

Fijn dat u interesse toont in een mogelijke Dynamics 365 Partner to Partner samenwerking met Lumen Business Solutions!

Hieronder vindt u meer informatie over de Dynamics 365 partner waarin u interesse heeft getoond. Naast enkele gegevens over het bedrijf krijgt u ook meer inzicht hoe deze partner een mogelijke samenwerking ziet. Hopelijk krijgt u hierdoor een beter beeld.

Mocht u interesse hebben in eerste gesprek met deze partner dan kunt u uw gegevens achterlaten op de pagina waar u dit formulier heeft gedownload (<https://www.copaco.com/nl-nl/dynamics>), vanuit Copaco zal er contact worden opgenomen om een afspraak tussen u en deze partner op te zetten.

#### Over de organisatie

Lumen Business Solutions  
Bleiswijkseweg 47  
2712 PB Zoetermeer

Overig locatie(s): Kerkenbos 1307, 6546 BG Nijmegen

Dekkingsgebied (lokaal, regionaal, nationaal, internationaal)

*Ons dekkingsgebied is nationaal, waarbij Limburg, Groningen en Friesland geen focus hebben.*

Aantal medewerkers, actuele certificeringen

*Lumen telt ca. 20 medewerkers. Onze consultants beschikken over vrijwel alle relevante certificeringen m.b.t. het MS Dynamics 365 platform. Uitzonderingen hierop zijn o.a.: HRM en F&O.*

Branches (top 3)

- 1. Zakelijke dienstverlening (PSA),*
- 2. Klantorder gestuurde productiebedrijven (Machine & apparatenbouw)*
- 3. Overheid (financiële systemen).*

Focus producten / diensten (CRM, ERP/Business Central/Navision, HR/Talent, Finance, Marketing etc.)

*Dynamics 365 CE/ Sales PowerPlatform (Power Apps), Business Central, PowerBI, Customer Service, Marketing*

Zijn de focus producten schaalbaar?

*Ja*

Wat is jullie USP?

*Lumen beschikt over zowel ERP als CRM als uitgebreide integratie kennis (Tibco/ Scribe partnership). Hierdoor zijn we in staat om voor onze klantenkring een volledig geïntegreerde oplossing voor het gehele primaire proces te bieden. Lumen beschikt niet over uitgebreide expertise m.b.t. het volledige Office365 platform.*

## Een Partner to Partner samenwerking

Waarom de keus voor een P2P samenwerking?

*Lumen denkt dat we met andere partners die complementair zijn qua product portfolio een nog betere positie kunnen innemen in de markt.*

Hoe ziet voor jullie een ideaal partner-to-partnership eruit? Wat zijn jullie verwachtingen?

*Een ideaal partner profiel zou een partij kunnen zijn met min of meer een vergelijkbare grootte die kennis heeft van het volledige Office365 portfolio, waarbij men bij voorkeur focus heeft op onze doelmarkten. (Productie, zakelijke dienstverlening en/ of overheid).*

Wat zijn voor jullie de vereisten waar een Microsoft 365 partner aan moet voldoen?

1. *Betrouwbare partij*
2. *Aantoonbare expertise door een bewezen trackrecord*
3. *Financieel gezonde partij*
4. *No-nonsense cultuur*
5. *Bij voorkeur kennis van onze markten.*

Welke informatie hebben jullie nodig van een MST-partner om een eerste gesprek aan te gaan met ze?  
Welke zaken zouden jullie graag willen weten?

*Bedrijfsnaam  
Aantal medewerkers  
Overzicht van product/marktcombinaties*

Hoe denken jullie erover/ of wat heeft jullie voorkeur m.b.t. leveren licenties?

*We denken dat in een partnership de partij die kennis heeft van een specifieke oplossing ook de licentie levert van deze oplossing. Oftewel; de licentie volgt de expertise/ dienstverlening.*

Hoe staan jullie tegenover het geven van een high level training sessie over het D365 product aan de M365 partner?

*In de basis niet afwijzend. Hangt uiteraard af met welk doel je dit gaat doen. Ik kan me voorstellen dat – indien je tot een samenwerking komt – het handig is om in concept enigszins iets te weten wat beide partijen aanbieden als oplossing, zodat beide partners dit verhaal mee kunnen nemen naar hun klanten.*