

Pressemitteilung HP

vom 03.08.2009

Anteil des indirekten Vertriebs im Mittelstand um 70 Prozent erhöht

Bereits ein halbes Jahr nach dem Start des Mittelstandsprogramms „Value Path“ hat HP Software & Solutions den Anteil des indirekten Vertriebs im so genannten „Commercial“-Segment um 70 Prozent erhöht. Zur Kategorie „Commercial“ zählen bei HP Software & Solutions vorwiegend Unternehmen des Mittelstands und des gehobenen Mittelstands. Während im HP-Geschäftsjahr 2008 das Verhältnis zwischen indirektem und direktem Vertrieb in diesem Bereich bei 50:50 lag, betrug es im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2009 85:15. Zu verdanken ist dies den 17 Partnern, die sich seit Anfang 2009 für den neuen Partner-Status „Business Class“ qualifiziert haben. HP Software & Solutions will den Anteil des Partnervertrieb weiter steigern: „Wir planen für 2010 mit einem Partner-Umsatzanteil von 90 Prozent im Commercial-Segment“, so Karl-Martin Haaf, Director Channel, Alliances and Commercial Sales HP Software & Solutions Deutschland. Das Unternehmen will damit den Absatz seiner IT-Management-Lösungen (Business Technology Optimization) im Mittelstand deutlich steigern.

„Uns hat an dem neuen Partnerprogramm vor allem das klare Bekenntnis zum Channel überzeugt“, sagt Michael Schröer, Vertriebsleiter des Business-Class-Partners profi.com AG. „HP Software & Solutions macht jetzt ernst damit, das Commercial-Segment den Partnern zu überlassen.“

Das Value-Path-Programm und der dazugehörige Partner-Status „Business Class“ sind Bestandteil des HP Software & Solutions Global Partner Program und wurden Ende 2008 ins Leben gerufen. Bisher läuft das Programm für die Lösungsbereiche IT Service Management (ITSM), Application Quality Management (AQM) und Business Service Management (BSM). Value Path erleichtert Channel-Partnern den Aufbau und die Ausweitung ihrer Geschäftsaktivitäten durch spezielle Programme und Schulungen. „Das Wichtigste am Value-Path-Programm ist für uns, dass HP Software & Solutions die Vermarktungsaktivitäten im Mittelstand deutlich ausbaut“, sagt Martin Barbian, Geschäftsführer des Business-Class-Partners ITC GmbH. „Mittelstandspakete, Roadshows und Telesales erhöhen Bekanntheit und Akzeptanz der HP-Lösungen und bringen uns Leads.“

So leitet beispielsweise der lokale und zentrale Vertrieb von HP Software & Solutions Anfragen ausschließlich an Value-Path-Partner weiter und arbeitet auch in Projekten bevorzugt mit diesen Partnern zusammen. Diese haben zudem Zugriff auf den „Value Path Marketingservice“ von HP Software & Solutions. Dazu gehören unter anderem kostenfreie Telemarketing-Leistungen für die Neukundengewinnung, für Bedarfsanalysen oder für die Qualifizierung von Adressen. „Die gemeinsamen Marketing-Aktivitäten sind effektiv“, sagt Michael Sieber, Vorstand des Business-Class-Partners IT unlimited AG. „Durch die Teilnahme an einer gemeinsamen Roadshow sind für uns beispielsweise konkrete Kundenprojekte entstanden.“

Für die Teilnahme am Value Path Programm gibt es eine Reihe von Voraussetzungen: Der Channel-Partner muss Silber-, Gold- oder Platinpartner von HP Software & Solutions sein, er muss über entsprechend zertifiziertes Personal verfügen, und er muss seine fachliche Expertise im jeweiligen Lösungsbereich durch zwei Referenzen nachweisen. Mit der Teilnahme verpflichtet sich der Partner zudem, sechs neue Projekte im jeweiligen Bereich innerhalb von sechs Monaten umzusetzen. Dabei findet eine enge Abstimmung mit den Partner-Betreuern von HP Software & Solutions statt. Karl-Martin Haaf: „Über regelmäßige Erfolgskontrollen und Review-Gespräche stellen wir sicher, dass die Erwartungshaltungen deckungsgleich sind, der Markt zielgerichtet entwickelt wird und die erforderlichen Leistungen von beiden Seiten erbracht werden.“

Die neuen Business-Class-Partner sind (in alphabetischer Reihenfolge):

3wbox GmbH, **Clientfocus GmbH**, Computacenter AG & Co.oHG, CSC Deutschland Solutions GmbH, insotec Software & Consulting GmbH, IT unlimited AG, ITC GmbH, Logica Deutschland GmbH & Co. KG, msg Systems AG, NCC Solutions GmbH, NetAge Solution GmbH, profi.com AG, Provalida GmbH, sd&m AG, SQS Software Quality Systems AG, SYSback AG und WSP-Consulting GmbH.

Über HP Software & Solutions

HP Software & Solutions bietet Management- und Branchenlösungen, mit deren Hilfe Unternehmen ihren Geschäftserfolg verbessern und einen höheren Mehrwert aus ihren Investitionen in Personal, Anwendungen, Infrastruktur, Netzwerke und Daten gewinnen können. HP Software & Solutions bietet

Lösungen für die folgenden vier Bereiche:

- Business Technology Optimization (BTO) – hilft Unternehmen sicherzustellen, dass jeder Euro, den sie für IT ausgeben, jede Ressource, die sie dafür einsetzen, jede Anwendung und jeder Service den größtmöglichen Beitrag zum Geschäftserfolg liefert.
- Information Management – hilft Unternehmen dabei, unstrukturierte Daten zu verwalten und daraus maximalen Geschäftsnutzen zu ziehen. Gleichzeitig unterstützt die Lösung Kunden bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben (Compliance).
- Business Intelligence – hilft Unternehmen, Informationen optimal zu nutzen, um Wettbewerbsvorteile zu generieren, Geschäftsprozesse zu verbessern und Risiken zu reduzieren.
- Communications & Media Solutions – hilft Telekommunikations- und Medien-Unternehmen, individuelle Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Die Basis dafür sind Kontext-abhängige Dienste, intelligente Netzwerk-Technologien und dynamische Inhalte.

Über HP

HP, das weltweit größte Technologie-Unternehmen, vereinfacht den Umgang mit Technologie für Privatpersonen und Unternehmen - mit einem Angebot, das die Bereiche Drucken, Personal Computing, Software, Services und IT-Infrastruktur umfasst.

Weitere Informationen zum Unternehmen (NYSE, Nasdaq: HPQ) und zu den Produkten finden Sie unter www.hp.com/de.

Presseinformationen und Bildmaterial finden sich in chronologischer und thematischer Reihenfolge unter www.hp.com/de/presse.

Pressekontakt:

Patrik Edlund
Pressesprecher TSG
Tel.: 07031 / 14-1673
E-Mail: [Kontaktformular](#)

Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Str. 140
71034 Böblingen / Germany
www.hp.com/de

Mona Schmadl
Associate Technology
Burson-Marsteller GmbH
Hanauer Landstraße 126-128
D-60314 Frankfurt

Fon: +49 (0)69 2 38 09-50
E-Mail: Mona.Schmadl@bm.com
www.burson-marsteller.de 