



## **Red Hat erweitert Zusammenarbeit mit europäischen Partnerunternehmen**

*Führender Open Source-Anbieter betreibt mit  
Advanced und Premium Partnern Kundenakquise;  
Red Hat bietet vor Ort fachliche Unterstützung bei Pre-Sales Aktivitäten*

**MÜNCHEN – 02. September 2008** – Red Hat kooperiert mit seinen Advanced und Premium Business Partnern neuerdings auch bei der Kundenakquise. Der Ausbau des Partnerprogramms ist Teil des neuen Channel-orientierten Vertriebsmodells von Red Hat. Ein zweimonatiges Pilotprogramm ergab, dass die Kunden von der Zusammenarbeit mit Red Hats Top-Partnerunternehmen profitieren. Die Advanced und Premier Partner können bei diversen Pre-Sales-Aktivitäten vor Ort auf die Expertise des Red Hat-Teams zurückgreifen.

Das neue Kooperationsangebot soll die Partnerunternehmen beim Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten unterstützen, da die Nachfrage nach Red Hat und JBoss seitens der Kunden weiterhin zunimmt. Mithilfe des Know-hows der Partnerunternehmen von lokalen Märkten, Sprachen und Kundenbedürfnissen steigert Red Hat den Mehrwert für die Kunden. Advanced und Premier Business Partner sowie System Integrators können sich bei Red Hat nun für gemeinsame Akquise-Aktivitäten für den Vertrieb bewerben. Teilnehmende Unternehmen müssen Vorgaben hinsichtlich Service Levels und Reaktionszeiten einhalten sowie ihren Workflow und ihr Vertriebsinformations-Feedback standardisieren.

„In unserem neuen Channel-orientierten Vertriebsmodell bilden die Advanced und Premier Partner unser Tor zu potenziellen Neukunden, für die wir selber noch keinen Account angelegt haben“, sagt Petra Heinrich, Director Channels EMEA bei Red Hat. „Unsere Advanced und Premier Partner sind hochqualifiziert und sehr gut ausgebildet. Mit ihren geschäftsübergreifenden Fach- und Marktkenntnissen und Service-Angeboten liefern sie eine ganz neue Form von Mehrwert.“

„Mit der Teilnahme am Pilotprogramm ist unsere Geschäftsbeziehung mit Red Hat noch intensiver geworden. Nun arbeiten wir mit ihnen noch enger zusammen, vergrößern dabei unseren Kundenstamm und verkaufen gleichzeitig mehr Red Hat Subscriptions in Kombination mit unseren Services. Bislang hat es sich für uns sehr gelohnt, ein Red Hat Advanced Business Partner zu sein. Und auch zukünftig werden wir davon noch profitieren“, sagt Antoni Guillén, Managing Director von ESSI Projects, dem Red Hat EMEA Infrastructure Partner of the Year 2008.

Red Hat bietet seinen Advanced und Premier Business Partnern neuen Mehrwert, indem es ihnen die Expertise seines Pre-Sales-Teams zur Verfügung stellt. Dieses unterstützt die Unternehmen bei festgelegten Anlässen während der Pre-Sales-Phase eines Akquiseprozesses direkt vor Ort. Derzeit ist das Pre-Sales-Programm für Advanced und Premier Business Partner in Kontinentaleuropa, Großbritannien und Irland verfügbar. In Ländern ohne eigene Red Hat-Präsenz können Partnerunternehmen auf Nachfrage an dem Programm teilnehmen. Zu den Programmvorteilen gehören:



- Unterstützung im Proof-of-Concept
- Bewertungs- und Analyseworkshops für Systemarchitekturen
- Unterstützung der Vertriebs- und Pre-Sales-Teams von Partnern hinsichtlich der Kundenaktivitäten zu neuen Red Hat-Produkten
- Geschäftsbezogene und technische Workshops zu Produkten und Lösungen von Red Hat

„Auch wenn Red Hats Advanced und Premier Partner bereits umfangreiche Vertriebs- und Techniktrainings absolviert haben: Unsere Pre-Sales-Mitarbeiter sind sehr erfahren und haben jederzeit Zugang zu Expertenwissen. Da unser Vertriebsmodell sich neuerdings noch mehr am Channel ausrichtet, freuen wir uns, unseren Partnern dieses Wissen weiterzugeben und ihnen dabei zu helfen, schwierige Vertriebssituationen erfolgreich zu meistern“, so Heinrich.

Weitere Informationen zum Partnerprogramm von Red Hat in EMEA sind auf der Website [www.europe.redhat.com/partners](http://www.europe.redhat.com/partners) zu finden.

Mehr über Red Hat gibt es auf [www.redhat.com](http://www.redhat.com). Weitere Neuigkeiten stehen unter [www.press.redhat.com](http://www.press.redhat.com) zur Verfügung.

#### **Über Red Hat, Inc.:**

CIOs haben Red Hat in der Studie des CIO Insight Magazine vier Jahre in Folge zu dem Anbieter von Unternehmens-Software gewählt, der ihnen den größten Wert liefert. Red Hat bietet hochwertige, kostengünstige Technologien an. Dazu gehören die Betriebssystemplattform Red Hat Enterprise Linux, Anwendungen und Managementlösungen sowie Lösungen für den Aufbau einer Service-orientierten Infrastruktur (SOA), inklusive JBoss Enterprise Middleware Suite. Red Hat bietet seinen Kunden darüber hinaus weltweit Support, Schulungen und Beratungsdienstleistungen. Weitere Informationen stehen auf [www.redhat.de](http://www.redhat.de) zur Verfügung.

#### **Pressekontakt Red Hat:**

Robert Kerschensteiner  
Hotwire  
Weißfrauenstr. 12-16  
60311 Frankfurt am Main  
T: 069-25 66 93-80  
F: 069-25 66 93-93  
E: [robert.kerschensteiner@hotwirepr.com](mailto:robert.kerschensteiner@hotwirepr.com)