

## Intent-based Networking-Pionier Apstra eröffnet mit dem neuen Partner Advantage Program Umsatzchancen

04.03.2020, 16:57 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Apstra*

Presseagentur: *Zonicgroup*

---



Das neue Partner Advantage Program von Apstra eröffnet Vertriebspartnern neue Umsatzchancen

Apstra ermöglicht die einfache Entwicklung von Netzwerk-Lösungen aus einer Hand

-----

Unternehmensnetzwerke verändern sich rapide, und sie benötigen eine dynamische Lösung, die die Komplexität verringert und gleichzeitig die Investitionen in das Netzwerk durch fortgeschrittene und vorausschauende Analysen für einen einfachen Betrieb maximiert. Apstra hat ein Partner Advantage Program vorgestellt, das Sales-Partnern einen strategischen Zugang zu diesen Herausforderungen ermöglicht. Teilnehmer des Programms können ihren Kunden eine komplette Netzwerklösung anbieten, die die Betriebs- und Kosteneffizienz erheblich verbessert. Das Apstra AOS erreicht dies durch eine herstellerunabhängige Architektur, die sich auf die Lösung von Netzwerkaufgaben in Rechenzentren unabhängig von der Switching-Hardware-Plattform konzentriert, einschließlich Arista, Cisco, Cumulus, Juniper oder Open Networking. Diese Hardware-Flexibilität bietet Partnern extensive Möglichkeiten, ihr Geschäft zu erweitern und zu wachsen.

## Integrierte Lösungen

Apstra AOS ermöglicht es Kunden, die für eine erfolgreiche digitale Transformation erforderlichen Rechenzentrumsaktivitäten zu beschleunigen. Laut Joe Skorupa von Gartner werden Unternehmen, die die Vernetzung nicht als strategische Investition betrachten, bei der digitalen Transformation dreimal so häufig scheitern. Die Architektur von Apstra bietet einen umfassenden systematischen Ansatz, der für erfolgreiche Netzwerkinitiativen notwendig ist.

Diese Vision wird durch das Intent-Based Networking realisiert, eine Lösung, die darauf ausgelegt ist, die Technologie auf die Geschäftserfordernisse auszurichten, und die mit den begrenzten Ressourcen und den Herausforderungen der betrieblichen Skalierung einhergeht. Apstra mindert das mit Netzwerken verbundene technologische Risiko, indem es die Komplexität beseitigt und gleichzeitig die betriebliche Agilität durch intelligente Automatisierung und vorausschauende Analysen erhöht.

Fortschrittliche Technologien wie Overlays und hyperkonvergierte Infrastrukturen (HCI) können mit Apstra schnell eingesetzt werden. Diese Technologien sind kurzlebig, verteilt und lose gekoppelt. Die Art und Weise, wie sie im "digitalen Zeitalter" implementiert und betrieben werden, ist wichtiger denn je. Durch einen ganzheitlichen Ansatz zur intelligenten Netzwerkautomatisierung, von der Planung bis zum Betrieb, maximiert Apstra die Effizienz und Effektivität von Technologien wie VMWare NSX und Nutanix Acropolis.

## Struktur des Programms

Die Struktur des Partner Advantage-Programms basiert auf drei Säulen: Simplizität, Flexibilität und Einzigartigkeit der Lösung.

? Einfach. Das Programm bietet eine einfache Struktur, die auf den Stufen Registered, Gold und Platinum gründet, um allen Partnern individuelle Wachstums- und Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. Sobald das Programm aktiviert ist, profitieren alle Mitglieder vom Wiederverkauf der Produkte, von professionellen Dienstleistungen, Upsells und Updates, die Apstra anbietet.

? Flexibel. Die Optionen für Netzwerkanbieter ermöglichen den Kunden Wahlmöglichkeiten und Flexibilität und helfen ihnen so, Vendor-Lock-Ins zu minimieren. Dadurch haben die Partner mehr Möglichkeiten, Mehrwertdienste zu offerieren, die auf der herstellerunabhängigen Software basieren.

