



30 Jahre Partnerschaft ALSO & HPE

Mai 2024 (CTV Ausgabe)

30 Jahre Partnerschaft von HPE & ALSO

Ein starkes Team !

Mit Stolz blicken wir auf 30 Jahre Partnerschaft von HPE & ALSO sowie eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit zurück. Ein starkes Team, das jeden Tag für unsere gemeinsamen Kunden – nämlich Sie, liebe Vertriebspartner – da ist.

Gemeinsam bieten wir Ihnen innovative und deshalb marktführende HPE Produkte & Lösungen für Sie und Ihre Endkunden an. Das große und kompetente HPE Experten-Team bei ALSO berät Sie gerne bei Anfragen und in Projekten oder vermittelt z.B. bei Ansprechpartnern, Projektpreisen, Bestellungen und Auslieferungen. Für eventuelle Rückfragen stehe auch ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mehr Details zu den Personen sowie zu unseren Produkten, Lösungen und gemeinsamen Programmen finden Sie in dieser Broschüre. Wir von HPE & ALSO freuen uns auf weiterhin gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.



Ihr Frank Werner

Distribution Business Manager
für ALSO Deutschland GmbH
Hewlett Packard Enterprise, Böblingen
+49 171 5690401
frank.werner@hpe.com

ALSO steht Ihnen als starker Partner zur Seite, jederzeit und vor allem dann, wenn Sie Unterstützung benötigen:

Sei es im Projektgeschäft oder bei der Entwicklung Ihres Unternehmens in neue Themen und Geschäfts-/Technologiefelder.

Als Team Leader der Hewlett Packard Enterprise Center of Competence (COC) in DE möchte ich Sie dazu ermuntern, mein Team und mich hierfür zu nutzen. Sprechen Sie uns gerne an!

Als wichtiger Anbieter im Segment IT-Infrastruktur spielt Hewlett Packard Enterprise (HPE) für viele Systemhäuser eine bedeutende Rolle.

ALSO und HPE unterhalten seit 30 Jahren eine sehr gute und enge Beziehung. Wir kennen die Kniffe, daher können wir die richtige Hilfestellung leisten und Ihnen den Einstieg erleichtern.

Auch für „Nicht HPE Partner“ bietet HPE interessante Produkte und lukrative Promotions an. Interessenten helfen wir beim Einstieg ins HPE Partner Ready Programm.

ALSO ist der starke Partner während des gesamten Projektlebenszyklus, von der Unterstützung im Pre-Sales- und Sales-Prozess über das Fullfillment bis hin zur Erarbeitung innovativer Finanzierungsmodelle.

Organisatorisch getrennt vom Handelswarengeschäft, aber unter dem Dach der ALSO, hat die LumIT GmbH das Ziel, die Kompetenzen von IT-Infrastruktur-Resellern zu unterstützen. In erster Linie zielt die Zusammenarbeit darauf ab, die Lösungsorientierung des Resellers im IT-Infrastruktur-Channel zu stärken, sodass anspruchsvolle Projekte künftig allein bewältigt werden können.

Wir denken, dass wir unseren Kunden ein umfangreiches und stimmiges Angebot anbieten können.

Viel Spaß beim Schmökern!

Ihr Frank Hettegger
Team Lead Hewlett Packard Enterprise CoC DE



Ihr ALSO Expertenteam für HPE Hybrid Cloud & HPE Aruba Networking



Roger Martinez

Group Lead HPE CoC
ALSO Schweiz AG
+41 41 266 16 43
roger.martinez@also.com



Mathias Arnold

Regional Lead DACH HPE CoC
ALSO Schweiz AG
+41 41 266 16 54
mathias.arnold@also.com



Frank Hettegger

Team Lead HPE CoC DE
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 2861
frank.hettegger@also.com

Joachim Stock

Vendor Manager HPE CoC
ALSO Deutschland GmbH
+49 9421 93 3760
joachim.stock@also.com



Marc Käßner

European Product Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 2879
marc.kaessner@also.com

Ulrike Vollmann

European Product Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 2166
ulrike.vollmann@also.com



Barbara Rigert

European Product Manager
ALSO Schweiz AG
+41 41 266 16 75
barbara.rigert@also.com



