoren, Installationsunternehmen und Distributoren und soll technisches Wissen für zunehmend

komplexe VoIP- und Kommunikationsprojekte vermitteln. Statt reiner Produktschulungen setzt das Unternehmen auf praxisnahe Trainings mit Technikern aus Engineering und Support.

Das Kursangebot deckt zunächst Tischtelefone, DECT-Lösungen und Endgeräte für Hospitality-Umgebungen ab. Dazu gehören Schulungen zu Installation, Provisioning und Fehlerbehebung von IP-Tischtelefonen, zur Planung und zum Betrieb von DECT-Infrastrukturen sowie zu Kommunikationslösungen für Hotellerie und Gesundheitswesen. Die Trainings werden in mehreren Sprachen und Zeitzonen angeboten.