

3Com bewegt den Kanal

Für den Enterprise-Sektor hat 3Com zwar wieder Produkte, aber noch keinen eigenen Channel. Mit einem neuen Partnerprogramm läutet 3Com die neue Ära des Joint-Ventures mit Huawei erst richtig ein.

«Unser bestehendes Partnerprogramm ist KMU-basierend und lässt sich nicht auf grössere Enterprise-Partner und deren Zielmärkte übertragen.» Zu dieser Einschätzung gelangte 3Com nach der Gründung des Joint-Ventures mit dem chinesischen Netzwerk-Komponentenhersteller Huawei. Jetzt hat 3Com sein neues Partnerprogramm fertiggestellt, das diese Problematik aus der Welt schaffen soll.

Jene 3Com-Partner, die sich im bereits bestehenden KMU-Markt tummeln, werden weiterhin in den Kategorien Bronze, Silber und Gold unter dem Etikett «Focus» zusammengefasst. Neu erhalten die Focus Partner

(Bronze), 500'000 Dollar (Silber) und 1 Mio. Dollar (Gold). Als Voraussetzung gilt ferner, dass ein Bronze-Partner zumindest einen Mitarbeiter in die Ausbildung zum 3Com Certified Solutions Associate (CSA) schickt. Bei den Silber-Partnern werden zwei und bei den Gold-Partnern deren drei sowie einen Certified Solutions Expert (CSE) verlangt.

Spezielle Partner für Enterprise-Markt

Neu führt 3Com die Ebene der sogenannten Vision Partners ein, womit man Systemintegratoren, Service Provider und grosse Enterprise-Partner zur Zusammenarbeit gewinnen

sion Partner Design, Installation und Support in ihren jeweiligen Geschäftsgebieten offerieren müssen sowie einen dedizierten 3Com-Account-Verantwortlichen zur Verfügung stellen. Ferner werden die Partner dazu verpflichtet, eine gewisse Anzahl Leads pro Quartal zu generieren und Promotionsmassnahmen durchzuführen.

Produkt-Armada vor Stapellauf

Bis jetzt waren die Produkte von 3Com, die direkt dem Joint-Venture mit Huawei zugeordnet werden können, dünn gesät. Den Auftakt machte ein erster Core Switch der 7700er Serie, der bereits im vergangenen Ju-

CHANNEL-NEWS

Bechtle wird Umsatzmilliardär

Bechtle hat die Gewinnerwartungen auf etwa 27 Mio. Euro für 2003 hinaufkorrigiert. Der Umsatz dürfte etwa bei 790 Millionen Euro liegen. 2004 wird sich Bechtle, unter anderem wegen den Übernahmen von ARP Datacon und Also Com-syt, zum Umsatzmilliardär aufschwingen. Knapp ein Fünftel des Bechtle-Umsatzes wird nun in der Schweiz generiert.

I-Bitpro wird Schweizer Vertriebspartner von Open-E

Open-E hat mit I-Bitpro einen Schweizer Partner für die Distribution gefunden. Seit Ende Februar vertreibt nun I-Bitpro als erster Schweizer Partner die NAS-Software (Network Attached Storage) des deutschen Herstellers.