Daniel Bucher

European Product Manager
ALSO Schweiz AG
+41 41 266 21 02
daniel.bucher@also.com



Markus Knörzer

Business Development Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 9421 93 3656
markus.knoerzer@also.com



Andree Sabra

Business Development Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 2914
andree.sabra@also.com



Patrick Talaska

Business Development
Manager HPE GreenLake
ALSO Deutschland GmbH
+49 151 7263 1708
patrick.talaska@also.com



Oliver Heyde

Business Development
Manager HPE GreenLake
ALSO Deutschland GmbH
+49 160 7474838
oliver.heyde@also.com





Rainer Koch

Technical Consultant
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Mark Schiller

Technical Consultant
ALSO Schweiz AG
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Marco Aicher

Technical Consultant
ALSO Schweiz AG
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Mark Dorn

Focus Sales Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Maik Meya

Focus Sales Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Lars Schneider

Focus Sales Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com





Richard Krail

Focus Sales Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Vincent Bach

Focus Sales Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 5445
HPE solutions-de@also.com



Christina Athina Lapas

Produkt Marketing Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 2921 99 2743
christina.lapas@also.com



Melike Yalabik

European Marketing Manager
ALSO Niederlande B.V.
+49 2921 99 5445
melike.yalabik@also.com

Erfolgsstory

Maria-Camilla Marschall & Markus Knörzer



Maria-Camilla Marschall

HPE Partner Sales Support (PSS)
ALSO Deutschland GmbH
+49 (30) 96 252 159
maria-camilla.marschall@also.com



Markus Knörzer

HPE Business Development Manager (BDM)
ALSO Deutschland GmbH
+49 9421 93 3656
markus.knoerzer@also.com

Unser Ansporn: unsere Partner

Unser Hauptziel: gemeinsame Lösungen finden & Ziele erreichen

Ihre und unsere Erfolgsstory :

- Onboarding von mehr als 100 neue HPE Business Partnern
- enormes Umsatzwachstum mit 25 Partnern, in enger Betreuung
- 250 HPE Business Partner in exklusiver ALSO Betreuung

Wir sind für Sie da:

- Rund um die HPE Tool-Welt (z.B. HPE Partner Ready Portal, HPE iQuote, HPE Flex Offers, HPE Engage&Grow sowie ALSO Shop)
- Anfragen zu Ihrem HPE Status und zu HPE Zertifizierungen
- Partnerstatus beobachten und auf Wunsch in den nächst höheren Status begleiten
- Onboardingprozess anstossen und begleiten
- "on the road" zu Ihnen: Vor-Ort-Termine bei Partnern
- Begleiten von HPE Partnerveranstaltungen
- Quartalsweise Abstimmung zum HPE Business
- Partner Rückgewinnung durch Unterstützung & Überzeugung



Warum ALSO Deutschland

Es gibt einige Gründe für eine erfolgreiche Zusammenarbeit



- Das vollständige HPE & Aruba Sortiment aus einer Hand
- Umfassendes PreSales-Consulting im Bereich Vertrieb & Technik



- Unterstützung bei der Projektabwicklung
- Individuelle Sizing- Analyse & Konfigurationsunterstützung
- Erarbeitung nach Best Practice mithilfe erfahrener Spezialisten
- Erstellung von Stücklisten, Design-Skizzen, validierte Angebotserstellung
- Bereitstellung von Demo-Equipment für z. B. Proof of Concepts
- Beschleunigte Inbetriebnahme durch vorkonfigurierte Server-Storage- und Netzwerk-Komponenten
- Lagerhaltung und Projektbevorratung



- ALSO Finanzierungsservices – Mieten statt Kaufen.
- Business Development zum Aus- und Aufbau von Kundenbeziehungen und zur Platzierung neuer Produkttrends bei Ihren Endkunden.



- Werthaltiges HPE & Aruba Info Hub Portal, mit Produktthemen & Tools, Promotions & Incentives, Events und vieles mehr.



Warum ALSO Deutschland

Es gibt einige Gründe für eine erfolgreiche Zusammenarbeit



- Eine Vielzahl von zusätzlichen **Tools** wie HPE Post-Warranty Mailings (proaktive Information zu auslaufenden Packaged Support Services).
- **Unterstützung bei Projektanträgen** und Preisanfragen sowie Deal Registrierungen im Integrated Quoting. Durch die ALSO & in Ihrem Namen als HPE Business-Partner (Distribution on Behalf-Programm).
- **Veredlung** (Firmware-Update, Betriebssysteminstallation, Vmware-Installation, RAID Einrichtung, Einbau von non HPE Komponenten).



