

ERSTMALS PARTNERPROGRAMM AUFGELEGT

Open-E bietet breite Unterstützung

ENTGEGENKOMMEN. Open-E hat mit seinen NAS-Modulen großes Interesse im Handel erregt. Nun will man mit umfangreicher Resellerunterstützung mehr Partner gewinnen.

Ursprünglich nur eine Herstellervertretung für Anbieter ohne eigenes Office in Deutschland, hat sich Open-E inzwischen selbst einen guten Namen im Storage-Markt gemacht. Mit Open-E NAS ist es Assemblierern sehr leicht möglich, eigene NAS-Server aufzusetzen und kundengerecht zu konfigurieren. Mit Open-E iSCSI Target kommt in diesen Tagen ein weiteres Storage-Produkt, mit ähnlichen Funktionen, aber diesmal für den iSCSI-Markt. Der soll sich aufgrund der einfacheren Benutzerverwaltung nach Expertenmeinung in den kommenden Quartalen stürmisch entwickeln.



KRISTOF FRANEK, Gründer und Geschäftsführer von Open-E

Partner, die sich für die Open-E-Produkte interessieren, können nun auf umfangreiche Hilfen durch den Hersteller setzen. Das Programm ist ab sofort in Kraft und setzt auf Unterstützung im Vertrieb, im technischen Bereich und beim Marketing. Die Registrierung erfolgt online unter www.open-e.com/partner.

Die Zertifizierung setzt voraus, dass der Partner die Open-E-Lösungen auf seiner Website anbietet, und dass er das nötige Know-how nachweist. Im Gegenzug bietet Open-E direkten Kontakt zum Vertriebsteam, Sales Leads und Verkaufstools wie Case Studies, White Papers und Benchmarks. Ein Bonusprogramm unterstützt diejenigen, die im Abverkauf erfolgreich sind. Je zehn an Endkunden abgesetzte Produkte werden mit einem kostenlosen Produkt der

selben Art belohnt. Technischen Support bietet Open-E zum einen über eine Hotline, aber auch über Produktschulungen und sogar ein

Testlabor, in dem ein Komplettsystem auf Kompatibilität zur den geplanten Einsatzumgebung getestet werden kann. Für das Marketing lie-

fert Open-E Produktbroschüren als Print- oder PDF-Version in verschiedenen Sprachen, Online-Unterstützung, ein Partner-Logo und einen regelmäßigen Newsletter.

Im Internet können zertifizierte Reseller ihre Kontaktdaten im Open-E Corporate Web hinterlegen,

so dass sie Endkunden dort als offizielle Bezugsquelle genannt werden. Erfolgreiche Projekte können über Open-E zu professionellen Case Studies verarbeitet werden. Die können Partner für das erfolgreiche Eigenmarketing verwenden, aber auch der Hersteller selbst setzt diese im Marketing ein.

Um Kollegen und Ansprechpartner kennen zu lernen, lädt Open-E zertifizierte Partner regelmäßig zu Events und Seminaren ein, an de-

nen der Hersteller teilnimmt. Kristof Franeck, Geschäftsführer von Open-E, macht die Zielsetzung des jetzt aufgelegten Partnerprogramms klar: „Wir wollen unsere innovative Storage-Software mit den Fachkenntnissen der Partner zusammenbringen, um gemeinsam eine bessere Marktposition für beide Seiten zu erreichen. Deshalb haben wir uns entschlossen, die Partner mit einer Vielzahl von Maßnahmen zu unterstützen“, so Franeck. ■ ha