

DataCore Partnerkonferenz 2015 setzt Rekordmarken

06.02.2015, 19:05 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *DataCore Software*

Presseagentur: *Konzept PR*

Frankfurt (a.M.), Unterföhring, 5. Februar 2015. DataCore Software, ein führender Anbieter von Software-defined Storage (SDS), versammelte rund 250 Vertreter von Technologie-Partnern, Systemhäusern, VARs und Wiederverkäufern im Rahmen seiner jährlichen Partnerkonferenz (21./22. Januar, Frankfurt /Main) und verbuchte damit einen neuen Rekordbesuch. Der Channel erhielt Informationen über die Weiterentwicklung der SANsymphony-V-Plattform sowie neue Marketing- bzw. Vertriebsstrategien rund um Software-defined Storage und das hyper-konvergente Virtual SAN. Im Rahmen einer festlichen Abendveranstaltung wurden die erfolgreichsten Partner mit den begehrten DataCore-Awards ausgezeichnet.

Mit einer Keynote eröffnete DataCore CEO George Teixeira den zweitägigen Event. „Software-defined Storage wird 2015 zum Mainstream“, so seine grundlegende These. Als Gründe nannte er dafür einmal die Notwendigkeit, Flash kosteneffizient ins Rechenzentrum zu integrieren, dazu Microsofts Hypervisor-Offensive und den Trend zu hybriden Clouds sowie die voranschreitende Integration von Standardkomponenten im Speicherbereich. Insgesamt gute Aussichten für Software-defined Storage und damit für DataCore-Partner. Für diese gelte es den aktuellen Hype um SDS in Geschäft umzusetzen, und den Kunden Vorteile wie Hardwareunabhängigkeit, plattformübergreifendes Management, Investitionssicherheit und reduzierte Kosten zu vermitteln. Darüber hinaus hat DataCore das Ziel, sich sowohl mit SAN-Virtualisierung als auch durch sein hyper-konvergentes Virtual SAN verstärkt im Enterprise-Geschäft zu etablieren. Diese Ziele unterstützt das Unternehmen 2015 mit neuen Partnerprogrammen wie dem „Enterprise Purchasing Program“, einem „Converged Virtual SAN New Account Program“ und einer profitableren Lead-Registrierung für Neukunden.

Im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung informierte DataCore seine Reseller teilweise in drei parallelen Vortragsreihen über seine neue Technologie, über erweiterte Möglichkeiten der Vertriebssteuerung und über gezielte Marketing-Maßnahmen, mit denen Partner neue Kunden gewinnen sollen. Eine neue Rekordzahl wurde dabei auch bei der Zahl der Sponsoren erzielt, was das wachsende Ecosystem rund um DataCore unterstreicht: DataCore-Technologie-Partner Arcserve, Commvault, Dohill, Emulex, Flowster, Fujitsu, Fusion-io, Huawei, Nexsan, N-Tec, OCZ und Transtec informierten in Vorträgen über die Vorzüge ihrer Lösungen im Zusammenspiel mit DataCore. Die Partner hatten zudem die Möglichkeit, sich im Ausstellungsbereich individuell mit den Technologie-Partnern zu unterhalten.

Distributoren diskutieren "Trends und Wandel im IT-Markt"

Eine Podiumsdiskussion zur Rolle der Distribution beim Know-how-Transfer, der durch Virtualisierung und Software-definierte Infrastrukturen notwendig wird, stellte einen der Höhepunkte des ersten Konferenztages dar. Unter der Leitung von Moderator Dr. Ronald Wiltschek (Chefredakteur der Fachzeitschrift ChannelPartner) diskutierten Managing Director und Mitgründer des Marktforschungsunternehmens techconsult Peter Burghardt und Vertreter der DataCore-VADs: Hermann Ramacher, Geschäftsführer bei ADN; Thomas Huber, Deutschland-Vertriebsleiter bei Arrow ECS; Stefan Bichler, Director Software & Solutions bei Azlan / Tech Data und Matthias Bodry, Geschäftsführer bei Bodry.

