

Zibris und Artec auf Partnersuche

Zibris ist in der Schweiz seit August Exklusivdistributor von Artec IT Solutions.

Gemeinsam ist man auf der Suche nach neuen Resellern und Kunden. TEXT: MICHEL VOGEL

Seit mittlerweile zwei Jahren vertreibt der Schweizer Value Added Distributor Zibris hierzulande die Lösungen des deutschen Herstellers Artec IT Solutions. Nun haben die beiden Unternehmen ihre Partnerschaft vertieft. Seit August ist Zibris in der Schweiz neu exklusiver Distributor des Spezialisten für eine sichere, rechtskonforme und wirtschaftliche Aufbewahrung sowie auch die Recherche und Wiederherstellung von Informationen.



«Wir offerieren dem Reseller interessante Upselling-Möglichkeiten.»

Ramon Baca Gonzalez, Sales Manager EMEA, Artec IT Solutions

Von der neuen Exklusivpartnerschaft erhofft man sich auf beiden Seiten einiges. Und laut Markus Stotz, der erst im Mai von Zibris geholt wurde, um das Archivierungs- und Big-Data-Geschäft rund um die Artec-Lösungen anzukurbeln, kann man bereits erste Erfolge ausweisen. So hat man mit BSR + Partner sowie Creanet Internet Service zwei neue Partner gewonnen. Zudem ist Zibris an anderen, neuen Partnern dran. Mit zwei Dienstleistern diskutiert man aktuell unter anderem darüber, die Lösungen von Artec auch als Cloud-Service

anzubieten. Bisher bietet dieses Modell Stotz zufolge noch kein Schweizer Reseller an.

Lieber nur wenige, dafür qualifizierte Partner

Artec und Zibris suchen also noch neue Partner. Man strebt aber nicht nach Quantität, sondern nach Qualität. «Wir nehmen grundsätzlich jeden Händler mit und jeder wird von uns auch vollends unterstützt», erklärt Ramon Baca Gonzalez, Sales Manager EMEA bei Artec IT Solutions. Wichtig seien ihm aber strategische Partnerschaften, damit man den Schweizer Markt ideal betreuen und interessierte Kunden mit gutem Gewissen an einen Spezialisten verweisen könne. Zudem möchte er Reseller, die nicht nur im reinen IT-Handel, sondern auch im Consulting- und Dienstleistungsbereich stark sind.

In Zahlen ausgedrückt strebt man fünf bis zehn Advanced und Premium Partner an. Diese sollen sich laut Stotz sowohl geographisch als auch vom Know-how und der Ausrichtung her ergänzen und nicht etwa beißen. Zu diesen stark ausgebildeten und fokussierten Partnern sollen sich dann noch etwa zehn bis 15 Certified Partner gesellen.

Beim Kunden präsent bleiben

Neue Partner für sich gewinnen wollen Artec und Zibris unter anderem mit einem speziell für die Schweiz angepassten Partnerprogramm. Dieses verspricht bereits auf der untersten Stufe, also dem Certified Partner, einen Discount beziehungsweise eine Marge von 20 Prozent, Zugang zum Artec-Partnerportal, Marketingmaterial, Vertriebsunterstützung und Produktschulungen sowie Trainings durch den Distributionspartner, sprich Zibris. Die höheren Partnerstufen Advanced und Premium locken derweil mit höheren Discounts und einem grösseren personellen Investment seitens des Herstellers und Distributors, um nur einige der im Programm enthaltenen Benefits zu nennen.

Für Artec als Partner spricht laut Gonzalez aber noch ein anderes Argument, nämlich die Lösungen selbst. Diese sind modular aufgebaut. «Oft fängt jemand mit einem Modul an, zum Beispiel mit der E-Mail-Archivierung, und kommt dann auf den Geschmack. Das offeriert dem Reseller interessante Upselling-Möglichkeiten», meint der Sales Manager. Stotz unterstreicht das und spricht von einem riesigen Potential für den Reseller, beim Kunden über viele Jahre im Geschäft zu bleiben.

Was es bei Artec nicht gibt ist ein Lizenzmodell. «Der Kunde kauft die Lösung und sie gehört ihm dann auf Lebenszeit», führt Gonzalez aus. Für Kunden entstehen abgesehen von Support und Service also keine jährlich wiederkehrenden Kosten. Los geht es bei Artec übrigens bei 3000 bis 4000 Franken, womit der Hersteller sich insbesondere auch bei kleinen Firmen positionieren will. Denn das Problem der Archivierung sowie des Suchens und Nichtfindens existiere in jedem Unternehmen, meint Gonzalez. ■