

Leidenschaft für spannende Produkte

Philipp Steiner verantwortet als Business Development Manager bei Zibris die Pure-Storage-Lösungen – ein Markt, für den er in der Schweiz noch viel Potential sieht.

Work hard, ride hard», so fasst der begeisterte Harley-Fahrer Philipp Steiner seine Arbeitsphilosophie in einem Satz zusammen – und führt aus: «Genauso wie ich meine Harley fahre, so arbeite ich auch: Vollgas, mit Begeisterung und mit Leidenschaft.» Steiner ist Business Development Manager bei Zibris und in dieser Funktion für den All-Flash-Hersteller Pure Storage unterwegs, den Zibris seit Frühjahr 2014 im Portfolio hat. In dieser Funktion kümmert er sich um die Entwicklung des Pure-Storage-Geschäfts in der Schweiz, eine Aufgabe, die ihn vor allem zu Beginn der Distributionspartnerschaft beschäftigt hat. Heute mache das Business Development noch knapp die Hälfte seiner Arbeit aus, erklärt Steiner. Zum anderen betreut er die rund zehn in den letzten knapp zwei Jahren gewonnenen Pure-Storage-Partner. Das heisst, er generiert Leads («etwas, das

enorm geschätzt wird»), hilft den Partnern dabei, Projekte für sich zu entscheiden, unterstützt sie in Marketingfragen und nicht zuletzt in sämtlichen technischen Belangen rund um die Produkte des kalifornischen Herstellers.

Gelernt hat Philipp Steiner Informatiker. Danach war er für längere Zeit in der Armee, gefolgt von einem Engagement im Qualitätsmanagement beim Pharmariesen Roche. Während dieser Zeit begann Steiner auch ein Studium im Bereich Elektrotechnik, um dabei allerdings festzustellen, dass sein Zuhause «doch die Informatik ist». Entsprechend brach er das Studium ab und trat vor knapp fünf Jahren – im Mai 2012 – seine Stelle bei Zibris an. «Begonnen habe ich allerdings nicht im Business Development, sondern als Techniker für Netapp-Produkte. Diese

Zeit war enorm wertvoll, denn Netapp ist hochkomplex, und wenn man Netapp versteht, dann versteht man eigentlich jede Storage-Lösung.» Dieses Wissen, das er sich zu Beginn seiner Zibris-Tätigkeit angeeignet hat, helfe ihm auch heute in seiner Arbeit mit Pure Storage. «Zwar kann man Pure Storage von der Komplexität her nicht mit Netapp vergleichen. Pure Storage macht enorm viel automatisch und setzt in der Anwendung viel weniger Know-how voraus. Will man aber verstehen, was im Hintergrund läuft, hilft das Basiswissen aus der Netapp-Zeit auch heute noch enorm.»

Wissen aufgebaut hat sich Steiner aber nicht nur in seiner täglichen Arbeit, sondern auch im Rahmen von Weiterbildungen. Dies sei ein Aspekt, den er enorm an seinem Arbeitgeber schätze. «Zibris fördert die Mitarbeiter, nicht nur was die Möglichkeiten im Job angeht, sondern auch, was das Thema Weiterbildung betrifft. Wer sich weiterbilden will, stösst bei der Geschäftsleitung immer auf ein offenes Gehör. Das ist nicht überall so», weiss Steiner.

Daneben schätze er an seiner Arbeit bei Zibris aber auch, dass zwar hart gearbeitet werde, dass aber der Arbeit der einzelnen Mitarbeiter auch Wertschätzung entgegengebracht wird, man viele Freiheiten erhalte und viel Vertrauen geschenkt bekomme. «Das motiviert jeden Tag aufs Neue.» Ebenfalls positiv hervorgehoben werden von Steiner die flache Hierarchie und die Möglichkeit, sich einbringen zu können. «Man bekommt das Gefühl, ein Teil des Ganzen zu sein und man wird ernst genommen.»