Face2Face Veranstaltungen mit unseren Resellern

Unsere HPE Private Lounge ist regelmäßig on tour und veranstaltet Events mit und bei unseren Resellern.



HPE ALSO Stammtisch in Dresden

Tools & Services



HPE Support Service Finder

- Ein Tool, um die möglichen Packaged Support Services direkt im Shop für Ihre Hardware zu finden.
- Auswahl- und Bestellprozesse werden beschleunigt.



NOVA

- Hiermit bietet die ALSO Deutschland alseinzigiger Distributor ein Mailing zur Info über PostWarranty und auslaufende Packaged Support Services.
- Nötig ist dazu nur die richtige Einstellung des Newsletter Managers im eShop.



HPE iQuote mit HPE Flex Offers

Über den mit unserem Warenwirtschaftssystem verknüpften HPE iQuote mal schnell eine Konfiguration mit speziellem Discount erstellen. Das ist HPE Flex Offers! Einmal den Haken gesetzt, und der Partner sieht auf einen Blick, wieviel Ersparnis HPE Flex Offers Discounts im Vergleich ohne HPE Flex Offers bringen. Und der besondere Charme: durch die Verknüpfung mit unserem ALSO Shop sieht man schon bei der Auswahl der Systeme, was bei ALSO an Lager ist.



Individuelle Assemblierung

Gerade im ALSO Shop gestöbert und ein passendes System gefunden? Keine Zeit, um den redundanten Lüfter, Memory Stick, zweiten Raid Controller oder die zusätzlichen SSD Platten einzubauen? Dann sollten Partner unseren Assemblierungsservice nutzen. Einmal im Konfigurator angeklickt, kümmern sich unsere Profis um die fachgerechte Erweiterung des Systems mit Boot check und /oder Raid-Einrichtung.

HPE Smart Choice

Überholen Sie die Konkurrenz: Mit Lieferungen schon am nächsten Tag



Das HPE Smart Choice Programm ist Ihr Schlüssel, um im transaktionalen Geschäft voranzukommen. Mit sofortigen Angeboten für unsere meistgefragten und vollständig konfigurierten Produkte bringen wir Effizienz in Ihren Verkaufsprozess. Vergessen Sie langwierige Preisrecherchen: Wir machen es Ihnen leicht, schneller Geschäfte abzuschließen, Umsätze zu steigern und Ihre Lagerbestände effizient zu verwalten.

Warum HPE Smart Choice die klügste Wahl ist:

Ihren Vorsprung sichern: Blitzschnelle Lieferungen, bereits am nächsten Tag

Sofortige Preisfestsetzung: Attraktive Angebote für gefragte, voll konfigurierte Produkte – ohne Verzögerung.

No-Touch-Transaktionen: Maximieren Sie Ihre Effizienz durch Transaktionen, die keine zusätzliche Bearbeitung benötigen.

Kostengünstige Lösungen: Sichern Sie sich mit unserem günstigsten Angebot einen Vorsprung.

Schnelle Angebotserstellung: Reduzieren Sie die Zeit von der Kundenanfrage bis zur Angebotserstellung drastisch.

Punkte sammeln: Über den ALSO Bonus Club und das HPE Engage & Grow Programm können Sie für ausgewählte Smart Choice Produkte ordentlich Punkte sammeln. Nutzen Sie diese Punkte für weitere Vorteile und Belohnungen.



Entdecken Sie die Smart Choice Konfigurationen:

Besuchen Sie unsere speziell entwickelte Smart Choice Landingpage, um die Erwartungen Ihrer Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern sie zu übersteigen. Dieses innovative Seite bietet Ihnen eine übersichtliche Darstellung der optimalen Konfigurationen, verschafft Ihnen einen Marktvorteil und unterstützt Sie dabei, schnell und effektiv die besten Entscheidungen zu treffen.