? Einzigartig. Mithilfe dieser speziellen Technologie können sich Partner vom Wettbewerb differenzieren und zu langfristigen Beratern entwickeln, um die Kundentreue zu steigern und die Marktexpansion vorantreiben. Dabei steht die Rentabilität im Fokus. Teilnehmer des Programms haben die Möglichkeit, Projekte zu registrieren, gemeinschaftliche Marketingfonds anzufordern und Zugang zu attraktiven finanziellen Anreizen zu erhalten, um neue Einnahmequellen zu erschließen.

"Je größer die Installation, desto größer die Einsparungen. Traditionell wird durch die Verdoppelung der Anzahl der Switches der Arbeitsaufwand für die Konfiguration und Verifikation fast verdoppelt. Bei der Intent-Based Networking-Automatisierung erfordern Entwurf, Aufbau und Betrieb eines Netzwerks unabhängig von seiner Größe - seien es 10 oder 1.000 Geräte - den gleichen Aufwand und die gleichen Ressourcen. Angesichts der Unternehmenszielsetzungen, den OpEx zu reduzieren und den Bedarf an IT-Ressourcen zu verringern, sind Apstra-Partner in einer einzigartigen Position, um diese Chance zu nutzen, indem sie einen differenzierten Kundennutzen bieten, der neue Einnahmequellen erschließt", so Jeff Jones, VP of Global Sales bei Apstra.

"Unsere Partner sind in der Lage, komplette Lösungen mit geringem Aufwand zu entwickeln, die aus erstklassigen Komponenten wie Automatisierungssoftware, Hardware und NetOS bestehen. Sie bieten den Kunden die Flexibilität, sich praktisch a-la-carte zu entscheiden. Dies steht im Gegensatz zu Anbietern, die monolithische Lösungen eines Herstellers offerieren. Mit unserem flexiblen Ansatz können Partner ihren Kunden einen erheblichen Mehrwert bieten und gleichzeitig ihre Gewinnspannen erhöhen", so John Atchison, Direktor für globales Channel-Marketing bei Apstra.

Apstra Intent-Based Networking wird von Unternehmen weltweit eingesetzt, darunter auch Fortune-100-Unternehmen, bei denen die Kunden eine Einführungseffizienz von 99 Prozent erzielen und die OpEx um 83 Prozent bzw. die Mean-Time-to-Resolution (MTTR) um 70 Prozent reduzieren. Dieser Wettbewerbsvorteil trägt zu einem äußerst attraktiven Verkaufsangebot bei.

-----  
Pressekontakt:

Zonicgroup  
Herr Uwe Scholz  
Albrechtstr. 119  
12167 Berlin

fon ..: +491723988114  
web ..: <http://www.zonicgroup.com>  
email : [uscholz@zonicgroup.com](mailto:uscholz@zonicgroup.com)

## Portrait

Apstra® Intent-Based Data Center Automation erhöht die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Anwendungen, vereinfacht die Bereitstellung und den Betrieb und reduziert die Kosten für Unternehmen, Cloud Service Provider und Telekommunikationsunternehmen drastisch. Apstra unterstützt Intent-Based Data Center durch sein bahnbrechendes Intent-Based Networking, seine verteilte Systemarchitektur und sein herstellerunabhängiges Overlay. Apstra hat seinen Hauptsitz in Menlo Park, Kalifornien und ist ein Gartner Cool Vendor und Best of VMworld Gewinner. Für weitere Informationen besuchen Sie: [www.apstra.com](http://www.apstra.com) oder folgen Sie uns auf Twitter @ApstraInc.

---

News-ID: 1079167 • Views: 700 (Stand: 22.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1079167/Intent-based-Networking-Pionier-Apstra-eroeffnet-mit-dem-neuen-Partner-Advantage-Program-Umsatzchancen.html>