Spannend an seiner Arbeit sei die Thematik als solches und in dem Zusammenhang der Hersteller Pure Storage mit seinem All-Flash-Ansatz. Ihm gefalle aber auch die Möglichkeit, bei Kunden vor Ort zu sein, Projekte zu pitch und die Technologie zu verkaufen, falls ein Händler diese Unterstützung wünsche. «Ich bin ein kommunikativer Mensch. Dies hat man bei Zibris erkannt und war mit ein Grund, warum ich die Möglichkeit erhalten habe, als Business Development Manager tätig zu werden. Ich bin gerne beim Endkunden, kommuniziere gerne und überzeuge gerne», erzählt Steiner.

Auf die Frage, auf was er im Job gerne verzichten könnte, antwortet Steiner: «Auf die Preisdiskussion. Ich finde es zum Teil schade, dass ge-



«Ich finde es zum Teil schade, dass gewisse Unternehmen nur den Initialpreis sehen, nicht aber den Nutzen, den ihnen eine Lösung bringen kann.»

Philipp Steiner, Business Development Manager, Zibris

wisse Unternehmen nur den Initialpreis sehen, nicht aber den Nutzen, den ihnen eine Lösung bringen kann und die Ersparnis, die eine innovative, aber in der Anschaffung vielleicht etwas teurere Lösung im Laufe der Zeit bringt.» Wenn eine Firma nur den Anschaffungspreis im Auge habe und sich die Diskussionen nur um den Preis drehen, könne ein Verkaufsprozess rasch sehr mühsam werden. «Zum Glück passiert das nicht allzu häufig, oder wir können zusammen mit unseren Partnern aufzeigen, dass die TCO mit Pure Storage tiefer ist als mit einer Lösung, die vielleicht beim Kauf etwas günstiger ist.»

Philipp Steiner sagt aber auch, er sei jemand, der die Herausforderung liebt und sucht. «Wenn ich keine Herausforderung mehr habe, der Job Routine wird und sich Langeweile einstellt, dann ist es nicht gut, dann muss ich etwas ändern. Aber im Moment ist die Herausforderung mit Pure Storage noch mehr als gegeben. Wir sehen noch viel Potential für All-Flash-Storage in der Schweiz, die Verbreitung der Technologie steht erst am Anfang.» Insofern überrascht es

auch wenig, dass Steiner seine Zukunft vorerst weiter bei Zibris sieht. «Mir gefällt es hier, der Job ist spannend, die Produkte sind spannend, und es hat noch mehr Harley-Fahrer in der Firma», erklärt Steiner lachend.

Angesprochen auf die Bedeutung des Disti-Award-Gewinns für ihn als einzelnen Mitarbeiter, erklärt Steiner abschliessend: «Natürlich freut mich so eine Auszeichnung auch als Individuum, schliesslich hat die tägliche Arbeit jedes einzelnen von uns mit dazu beigetragen, dass unsere Händler uns so gute Noten erteilt haben. Aber es braucht alle im Unternehmen, jeden einzelnen, der jeden Tag sein bestes im Sinne der Partner gibt, damit wir an der Spitze bleiben.»

Gefeierte worden sei der Disti-Award-Gewinn natürlich auch, und zwar mit einem Apéro am Folgetag. Ausserdem stehe das jährliche Zibris-Essen im Frühling noch an, und die Geschäftsleitung habe sich zu diesem Anlass jeweils etwas Spezielles einfallen lassen. «Ich bin mir sicher, das wird auch in diesem Jahr nicht anders sein», so Steiner.

INTERVIEW: MARIANO ISEK, MANAGING DIRECTOR, ZIBRIS

«Swiss IT Reseller»: Zibris hat für 2016 Rekordumsätze gemeldet und rechnet für 2017 erneut mit zweistelligem Wachstum. Ist es schwierig, angesichts dieses Wachstums die Qualität der Arbeit hoch zu halten?