HPE Smart Choice Landingpage

HPE Tools & Ressourcen

Optimieren Sie Ihren Workflow

Willkommen in der Welt von HPE, wo Ihr Erfolg unser Hauptanliegen ist. Mit den speziell für Sie entwickelten HPE Tools bieten wir maßgeschneiderte Lösungen, die Ihren Workflow nicht nur vereinfachen, sondern auch die Umsetzung Ihrer IT-Innovationen beschleunigen.

Antonino Neri, President & CEO von HPE, betont: „Unsere Partner sind ein Teil der HPE Familie und alles, was wir tun, ist darauf ausgerichtet, unseren Partnern zum Erfolg zu verhelfen, damit sie das Beste aus Ihren IT-Innovationen machen können.“

Tauchen Sie ein in die Vielfalt unserer Programme und entdecken Sie, wie wir gemeinsam Ihre Arbeit erleichtern und Ihre Visionen in die Realität umsetzen können.

HPE Partner Ready Portal

Das Herzstück unseres Partner-Ökosystems

Das HPE Partner Ready dient als zentrales Portal, über das Sie Zugriff auf alle Tools und Informationen erhalten, die Sie für eine erfolgreiche Partnerschaft benötigen.

Personalisieren Sie Ihr Erlebnis:

- **Maßgeschneidertes Dashboard:** Richten Sie sich Ihr persönliches Dashboard ein und greifen Sie schnell und sicher auf die Tools und Informationen zu, die Sie am meisten benötigen.
- **Effizienz und Sicherheit:** Optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe mit einem zentralen Zugangspunkt, der sowohl schnellen als auch sicheren Zugriff auf alle erforderlichen Ressourcen bietet.



HPE Partner Ready Portal

Finden Sie das perfekte HPE Tool für Ihren Zweck:

HPE Partner Ready

Eine einzige, globale Website, die den Partnern direkten Zugang zu den wichtigen Business-Tools und Informationen bietet, die sie für ihre Geschäfte mit HPE benötigen.



Products & Solutions Now

Erhalten Sie personalisierte Empfehlungen und tiefgreifende Einblicke in unsere Produktpalette & Lösungen. PS Now unterstützt sie bei der Auswahl der richtigen Technologie für ihre spezifischen Bedürfnisse und bietet wertvolle Ressourcen für die Entscheidungsfindung.



HPE Seismic

Erhalten Sie direkten Zugang zu einer umfassenden Bibliothek von Vertriebs- und Marketingressourcen, die speziell darauf ausgerichtet sind, die Go-to-Market-Strategien zu unterstützen.

HPE gewährt Zugriff auf aktuelle Trainingsmaterialien und Marktinformationen.



HPE Tech Pro

Eine exklusive Community und Ressource für IT-Profis, die eine enge Zusammenarbeit zwischen HPE Presales, Channel Partnern und Distributoren fördert. Es bietet technisches Training, Tools und Ressourcen zur Beschleunigung der Lösungsentwicklung sowie direkten Zugang zu HPE Experten und Peer-Netzwerken.



HPE Sales Pro

Dieses Tool ist konzipiert, um den Vertriebsmitarbeitern die neuesten technischen Informationen, Schulungen und Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die für die effektive Präsentation und den Verkauf von HPE Lösungen erforderlich sind. Es dient als Repository für Vertriebswerkzeuge.



HPE Marketing Pro

Hier werden Marketingspezialisten mit Ressourcen, Kampagnen und Content versorgt, um das Markenbewusstsein zu steigern und die Lead-Generierung zu verbessern. Das Tool ermöglicht es Marketingteams, nahtlos auf die neuesten Marketing-Assets von HPE zuzugreifen und diese effizient in ihren Kampagnen einzusetzen.



LumIT als Teil des ALSO-Konzernes trägt seit seiner Gründung in 2015 zur HPE Partnerentwicklung im Channel bei und vermittelt Know-How, vertriebliche Expertise und Zertifizierungen. Neben kompetenter und umfassender Beratung als Competence Center für den gesamten HPE Channel, bietet die LumIT individuelle Unterstützung vor, während und nach Maßnahmen und Schulungsmaßnahmen.

