

Netstream und Zibris verkaufen die Cloud via Channel

Während das eigentliche Cloud-Geschäft mit AWS, Azure und Co. dem Channel kaum bares Geld einbringt, versprechen Zibris und Netstream ihren Partnern zweistellige Margen auf Cloud Services.

Text: Marcel Wüthrich

Das der IT-Partner seine Rolle in einer Welt, die sich mehr und mehr Richtung Cloud bewegt, finden muss, ist kein Geheimnis. Unzählige Partner unterstützen ihre Endkunden denn heute auch schon bei Cloud-Migrationsprojekten. Die Rolle

zu 100 Prozent über den Channel an den Endkunden verkauft werden und bei dem die Partner mit dem eigentlichen Cloud-Geschäft auch Geld verdienen sollen – und das nicht zu knapp. «Wir versprechen mit den Cloud-Diensten zweistellige Margen für die Partner», erklärt Philipp Steiner, Head of Sales and Services bei Zibris.



«Wir versprechen mit den Cloud-Diensten zweistellige Margen für die Partner.»

Philipp Steiner, Head of Sales and Services, Zibris

des Partners allerdings beschränkt sich hierbei in der Regel auf die Bereiche Beratung und Dienstleistung. Damit verdient er auch sein Geld, im Gegensatz zum eigentlichen Cloud Service, der für den Partner nichts abwirft, sondern vom Endkunden meist auch direkt mit dem Cloud Provider abgerechnet wird.

Dies wollen nun der Schweizer Internet- und Cloud Provider Netstream sowie der auf die Themen Datacenter, Cloud und Storage spezialisierte Distributor Zibris ändern. Gemeinsam haben sie ein Modell ausgearbeitet, bei dem Cloud Services

Das Angebot

Die Verdienstmöglichkeiten, die Partnern rund um die Netstream Cloud Services in Aussicht gestellt werden, sind nur ein Mehrwert, den Steiner im Vergleich insbesondere mit den Hyperscalern wie AWS, Azure oder Google Cloud sieht. «Über unsere Cloud hat der Partner auch die Möglichkeit, seinem Kunden ein Proof of Concept (PoC) bereitzustellen. Der Kunde kann also testen, ob sein Cloud-Projekt auch wirklich funktioniert wie gewünscht und ob die erhofften Vorteile eintreffen. Das bietet kein Hyperscaler in diesem Umfang.» Zudem sei man mit Sicherheit flexibler bei der Bereitstellung von Cloud-Diensten als die grossen Anbieter, und die Daten würden mit Garantie in der Schweiz gelagert, fügt Steiner an.

Preislich könne man bei gewissen Services zudem durchaus mit den grossen Anbietern mithalten, sagt Philipp Steiner: «Im Vergleich mit Swisscom etwa müssen wir uns keinesfalls verstecken. Und auch gegenüber den Hyperscalern bewegen wir uns bei gewissen Services auf einem ähnlichen Preisniveau. Beim Thema Object Storage beispielsweise sind wir aktuell schweizweit der günstigste Anbieter.» Beim Umfang der angebotenen Services beschränken sich Netstream und Zibris vorerst auf diejenigen Cloud-Dienste, die am häufigsten nachgefragt werden. Backup als a Service, Object Storage as a Service, Virtual Da-

tacenter as a Service und Infrastructure as a Service befinden sich von Beginn weg im Portfolio. Ein grosses Thema sei zudem auch Disaster & Data Recovery as a Service, wobei Zibris hier das vorhandene Wissen mit dem Hersteller Rubrik, einem Spezialisten für Cloud Data Management, einbringen kann. Zibris führt Rubrik seit gut zwei Jahren im Portfolio, und man sei aktuell daran, ein KMU-Paket zu schnüren. Dieses Paket sieht vor, dass das KMU sein Backup in die Netstream/Zibris Cloud auslagert, und dafür kostenlos eine Disaster-Recovery-Funktion bekommt.

