

webMethods zet partnerkanaal op

René Schoemaker | Leverancier van integratiesoftware webMethods is bezig een nieuwe partnerstructuur op te zetten in de Benelux. Na de zomer wordt er proefgedraaid met enkele channel partners. De resultaten daaruit worden gebruikt om te komen tot een volwaardig partnerprogramma.

➔ Dat zegt Wilfred de Jong, business development manager bij webMethods, tijdens de introductie van de suite fabric op de Nederlandse markt. De Jong is verantwoordelijk voor de partnerprogramma's in de Benelux en Nordics. fabric is de paraplu naam waaronder webMethods zijn service oriented architecture en business process management-gereedschappen heeft ondergebracht.

Tot nu toe doet webMethods in Nederland enkel directe verkoop. Voor implementatie werkt het wel samen met grote partners als EDS en Accenture en kleine partners als Aebizz en Net2B. De Jong zegt nu naarstig op zoek te zijn naar channel partners, bijvoorbeeld wat kleinere integrators. "Daar vragen we overigens wel veel van", zegt De Jong. "We willen dat zij bij ons zowel technisch als commercieel worden getraind en dat ze onze belangrijkste evenementen bezoeken, inclusief

Integration World in de VS. Dat is wel een investering, ja. Die is echter nodig om voldoende rendement te behalen. Half werk brengt ook hier halve resultaten."

De Jong denkt eind juni de zaken intern goed op een rijtje te hebben. Na de zomer wordt dan een testperiode gestart, waarbij een select groepje partners per land actief wordt. "Beta-testers, noemen we ze wel", zegt De Jong. "We verwachten van die partners veel input, zodat we de kinderziekten eruit kunnen halen. Binnen afzienbare tijd daarna willen we het hele programma breed uitrollen." Beperkingen aan het aantal partners wil De Jong zichzelf niet opleggen. "Zolang ze maar aan onze eisen voldoen. Als ze incidenteel onderling concurreren is dat ook prima, zolang ze dat maar niet op de prijs van webMethods-licenties doen. Dat willen we niet."

Het partnerprogramma moet webMethods ook meer zichtbaar maken in de markt. Tot nu toe heeft het aan profilering ontbroken. "We zijn niet goed geweest in het uitleggen wat we doen en wat de waarde van onze producten is. Daar moet nu verandering in komen. Van analisten krijgen we positieve reacties. In de toekomst willen we samen met partners en klanten ons verhaal aan de markt vertellen. Wat meer lawaai maken." ■

Alcatel pusht dataportfolio verder de markt in

Witold Kepinski | Alcatel heeft onlangs Alcadis als derde distributeur opgetekend. De Franse netwerkleverancier wil met de aanstelling van de distributeur meer van zijn dataportfolio voor vaste en draadloze netwerken verkopen.

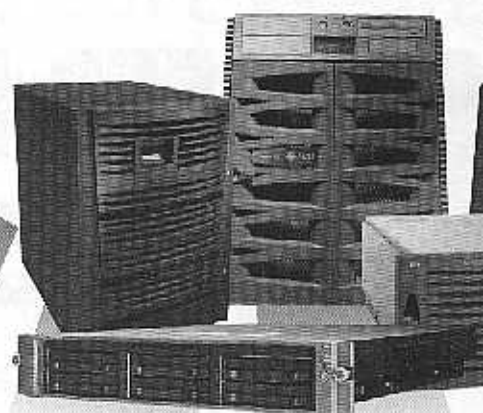
➔ Paul Spaargaren, channel director Nederland Alcatel Enterprise Solutions, vertelt: "Met distributeur Alcadis hebben we een distributieovereenkomst gesloten voor het dataportfolio van Alcatel. Concreet distribueert Alcadis het Omniswitch-portfolio van Alcatel, dat bestaat uit wLAN en LAN-switching. De resellers van Alcadis hebben steeds meer interesse om LAN-switches en wLAN-op-

als 'spraak' oplossingen, verkoopt." Directeur en oprichter Pieter Hofland van Alcadis beaamt dat hij vooral met Alcatel wil groeien in wireless switching. "We hebben inmiddels een speciale accountmanager op Alcatel gezet. We gaan nu de markt van wireless switching aanboren, met bestaande resellers en met installateurs die ervaring hebben met bekabeling en telefonie."

Alcatel heeft naast het aantrekken van een nieuwe distributeur ook zijn partnerprogramma aangepast, aldus Spaargaren: "We gaan onze partners meer op kennis belonen dan op omzet. Ten tweede willen we de eindgebruikers duidelijker maken waarin onze partners

OPMERKELIJK VOOR MIN

Remarkable Systems biedt opmerkelijk meer v plaats meer product voor minder geld. Comput scherpe prijzen. New, renew en remarketed. betekenen bij ons zeker zo goed als nieuw. Nieuw handleiding, de originele verpakking en min fabrieksgarantie. Maar daarnaast kunt u bij Remarkable rekenen op meer keuze, meer snelheid en me



Meer keuze

Het complete assortiment van Digital, Compaq, Sun, HP en IBM van de afgelopen tien jaar.

Meer snelheid

We beschikken over een enorme voorraad, waaruit we vrijwel altijd direct kunnen leveren.

Meer flexi

Onze mede die het leu te zetten.

Meer wete

Kijk op ww meer infor



Remarkable Systems is geautoriseerd HP Renew Distributeur.

REMARKABLE SYSTEMS

Opmerkelijk meer voor

Traverse 1, 3905 NL Veer

Tel: (0318) 55 07 00 Fax: (0318) 55 07 01