Für alle, die uns noch nicht kennen:

Der Dienstleistungs- und Beratungsbedarf im Channel rund um die Themen Vertrieb, Technik und PreSales ist in den letzten Jahren massiv gewachsen. Gerade im Bereich der IT-Infrastruktur ist die Innovationsgeschwindigkeit extrem hoch, was Sie als Systemhaus vor eine schwierige Aufgabe stellt: Zum einen müssen Sie sich überlegen, in welche Innovationsthemen Sie investieren, zum anderen können Sie Ihr bestehendes Geschäft nicht aus den Augen verlieren. Genau hier setzt die Hilfestellung LumIT an: Sie können gezielt auf erfahrene Kräfte zurückgreifen, die Sie dabei unterstützen, das eigene Know-how auf- oder auszubauen. Dabei profitieren Sie von einem individualisierten Angebot zur Bearbeitung innovativer Themen.

Wir freuen uns, mit **Hewlett Packard Enterprise** auch produktseitig einen optimalen Partner gefunden zu haben. Neben der hohen **Innovationsgeschwindigkeit** – zum Beispiel in den Bereichen Storage und Netzwerk – bekennt sich HPE immer eindeutig zu der Wichtigkeit seiner Channelpartner und dem damit verbundenen Vertriebsmodell.

Somit freuen wir uns, wenn Sie uns auch in Zukunft ansprechen, um Ihr internes Know-how des Resellers zu stärken, um in Zukunft anspruchsvolle Projekte alleine bewältigen zu können und von den **Wachstumsthemen** noch stärker profitieren zu können.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Volker Keßler

Ihre Ansprechpartner



Volker Kessler

Leitung & Vertrieb

Solution Architect
Fokus DataCenter Server / Storage
volker.kessler@lumit.de
+49 152 57941708



Birgit Misler

Sales Operations
info@lumit.de
+49 30 96252 248



Julia Robaczek

Sales Operations
info@lumit.de
+49 30 96252 248



Maximilian Bloch

Solution Architect
Fokus DataCenter
Infra MgmT /
Microsoft
maximilian.bloch*



Jassin Dahmani

Solution Architect
Fokus Netzwerk /
DataCenter / WiFi /
Security
jassin.dahmani*



Matthias Lohfing

Solution Architect
Fokus DataCenter
Infra MgmT /
Microsoft
matthias.lohfing*



Louis Schlett

Solution Architect
Fokus Netzwerk
/ WiFi / Security /
Microsoft
louis.schlett*

LumIT Enablement HPE

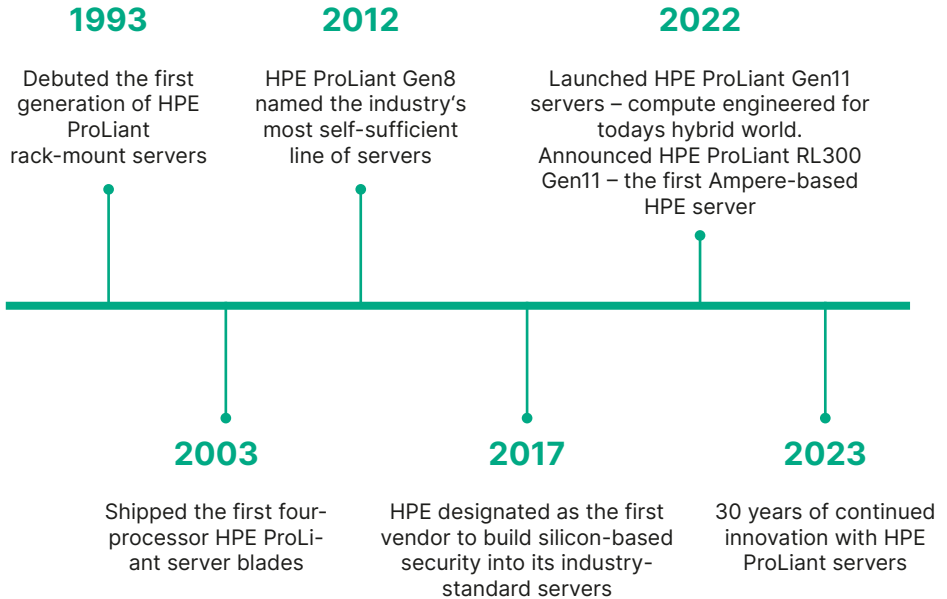
Know-How und Ausbildung für IT-Infrastrukturen