Ebenfalls angeboten werden Virtual Datacenter – laut Steiner ein riesiges Thema sowohl bei KMU wie auch bei Partnern. «KMU haben oft nicht die Möglichkeit, ein Datacenter georedundant aufzubauen und zu betreiben. Und zahlreiche Partner haben in den letzten Jahren für ihre Kunden auf eigener Hardware eigene Clouds aufgebaut, die kosten- und ressourcenintensiv sind. Für beide Szenarien sind virtuelle Datacenter, bei denen man genau bestimmen kann, welche dedizier-

ten Ressourcen man braucht, hochspannend. Denn ein Virtual Datacenter ist beliebig skalierbar, man bezahlt also nur, was man effektiv braucht, und muss sich nicht um den Betrieb kümmern.» Auch hier sei man preislich absolut wettbewerbsfähig, inklusive spannenden Margen für Partner, die ein virtuelles Datacenter ihren Endkunden weiterverkaufen. Und dadurch, dass Netstream seine Wurzeln im Connectivity-Geschäft hat, könne man die physischen Rechenzentren bei Kunden und Partnern zudem über dedizierte Leitungen inklusive SLAs mit dem virtuellen Rechenzentrum zu einem logischen Standort verbinden. «Mit AWS und Co. ist das schlicht nicht möglich», so Steiner.

Das Partner-Commitment

Die Partnerschaft mit Zibris respektive die 100-prozentige Channel-Strategie für die Cloud Services hat für Netstream zur Folge, dass Cloud Services nicht länger direkt verkauft werden. «Das ist Teil des Deals», erklärt Philipp Steiner. «Die Partnerschaft war für uns nur denkbar, wenn

Sechs Fragen an Björn Westra, Cloud Solution Sales, Netstream

«Swiss IT Reseller»: Welche Cloud-Dienste hat Netstream bis anhin im Direktverkauf am häufigsten abgesetzt, und auf welche Services werden Sie zusammen mit Zibris fokussieren?

Björn Westra: Wir bauen unsere Partnerschaft auf die bestehenden Services von Netstream auf. In der Zusammenarbeit mit Zibris und den Partnern sehen wir ergänzende Services, die wir in den kommenden Monaten gemeinsam realisieren werden. Wir haben zudem bereits begonnen, aus dem Reseller-Portfolio von Zibris und seinen Lieferanten Services anzubieten, die den Endkunden weitere Vorteile bieten. Wir können so beispielsweise Georedundanz in Kombination mit einer gekauften Backup-Hardware von Rubrik bieten.

Warum haben Sie sich entschieden, nun voll und ganz auf den indirekten Vertrieb via Channel zu setzen?

Netstream hat sich bereits in der Vergangenheit sehr auf den Vertrieb durch ausgewählte Partner fokussiert. Dies sieht man bereits heute am grossen Teil des Umsatzes, welcher indirekt entsteht. Der Schweizer Mittelstand verlangt mehr und mehr nach einem Anbieter für eine Vielzahl von Services sowie für die IT-Infrastruktur On Premise und aus der Cloud. Für diesen Markttrend sehen wir uns mit Zibris optimal aufgestellt und wollen dort unsere Expertise bündeln.

Haben Sie keine Angst, dass Ihre Cloud-Umsätze durch die Umstellung vom direkten auf den indirekten Vertrieb

zumindes kurzfristig einbrechen?

Mit diesem Gedanken haben wir uns vor einigen Monaten bereits intensiv auseinandergesetzt. Den Markt bearbeiten wir schon länger auch mit Partnern zusammen. Die Partnerschaft mit Zibris ist jetzt jedoch eine endgültige Umstellung auf den exklusiven Verkauf via Channel.

Wo sehen Sie die wesentlichen Vorteile im indirekten Vertrieb Ihrer Cloud-Services?

Mit der kompletten Umstellung auf einen indirekten Vertrieb via Channel sind wir in der Lage, unseren Endkunden umfassendere Lösungen zu bieten. Gemeinsam sind wir stärker und können mit unserer geballten Cloud-Kompetenz den Markt besser bedienen. Dank Resellern sind

wir näher bei unseren Endkunden und können so den Marktzugang erweitern.

Zibris möchte die Cloud-Services ganz bewusst mit wenigen, ausgewählten Partnern vertreiben. Ist das im Sinne von Netstream?

Ja absolut. Fokus ist auch für uns sehr wichtig. Wir möchten uns auf wenige Reseller konzentrieren, mit denen wir aber gemeinsam wachsen können. Dabei setzen wir auf eine starke Zusammenarbeit und auch hier auf gegenseitige Unterstützung. Wir fokussieren uns auf Reseller, die unser Kundensegment abdecken und ein spezialisiertes Know-how aufbauen möchten.