Mariano Isek: Das ist auf jeden Fall eine Herausforderung. Allerdings hängt die Herausforderung, die Qualität der Arbeit hoch zu halten, nicht unbedingt mit dem Wachstum zusammen, sondern ist ganz generell ein Anspruch, den wir an uns haben und den es zu erfüllen gilt. Wir fragen uns jeden Tag, was wir noch mehr oder besser machen könnten.

Nichtsdestotrotz: Wie schafft es Zibris, dass die Qualität mit dem Wachstum Schritt hält?

Vieles hängt mit den Mitarbeitern zusammen. Wir erwarten viel von unseren Mitarbeitern, schenken ihnen im Gegenzug aber viel Vertrauen und geben ihnen Verantwortung in die Hand. Das ist enorm wichtig, gerade wenn man rasch wächst.

Einmal mehr hat Zibris beim Disti Award beim Kriterium Verkauf und Marketing alle anderen Distributoren hinter sich gelassen. Wie erklären Sie sich das?

Verkauf und Marketing bedeuten für mich vor allem, mit unseren Kunden zu kommunizieren.



Wir versuchen, ein Dienstleister für unsere Händler zu sein und ihnen ein Produkt zu verkaufen, das ihnen den grösstmöglichen Nutzen bringt. Dabei ist die Kompetenz unserer

Mitarbeiter entscheidend. Unsere Mitarbeiter haben tiefes Know-how in den Produkten, und sie können dieses Know-how im Verkauf einsetzen und die Kunden so richtig beraten. Unsere Kunden schätzen das und wissen, dass sie sich auf uns verlassen können. Wir haben Händler, die bei uns ohne vorgängige Preisanfrage bestellen, sondern uns lediglich die Anforderungen ihrer

Kunden schicken und wissen, dass sie sich darauf verlassen können, dass wir das passende Produkt zusammenstellen.

Vor Jahresfrist hat Zibris angekündigt, dass im Sommer 2016 eine neue Website inklusive neuem Partnerbereich aufgeschaltet werden soll. Das ist bis heute nicht geschehen. Was ist dazwischengekommen?

Wie sagt man so schön: Mit dem Essen kommt der Appetit. Genauso war es bei diesem Projekt. Ursprünglich war der Plan, unsere bestehende Website lediglich zu erneuern. Dann haben wir uns allerdings die Grundsatfrage gestellt, ob wir den ganzen Auftritt nicht besser komplett neu gestalten, und wir haben uns zu diesem Schritt entschieden. Die

Ideen, die dann entstanden sind, hatten einen beträchtlichen technischen Aufwand zur Folge, und entsprechend hat die Entwicklung Zeit in Anspruch genommen. Aber ich kann versprechen, dass die Lösung, die wir entwickelt haben, in unserem Umfeld einzigartig sein wird – gerade was den Webshop und das Kundenportal angeht.

Bis wann wird man den neuen Auftritt zu Gesicht bekommen?

Sowohl Site wie auch Shop stehen, wir sind aktuell noch damit beschäftigt, letzte Tests durchzuführen. Der Go-Live wird in den kommenden Wochen geschehen.

Zum Schluss: Welche Pläne hegt Zibris neben dem neuen Webauftritt noch für 2017?

Wir haben ja noch im letzten Jahr bekannt gegeben, Netzwerkprodukte von Aruba zu vertreiben. Hier sind wir inzwischen gestartet und überzeugt, dass die Aruba-Produkte unser Portfolio optimal ergänzen und spannende neue Möglichkeiten für unsere Partner eröffnen. Produkte-seitig denke ich, dass wir sonst aktuell gut aufgestellt sind angesichts unserer Grösse. Distributionsanfragen gibt es zwar immer wieder, und ich will nichts ausschliessen, aber wir wollen keine Masse. Wir sind ein Value-Add-Distributor, und wollen das auch bleiben. Unser wichtigstes Ziel lautet, uns weiter und stetig zu verbessern, auf unsere Reseller zu hören und ihnen die Unterstützung zu bieten, die sie brauchen.