

Nieuws: www.channelweb.nl

CHANNEL LINKS Op onze vernieuwde website vindt u een handig toeltje waarmee u eenvoudig artikelen kunt terugvinden. In de papieren uitgave van CRN vermelden we bij verschillende artikelen nummers die verwijzen naar nieuwsartikelen op onze website. Op www.channelweb.nl, onder het kopje Channel Links, kunt u dit cijfer invullen. Zo komt u rechtstreeks bij het bijbehorende artikel.

GFI START NEDERLANDS PARTNERPROGRAMMA

PROGRAMMA



Armand Sieben: GFI neemt partners serieus

GFI, softwareleverancier van messaging, netwerk- en contentbeveiliging, kondigde begin dit jaar aan volledig indirect te gaan. Nu rolt het bedrijf zijn partnerprogramma in Nederland uit. Het Global Partner Program brengt volgens GFI veel voordelen voor de resellers. De belangrijkste punten zijn dat er gratis trainingen worden gegeven op het gebied van verkoop en techniek, er certificeringen zullen plaatsvinden (vierde kwartaal, certificering dient elk halfjaar online opnieuw te gebeuren), er een onderscheid komt tussen gouden, zilveren en bronzen partners, er gewerkt wordt met kortingspercentages en de status afgestemd wordt op de omzet die per kwartaal wordt gedraaid. "Dat brengt voordelen met zich mee voor de partners", meent Armand Sieben, channel sales manager Benelux bij GFI. "Zo geven we onze resellers gekwalificeerde leads en starten we een

nieuwe partnerportal voor hen. Daarnaast gaan ze werken met een nieuw crm-loket op basis van Salesforce.com en krijgen onze partners een vermelding op onze website. Het belangrijkste vinden we dat resellers weten dat we zowel met als naar hen zeer serieus zijn."

Momenteel hebben alle GFI-partners een status ontvangen gebaseerd op hun kwartaalomzet. Bronzen partners moeten minimaal 1000 euro omzetten, voor zilver is de grens 10.000 euro en de gouden partners dienen minimaal 20.000 euro binnen te halen. Sieben: "Daar hangen wij dan kortingspercentages aan van respectievelijk 20, 30 en meer dan 30 procent. We werken naar een 2 tier-kanaal toe, waarbij we nu eerst de bronzen partners onderbrengen bij onze drie distributeurs. De zilveren en gouden partners volgen dan mogelijk in 2007." **SH**

'Veel voordelen voor de partners'

RIGHT CHANNELING: ALTERNATIEF VOOR OFFSHORING

KLANTCONTACTEN

Zowel resellers en distributeurs als fabrikanten gaan vaak moeilijk om met hun aftersales klantcontacten. Die verlopen vaak moeizaam en kosten veel geld, wat vaak resulteert in een verminderde klanttevredenheid. Sento, gespecialiseerd in het uitbesteden van klantencontactdiensten, heeft hiervoor een concept ontwikkeld dat resellers twee kanten op kan helpen. Het concept dat Sento levert, Right Channeling, kan op verschillende manieren door resellers en andere bedrijven worden ingezet. "Het hangt er een beetje van af hoe de reseller anticipeert op de service en support van zijn distributeur of fabrikant", zegt Bart van Uenen, vice president business development Europa bij Sento. "Als de reseller dit namelijk zelf doet, is onze oplossing een-op-een

Lees verder op pag

ONTSLAGGOLF INTEL

De in april aangekondigde reorganisatie bij Intel begint steeds meer vorm te krijgen. Het bedrijf bevestigde dat er in totaal 10.500 mensen ontslagen gaan worden, een operatie die 200 miljoen dollar zal kosten, maar die wel in 2008 een besparing van 3 miljard dollar oplevert. De r&d- en de klantcontactafdelingen liggen niet in de vuurlinie, het management, marketing en de eigen it-mensen moeten vrezin.

CISCO EN MICROSOFT SAMEN IN NAC

Cisco Systems en Microsoft hebben een gezamenlijke strategie uitgerold op het gebied van network access control (nac). De twee ict-leveranciers vestigen hiermee de aandacht op het weigeren van toegang voor pc's die besmet zijn met malware of die niet alle vereiste patches hebben. Een geïntegreerd beheerpakket zal in de tweede helft van 2007 op de markt komen.

COPACO EN REVAH TOCH ÉÉN

Nadat Revah European enige tijd als zelfstandig bedrijf onder de Copaco-vlag heeft geopereerd, zullen beide bedrijven toch in elkaar geïntegreerd worden. Het nieuwe bedrijf wordt hierdoor een distributeur met **Iwan Kuijpers, directeur van Copaco Nederland**



een volledig it- en telecomportfolio. Door de organisatiewijziging wordt Wilfried Gradus manager international business development.

Hij wordt verantwoordelijk voor de verdere ontwikkeling van telecom en consumentenelektronica. Iwan Kuijpers, directeur Copaco Nederland, neemt zijn taken waar.