Warum hat sich Netstream für Zibris als eher kleinen, spezia-



lisierten Distributor entschieden?

Zibris ist zwar eher klein, aber dafür «oho». Wir haben uns für Zibris als Distributionspartner entschieden, weil das Unternehmen genau das mitbringt, was wir brauchen: tolle Menschen, Begeisterung für innovative Lösungen und Empathie für Reseller- und Kundenbedürfnisse. Zibris kann zudem seine Reseller auch in Sachen Marketing unterstützen und ihnen damit helfen, Neukunden zu gewinnen. Als Schweizer Anbieter mit Schweizer Datenhaltung ist es uns wichtig, auch einen Distributor zu wählen, dem Swissness wichtig ist.

wir ausschliesslich via Partner verkaufen. Denn nur wenn wir uns voll zum Channel bekennen, werden unsere Partner ihren Kunden mit Überzeugung unsere Cloud-Lösung empfehlen.» Mit diesem Argument habe man Netstream überzeugt, und Netstream habe verstanden, dass ein guter Partner der Trusted Advisor seines Endkunden ist. Das sei auch eines der wesentlichen Kriterien, nach denen man seine Cloud-Partner aussuchen wird. «Wir wollen nur Partner, die bei ihren Kunden als Trusted Advisor geschätzt sind.» Gespräche mit Partnern laufen bereits und konkrete Endkunden-Projekte sind in der PoC-Phase.

Zum Start legt Zibris im Cloud-Angebot mit einer Handvoll Partner los. Diese wurden einerseits nach geografischen Kriterien, andererseits nach vertikalen Branchen ausgewählt. Dass die Zahl der Partner in Zukunft massiv ausgebaut werden wird, davon geht man bei Zibris nicht aus: «Wir verlangen von den Partnern, die mit uns Cloud-Geschäfte machen wollen, ein gewisses Commitment. Wer dieses Commitment leistet, für den soll auch ein Stück des Kuchens übrigbleiben und diese Partner erhalten auch unser volles Commitment», findet Steiner. Auf die ausgewählten Partner wartet nun ein Partnerprogramm,

dessen letzte Details sich aktuell bei Zibris und Netstream in Vernehmlassung befinden. Im Wesentlichen wird es aber klassisch aus verschiedenen Partnerstufen bestehen, erklärt Philipp Steiner. Die Stufen werden abhängig sein vom Umsatz, den ein Partner mit den Cloud-Diensten macht, sowie von der Anzahl auf dem Thema ausgebildeter Mitarbeiter. Unklar sei aktuell noch, ob man eine Zertifizierung für Mitarbeiter verlange, oder einfach die regelmässige Teilnahme an Schulungen. Versprochen werden den Partnern im Gegenzug Leads, MDF-Gelder oder Kickbacks und Rabatte – das Übliche also. «Wichtig ist uns», so Steiner, «dass das Partnerprogramm so einfach wie möglich gestaltet ist.» ■

Kick-off-Event am 31. Oktober

Der offizielle Kick-off-Event für die Netstream Cloud Services findet am 31. Oktober statt. Die Veranstaltung findet unter dem Motto «Above the Clouds»

im Verkehrshaus Luzern statt, wo zu dem Zeitpunkt passenderweise eine Sonderausstellung zum Thema Raumfahrt stattfindet. Als Highlights warten Kampffjet-Simula-

toren und ein Space-Transformer-Simulator auf die Gäste. Letzter verspricht ein Gefühl von Orientierungslosigkeit, wie sie Astronauten im All erleben können.

» Ich betrachte es als Privileg, Teil des engagierten und familiären BOLL-Teams zu sein. Gemeinsam laufen wir zu Höchstleistungen auf. So macht Arbeit Spass. «

SILENE SOMMERHALDER / Administration, BOLL

BOLL – EIN PERFEKTES UMFELD

- Wertschätzung
- Teamspirit
- Motivation



Boll Engineering AG Telefon +41 56 437 60 60
Jurastrasse 58 Mail info@boll.ch
5430 Wettingen Web www.boll.ch

Boll Engineering SA Téléphone +41 21 533 01 60
En Budron H15 Mail contact@boll.ch
1052 Le Mont-sur-Lausanne Web www.boll.ch

BOLL
IT Security Distribution