Bei der traditionellen Abendveranstaltung zum Ausklang des ersten Tages kamen in der "Klassikstadt" Oldtimerzentrum in Frankfurt-Fechenheim nicht nur Automobilliebhaber auf ihre Kosten. Eingebettet in ein buntes Rahmenprogramm inklusive kulinarischen Highlights übergaben CEO George Teixeira und Stefan von Dreusche, Director Central Europe, zusammen mit seinem Vertriebsteam die begehrten DataCore-Awards für herausragende Vertriebsleistungen 2014. Es wurden ausgezeichnet:

- „Top Seller 2014“; Bechtle AG

Zum fünften Mal in Folge wurde die Bechtle AG als umsatzstärkster DataCore-Partner ausgezeichnet. „Unsere Zusammenarbeit mit DataCore ist nicht nur sehr erfolgreich, sondern auch überaus zuverlässig und partnerschaftlich.“

Wir schätzen die Flexibilität und Unterstützung durch DataCore in verschiedensten Bereichen, von Telemarketing bis zur Presales-Unterstützung vor Ort“, sagt Vincenzo Vollaro, Vendor Integrated Product Manager von DataCore bei Bechtle. Er bestätigt, dass Software-defined Storage sich vom „Hype“ zum lukrativen Markt entwickelt. Neben dem Software-Geschäft sieht er deshalb auch DataCores Appliance-Angebote durch die Kooperationen mit Hardware-Herstellern als wertvolle Alternative, gerade im gehobenen Mittelstand, der nach integrierten Lösungen sucht. „Wir sind sehr stolz zum fünften Mal „Top Seller“ von DataCore zu sein und bedanken uns herzlich für die Auszeichnung. Sie bestätigt vor allem auch die sehr guten Leistungen der über 100 zertifizierten DataCore-Spezialisten bei Bechtle, die verteilt über unsere 65 Standorte nah am Kunden sind.“

- „Excellence of Sales Enterprise“: Kramer & Crew GmbH & Co. KG

Der Award „Excellence of Sales Enterprise“ geht zum wiederholten Mal an Kramer & Crew. Der bundesweit agierende Systemintegrator mit fast 100 Mitarbeitern, der seinen Fokus auf Infrastrukturlösungen für den gehobenen Mittelstand und Großunternehmen legt, arbeitet bereits seit dem Jahr 2000 erfolgreich mit DataCore zusammen. „DataCores zunehmende Ausrichtung auf das Enterprise-Segment kommt uns natürlich entgegen. Dort liegt unser Kerngeschäft, das wir weiter ausbauen möchten. Durch die langjährige intensive Zusammenarbeit können wir ein herausragendes Know-how im DataCore-Umfeld aufweisen, das es uns ermöglicht, auch komplexeste Projekte bei Großkunden umzusetzen“, sagt Geschäftsführer Uwe Kramer.

- „Top Performer 2014“: Leitwerk AG

Für das kontinuierliche Umsatzwachstum in der neun Jahre währenden Zusammenarbeit mit DataCore wurde die in Appenweier, Freiburg und Karlsruhe niedergelassene Leitwerk AG mit über 250 Mitarbeitern als „Top Performer 2014“ geehrt. „DataCore bietet eine flexible und skalierbare Lösung für jede Kundenanforderung und liefert uns darüber hinaus die Möglichkeit, über angeschlossene Services Geschäft zu machen. Die Auszeichnung als „Top Performer“ ist dabei eine zusätzliche Motivation: Unser Ziel für 2015 ist es, unseren Umsatz weiter zu steigern und die Anzahl der DataCore-zertifizierten Mitarbeiter von 17 auf über 20 im technischen Innen- und Außendienst zu erhöhen“, sagt Martin Kiefer, Product Manager Enterprise Solutions. Als Solution Provider setzt Leitwerk die DataCore-Software dabei auch in seinen Rechenzentren der „Baden Cloud“ für die ganze Leitwerk-Unternehmensgruppe und seine Kunden ein.

- „Competitive Displacement“: itiso GmbH

Für ein erfolgreiches Projekt zur Ablösung einer FalconStor-Installation bei einem großen Verlagshaus wurde die itiso GmbH mit Hauptsitz in Hamburg ausgezeichnet. Itisos Kernkompetenz liegt im Bereich Datenmanagement, ein Hauptthema hierbei ist die Virtualisierung von IT-Infrastrukturen. „Unsere Kernthemen sind Archivierung, Datensicherung und Storage-Virtualisierung. Bei letzterem verbindet uns mit DataCore eine strategische Partnerschaft“, erklärt Dr. Klaus Heihoff, Regionalleiter Mitte/Süd. „Neben dem eigentlichen Lösungsgeschäft sind wir sehr stark im Beratungssegment, was häufig den Zugang zu Großkunden erst ermöglicht. Deswegen kommt uns die Produkt- und Vertriebsausrichtung von DataCore in diesem Bereich sehr entgegen, und wir sehen optimistisch auf die weitere Zusammenarbeit.“