- Die LumIT ist der Dienstleister, Ausbilder und Ideengeber für den Deutschen IT Fachhandel im IT-Infrastruktur-Umfeld
- Wir unterstützen die Partnerlandschaft von der Planung, Schulung, Zertifizierung bis zum Abschluss ihrer ersten Projekte in den Bereichen Technologie, Vertrieb und PreSales
- Um erstklassige Dienstleistungen anbieten zu können, konzentrieren wir uns nur auf Dienstleistungen und handeln nicht mit Hard- oder Software.
- Unsere erste und einzige Kundenperspektive ist der IT Fachhandel. Wir arbeiten nicht direkt mit dem Endkunden zusammen, es sei denn, der Wiederverkäufer wünscht dies.



30 Years HPE ProLiant Server Leadership & Innovation

Die Reise der HPE ProLiant Innovation geht weiter



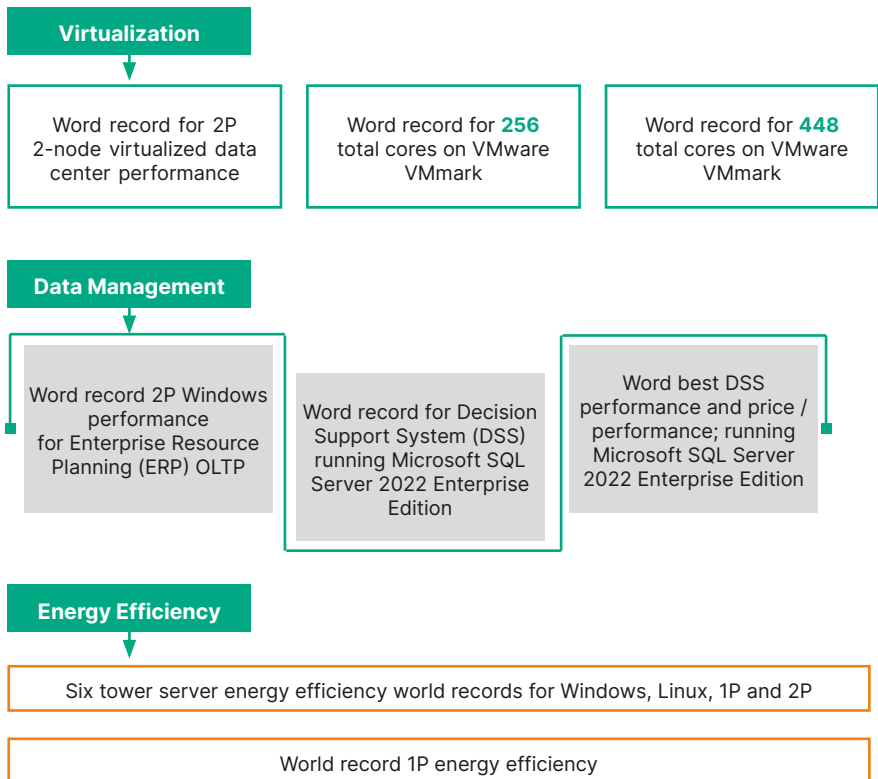
Seit ihrem Debüt im Jahr 1993 bieten die HPE ProLiant Server den Kunden die hochleistungsfähige und äußerst zuverlässige Rechenleistung, die sie benötigen, um neue neue geschäftliche Herausforderungen zu meistern und Innovationen voranzutreiben. Ursprünglich waren sie als Tower-basierte Server erhältlich, HPE ProLiant bietet heute eine breite Palette von Formfaktoren, einschließlich Rackmount-Servern, Server-Blades, Scale-Out-Systemen, High-Performance-Computing, Mikroservern und, seit kurzem, den völlig neuen HPE ProLiant Gen11-Servern.



Optimiert für die anspruchsvollen Arbeitslasten von heute - und die von morgen

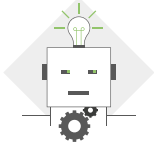
Sie benötigen hocheffiziente Systeme, die für die Bewältigung der heutigen daten- und grafikintensiven Arbeitslasten wie CAD-Anwendungen und 3D-Grafikmodelle optimiert sind – und das alles mit zuverlässiger Sicherheit und Automatisierung durch Design.

