

Partnerprogramma-update

Vrijwel alle leveranciers in het kanaal kennen een partnerprogramma. In elke editie van ChannelConnect zetten we recente veranderingen binnen de verschillende programma's op een rij. Deze keer: Tanium, BlackBerry Limited, Schneider Electric, Hewlett Packard Enterprise, Fujitsu, Appian, Forescout en New Relic.

Security-specialist Tanium maakt het voor technologie-partners eenvoudiger om de kracht van het Converged Endpoint Management (XEM)-platform te benutten met het nieuwe Technology Partner Program. Het programma bestaat uit verschillende niveaus: geregistreerd, ready, set, en het niveau 'go' dat binnenkort gelanceerd wordt. "We kijken daar niet, zoals het vaak gaat, naar omzet, maar naar het kennisniveau en de aspiraties van de betreffende partner," zegt Wytze Rijkmans, Regional Vice President bij Tanium.

Partners ondersteunen

Rijkmans heeft een duidelijk beeld van de ideale partner: "In het ideale geval is de partner in staat met ons platform gerichte oplossingen aan te bieden aan zijn eindklanten. Wij ondersteunen dat op alle manieren, onder meer door het lanceren van het nieuwe partnerprogramma."

Als onderdeel van dit programma kunnen partners gebruikmaken van Tanium's API die toegang biedt tot real-time endpoint data vanuit de gehele IT-infrastructuur. "Zo kunnen de partners voor specifieke eindklanten de data uit ons platform koppelen met andere applicaties en zo maatwerk leveren." ■

Meer focus op partners BlackBerry

BlackBerry Limited breidt zijn BlackBerry Partner Program uit in de strijd tegen toenemende cyberdreigingen. De leverancier van beveiligingssoftware schakelt grote en kleine partners in EMEA en regionale specialisten in om klanten te helpen met het voorkomen van inbreuken, nog voordat ze plaatsvinden. Dit onder meer door middel van op AI-gebaseerde oplossingen.

"De vraag naar experts op het gebied van menselijke dreigingen is enorm gestegen. Daarom verdubbelt BlackBerry de focus op zijn channel partners in EMEA," zegt Axel Conrad, Head of EMEA Channel.

Schneider Electric lanceert mySchneider

Schneider Electric lanceerde onlangs het nieuwe mySchneider IT-partnerprogramma in Europa. Schneider werkt al meer dan veertig jaar samen met channelpartners. Het vernieuwde programma heeft een vereenvoudigde programmastructuur dat is ontworpen om partners te helpen zich aan te passen aan veranderende marktomstandigheden, in te spelen op nieuwe trends en hun bedrijf te laten groeien. Ook biedt het programma een duidelijke duurzaamheidsstrategie voor partners.

Nieuw partnerprogramma Hewlett Packard Enterprise

Hewlett Packard Enterprise heeft een nieuw partnerprogramma aangekondigd: HPE Partner Ready Vantage. Het nieuwe programma biedt partners de flexibiliteit om aan de eisen van klanten te voldoen en hun bedrijfsresultaten te versnellen. Naast het programma kondigde HPE ook updates aan voor de HPE Pro Series en verbeteringen voor Partner Connect en de HPE Partner Portal. Dit alles om de ervaring van HPE Partners en hun klanten verder te verbeteren.

Forescout breidt Channel Program uit

Forescout Technologies meldt dat het Envicion Channel Program wordt uitgebreid met de lancering van een nieuw Managed Service Provider (MSP) Partner Program. Dit moet klanten ondersteunen met uitgebreide technische en professionele services.

Fujitsu uSCALE verbruiksservice ook voor SELECT-Partners

Fujitsu breidt uSCALE-infrastructuur-as-a-service uit naar de SELECT-partners. Klanten van deze partners kunnen nu flexibel gebruikmaken van cloud-modellen, waarbij ze maandelijks alleen voor hun werkelijke verbruik betalen. Zo kunnen de kosten en risico's in evenwicht worden gebracht en vraag en aanbod zorgvuldig op elkaar worden afgestemd.

Fujitsu's kanaalpartners hebben twee opties om uSCALE aan hun aanbod toe te voegen. Ze kunnen optreden als serviceprovider voor eindklanten, met behoud van service en contract. Partners die hun klanten het consumptiemodel willen bieden, maar geen serviceproviderrelatie willen aangaan, kunnen als tweede optie een contract tussen Fujitsu en de eindklant tot stand brengen en een commissie ontvangen.

Wereldwijd partnerprogramma New Relic

New Relic heeft een nieuw wereldwijd partnerprogramma gelanceerd. Het biedt uitgebreide multi-cloudondersteuning op basis van de recente samenwerking met Microsoft Azure. De partnervoordelen van het programma zijn onder meer het in aanmerking komen voor co-marketingmogelijkheden, dealregistratie, marge- en verlengingskortingen, productproeven, verkooptools en training, technische ondersteuning en middelen, technische en verkoopaccreditaties, observatiecampagnes en ondersteuning van ontwikkelingsmanagers van partners en partner ingenieurs.

Appian stoomt talenten klaar tot developers

Appian kondigt het Appian Education Partner Program aan. Dit is een wereldwijd netwerk van organisaties die als doel hebben om een scala aan middelen te bieden aan professionals en individuen die een Appian certificering willen behalen. Appian werkt samen met trainingsbedrijven en academische instellingen om officiële resources en trainingen aan te bieden om mensen te helpen een gecertificeerde Appian-developer te worden.

Het Appian Education Partner Program omvat een netwerk van Hire-Train-Deploy (HTD) organisaties over de hele wereld, waaronder SkillStorm, Revature, Ethnus, Xebia, en PKUTech.

