

Software-Hersteller

Drei Software-Größen und ihr Channel

Software ermöglicht den Partnern neben dem Lizenz-Reselling weitere Geschäftsmodelle: Dazu gehören Dienstleistungen in Form von Beratung, Konfigurierung und Programmierung sowie der Betrieb. Diese Spannweite zeigt sich auch anhand der Preisträger des CRN Hersteller-Award 2014 der Kategorie Software. *Werner Fritsch*

MEHR
AUF
crn.de



Lutz Jannausch (links) nimmt für Microsoft den CRN Award entgegen

Microsoft

In diesem Jahr hat der Channel bei der von CRN organisierten Wahl den größten Software-Hersteller der Welt auf Platz eins gehievt: Microsoft. Groß geworden mit PC-Betriebssystemen und Büroprogrammen, die lediglich installiert werden mussten, hat der Hersteller inzwischen ein wesentlich größeres Portfolio, das an die Partner größere Anforderungen stellt. Dazu gehört die betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware der Produktlinie Dynamics: Enterprise Resource Planning (ERP) lässt sich ohne ein Verständnis der Geschäftsprozesse des Kunden nicht einführen. Microsoft-Partner müssen die Anwender beraten und die Applikationen den Wünschen anpassen. Auch Hosting ist hier ein lohnendes Geschäftsfeld für Partner.

Sehr im Fokus steht bei Microsoft seit nun schon einigen Jahren das innovative Thema Cloud Computing. Bei Office 365 zum Beispiel müssen sich die Partner beim Reselling wegen des Subskriptionsmodells auf geringere Einnahmen einstellen. Dafür fließen die Einnahmen kontinuierlich, wenn der Partner beim Kunden am Ball bleibt.

Neues gibt es bei Microsoft auch bei Kommunikation und Zusammenarbeit: Neben bekannte Produkte wie das E-Mail-Programm Exchange und die Collaboration-Software Sharepoint ist das soziale Unternehmensnetzwerk Yammer getreten. Auch hier kommen Partner nur mit IT-Kenntnissen nicht sehr weit. ■

Citrix

Das Unternehmen Citrix Systems hat seinen Schwerpunkt bei der Virtualisierung von Clients. Der ursprüngliche Ansatz dafür beruhte auf den Terminal Services von Microsoft und gestattete es, einzelne Büroanwendungen von Servern aus für Clients bereitzustellen. Inzwischen gibt es auch ein Angebot, das den gesamten Software-Desktop inklusive Betriebssystem virtualisiert. Software zur Server-Virtualisierung hat das Unternehmen mittlerweile ebenfalls im Portfolio, ferner Software, die die Performance in Netzwerken sicherstellen soll.

Um Smartphones und Tablets besser einbeziehen zu können, hat Citrix vor zwei Jahren den Mobile-Device-Management-Spezialisten Zenprise übernommen. Die Palette ist also größer geworden, doch geblieben ist die enge Zusammenarbeit mit Microsoft und der nahezu ausschließliche Vertrieb über Partner. Neben Resellern und Systemintegratoren gehören dazu nun auch Service Provider, die auf Citrix-Basis Hosting- und Cloud-Dienste anbieten.

Laut Peter Goldbrunner, Director Partner Sales DACH bei Citrix, können Partner in Citrix-Projekten für sich oft auch zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Hardware, Netzwerke und Sicherheit erschließen. Bei der Abstimmung der CRN-Leser in der Kategorie Software kam Citrix 2014 auf Platz zwei. ■

Laut Peter Goldbrunner, Director Partner Sales DACH bei Citrix, können Partner in Citrix-Projekten für sich oft auch zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Hardware, Netzwerke und Sicherheit erschließen. Bei der Abstimmung der CRN-Leser in der Kategorie Software kam Citrix 2014 auf Platz zwei. ■



Peter Goldbrunner hat nach dem Channel-Manager- auch noch den Hersteller-Award von CRN bekommen



Ein dritter Platz für GFI Software

GFI Software

Der dritte Preisträger, das US-Unternehmen GFI Software, hat Programme im Bereich der Security im Portfolio, ferner Produkte für E-Mail, Messaging und Fax. Neben Fachhandelspartnern für das Volumengeschäft gehören zum Channel auch Systemhäuser für dienstleistungsintensivere Lösungen.

Die Cloud-Angebote der ehemaligen GFI-Sparte Maxfocus aus Schottland, die seit Oktober zu einem Unternehmen namens LogicNow gehört, das so wie GFI von Walter Scott als CEO geleitet wird, richten sich an Managed Service Provider (MSP).

Diese Partner setzen die Software des Herstellers selber ein, um damit wiederum ihre Kunden zu be-

dienen, typischerweise kleine oder mittlere Unternehmen. Dabei kann es sich zum Beispiel um ein Backup in der Cloud handeln. Bei den Kunden der MSPs ist die GFI-Software meist nicht sichtbar (White Labeling). Die Bezahlung durch den MSP erfolgt anhand einer monatlichen Abrechnung gemäß der Nutzung.

GFI liefert die Software, bietet technischen Support und Marketing-Unterstützung für Systemhäuser. Die zugehörige Community umfasst 11.000 Fachleute, die über Probleme und Lösungen diskutieren. Die CRN-Leser haben diesen Hersteller in der Kategorie Software 2014 auf Platz 3 gewählt. ■