Server mit standortunabhängigem, Cloud-basiertem Compute-Management sorgen für Transparenz und Konsistenz trotz zunehmend unterschiedlicher Compute-Standorte und Workloads, um den Betrieb über den gesamten Lebenszyklus und die gesamte Umgebung hinweg zu vereinheitlichen.



HPE Server Portfolio

Bieten Sie Ihren Kunden die kombinierten Vorteile von HPE Servern und den Serviceangeboten von ALSO



HPE Insight

Durch den intelligenten, KI-gestützten IT-Betrieb bleiben die Server Ihrer Kunden online, indem Infrastrukturprobleme automatisch erkannt und behoben werden.



Agilität

Schaffen Sie eine „softwaredefinierte Infrastruktur“ mit Pools aus virtuellen Rechen-, Netzwerk- und Speicherressourcen



Verbesserte Sicherheit

Mit dem neuen Silicon Root of Trust von HPE ist Sicherheit in die Serverhardware integriert.



Erschwingliche Leistung

HPE Server-Lösungen bieten eine herausragende Leistung zu einem angemessenen Preis.

Das Produktportfolio



Speicher- und Sicherungslösungen von HPE

Die weltweit intelligentesten Speicherlösungen



KI-gestützte Agilität

Autonome Lösungen, die den Aufwand der Infrastrukturverwaltung verringern, sodass sich Ihre Kunden auf ihre Ressourcen für geschäftliche Innovationen konzentrieren können



Verbesserte Datenmobilität

Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, das Potenzial der Hybrid Cloud mit Cloud-nativer Integration zu nutzen, die ermöglicht, dass Workloads überall ausgeführt werden können



Unübertroffene Kontinuität und Sicherheit

Stellen Sie für Ihre Kunden einen Speicher der nächsten Generation bereit, der robuste, moderne Sicherheit bietet, ohne dass sich dies auf die Verfügbarkeit geschäftskritischer Workloads auswirkt.

Das Produktportfolio



HPE Aruba Networking

Netzwerke neu definiert

Mit einem flexiblen Angebot aus branchenführenden kabellosen, kabelgebundenen SD-WAN-, Sicherheits- und Managementlösungen bieten Aruba-Netzwerke die grundlegenden Services, die Ihre Kunden benötigen, um nahtlose, für Mobilgeräte optimierte digitale Erlebnisse zu schaffen.

Netzwerklösungen von Aruba wurden entwickelt, damit Ihre Kunden ihren Benutzern sicheren, zuverlässigen Zugriff auf die internen Dienste und Cloud-basierten Dienste bieten können, auf die sie jeden Tag angewiesen sind.

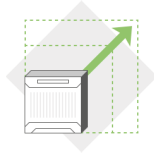


**Bieten Sie Ihren Kunden
mit Aruba-Netzwerken die nötige Flexibilität**



Optimiert für Unternehmen und SMBs

Aruba-Lösungen wurden für Umgebungen entwickelt, in denen Mobilgeräte, Sprache, Video und das IoT geschäftskritisch sind.



Skalierbare Architektur

IT-Experten können Netzwerke errichten, die sich zusammen mit Technologien und Verhaltensweisen weiterentwickeln, mit einer Infrastruktur, die sich nach Bedarf skalieren lässt.



Sichere Konnektivität

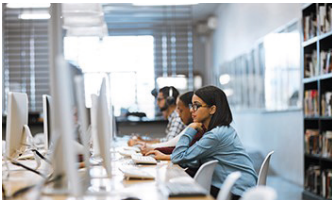
Einfache, anpassbare und automatisierte Sicherheitssoftware ermöglicht das kontextbezogene Richtlinienmanagement, das Benutzer vor Verstößen schützt.



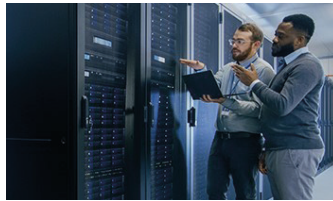
Aussagekräftige Analysen und Einblicke

Durch lokales und Cloud-basiertes Netzwerkmanagement kann die IT das Benutzererlebnis optimieren. Dabei wird umfassendes Feedback zu Benutzerfreundlichkeit, Interaktionen und Services gegeben.