- „Best Newcomer SMB“: Systemhaus Cramer GmbH

Bester Neueinsteiger im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen ist das Systemhaus Cramer GmbH, das Standorte in Hamm, Münster und Kassel unterhält. Eine enge Zusammenarbeit verbindet das Systemhaus mit Fujitsu, seit gut einem Jahr werden auch Infrastrukturlösungen für 50 – 400 User mit DataCore angeboten und umgesetzt. „Die Auszeichnung bestätigt uns einen guten Start bei der Zusammenarbeit mit DataCore. Geholfen hat dabei auch, dass IT-Sicherheit ein zentrales Thema bei mittelständischen Unternehmen geworden ist und wir das Thema Hochverfügbarkeit mit DataCores etablierter und herstellerunabhängiger Lösung überall adressieren und letztlich kosteneffizient umsetzen können. Wir freuen uns über den Award und die weitere Zusammenarbeit“, erklärt Prokurist Tobias Franz vom Systemhaus Cramer.

- „Best Newcomer Enterprise“: MCL Computer & Zubehör GmbH

Lars Ihme, Presales Consultant bei der MCL Computer & Zubehör GmbH nahm den Preis als „Best Newcomer Enterprise“ entgegen. Er konnte mit seinen Kollegen vor allem im Gesundheitswesen erfolgreiche Großprojekte durchführen. „Wir haben 2014 die Ernte für eine gute Vorarbeit in der Vergangenheit einfahren können. SANsymphony-V10 mit dem erweiterten Funktions- und Leistungsspektrum hat uns dabei natürlich ebenso wie der SDS-Trend geholfen. An der Zusammenarbeit mit DataCore schätzen wir aber auch die kurzen Kommunikationswege und die hervorragende lokale Unterstützung. Deswegen sind wir davon überzeugt, dass wir 2015 weitere Umsatzsteigerungen erzielen können.“

- „Excellence of Sales SMB“: SVA System Vertrieb Alexander GmbH

Die SVA System Vertrieb Alexander GmbH konnte nicht nur den Preis für herausragende Vertriebsleistungen im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen entgegennehmen, sondern wurde durch ein erfolgreiches Jahr 2014 auch zum Goldpartner ernannt. Das IT-Systemhaus mit 13 Niederlassungen bundesweit agiert schwerpunktmäßig in den Bereichen Data Center, Storage und Virtualisierungslösungen und besitzt einen starken IBM-Hintergrund. „Mit den herstellerunabhängigen DataCore-Lösungen arbeiten wir seit längerem und verfügen inzwischen über die Kompetenz von sechs zertifizierten DataCore Implementation Engineers in unserem Haus“, erklärt Senior Consultant Martin Lause. „An der guten Zusammenarbeit mit DataCore schätzen wir besonders den direkten und unkomplizierten Kontakt und Response. Dabei bleibt diese Zusammenarbeit keineswegs auf den KMU-Bereich beschränkt, aber die Auszeichnung zeigt, dass der SDS-Trend nun definitiv auch diese Zielgruppe erreicht hat.“

Portrait

Über DataCore Software

DataCore Software ist ein führender Anbieter von Software-defined Storage. Mit der Speichervirtualisierung und Virtual SAN-Software von DataCore erweitern und verwalten Unternehmen nahtlos ihre Storage-Architekturen zu einem Bruchteil der Kosten, die durch herkömmliche Speicherhardware-Anbieter entstehen. Gestützt auf die Erfahrung von rund 10.000 Kundeninstallationen weltweit beseitigt DataCores adaptive und auto-optimierende Technologie die Last manueller Eingriffe und bewirkt signifikante Kosteneinsparungen, verbesserte Auslastung, Ausfallsicherheit und höhere Performance in Speicherumgebungen. Weitere Informationen unter www.datacore.de.

Unternehmenskontakt:

DataCore Software GmbH, Bahnhofstr. 18, 85774 Unterföhring, Tel: +49 (0) 89 4613570-0, E-Mail:

infoGermany@datacore.com

News-ID: 838270 • Views: 1104 (Stand: 19.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/838270/DataCore-Partnerkonferenz-2015-setzt-Rekordmarken.html>