

Online Report

Internetseite	Datum	Seite
ChannelPartner	27.01.2010	www.channelpartner.de

Cancom, Fritz & Macziol

Ähnlich euphorisch äußert sich Rudolf Hotter von der Cancom IT Systeme AG: "Desktop-Virtualisierung ist für unsere Kunden ein zentrales Thema. Sie wollen die Vorteile von Virtualisierung auch im Client-Bereich nutzen."

„Mit der neuen vSphere-Plattform und dem PCoIP-Protokoll versprechen wir uns eine große Nachfrage nach View 4", orakelt Stefan Pawlowski von Fritz & Macziol. Außer den erwähnten Systemhäusern vertreiben auch noch die VMware-Premier-Partner Profi Engineering, die bereit zu Cancom zugeschlagenen Sysdat und SHE die Desktop-Virtualisierungs-Lösung "View 4" erfolgreich.

Dieser Zuspruch seitens der Premier-Partner beweist für Jürgen Kühlewein, Channel-Chef bei VMware, dass sich hier derzeit ein "gigantischer Markt öffnet". "Desktop-Virtualisierung auf VMware-Basis wird von unseren Kunden immer stärker angenommen." Auch VMwares Enterprise-Partner widmen sich dem immer öfter dem Thema Desktop Virtualisierung.

Derzeit arbeitet VMware mit rund 2.700 Vertriebspartnern in Deutschland zusammen, die meisten von ihnen tragen den Status "Professional". "20 bis 25 Prozent unserer Partner befinden sich auf dem Enterprise oder Premier-Level", so Jürgen Kühlewein gegenüber ChannelPartner. Den verschiedenen Partnerstufen unterscheiden sich durch die Anzahl der auszubildenden Techniker und Vertriebsmitarbeiter sowie natürlich durch die von VMware vorgegebenen Mindest-Lizenzumsätze.