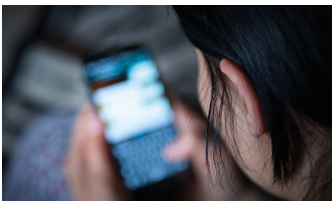
Netzwerklösungen von Aruba erkunden



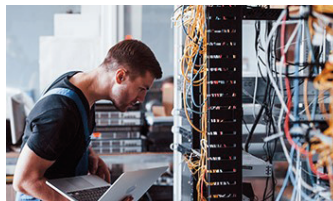
IT-Experten



Netzwerke für Rechenzentren



Netzwerkmanagement



Sicherheit



HPE Networking Instant On

Instant 

Erleben Sie ein einfacheres und intelligenteres Netzwerk, sowohl für kleine Unternehmen als auch Homeoffices.

WLAN leicht gemacht

Mit der HPE Networking Instant On Produktlinie können Sie Ihr Unternehmensnetzwerk überall und jederzeit problemlos verwalten. So können Sie sich darauf verlassen, dass Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden durch modernste Sicherheitsmaßnahmen automatisch geschützt werden – ohne zusätzliche Kosten für Sie.



HPE Networking Instant On Access Points

Die HPE Networking Instant On Access Points bieten hochwertiges Wave 2 802.11ac-WiFi zu universell erschwinglichen Preisen. Die Access Points sind die perfekte Wahl für Kunden, die keine Abstriche bei der Qualität machen möchten, aber nach einer budgetfreundlichen WLAN-Lösung suchen. Access Points von Aruba sind die perfekte Wahl für Kunden, die eine solide Kombination aus Preis und Qualität suchen.



Das Produktportfolio



Ein Blick hinter die Kulissen:



Ob Partnerveranstaltung oder Teamevent ..., immer ein freudiges Miteinander

HPE Info Hub der ALSO

Was ist ein Info Hub?

Unser Info Hub oder anders auch Portal fasst alle HPE Informationen in digitaler Form zusammen.

Produktinformationen

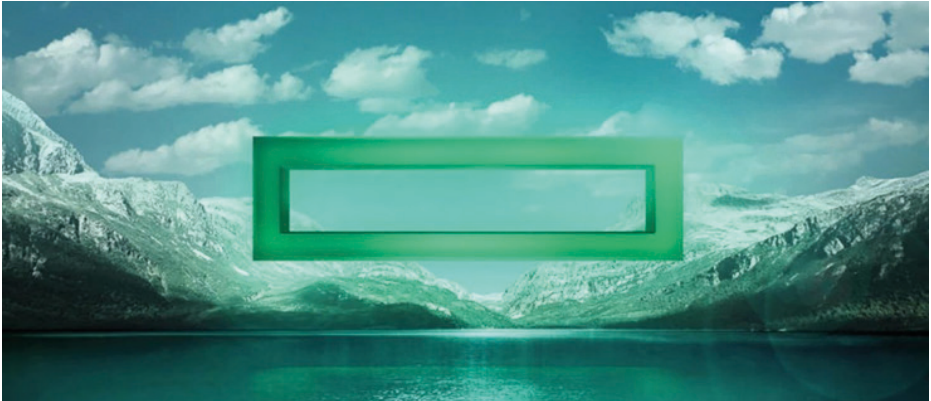


Promotions, Events & Trainings



HPE Info Hub der ALSO

HPE GreenLake



HPE iQuote & Vertriebstools



HPE Private Lounge



**Ihre Ansprechpartner bei ALSO
für HPE Hybrid Cloud & HPE Aruba Networking**





Ihre Vorteile unseres Clubs:

- Incentive - Partizipieren Sie vom quartalsweise upgedateten Incentive und den exklusiven Highlights. Ob Wellness- oder Action-Wochenendreise, finanzierte Weihnachtsmenüs oder Grillausstattungen.
- Bonus Club Punkte für unsere Mitglieder
- First Info Loop – Seien Sie erster in der Info Loop und erhalten News über Events, Promotions, Neuankündigungen und vieles mehr als Erster.
- Topics – regelmäßig Topics mit an Bord. Aral Gutscheine und Welcome Präsente.

Bedingungen für den Einstieg:

Anmeldung zum Club wie auch HPE BU Newsletter.

Eine Abmeldung ist natürlich jederzeit möglich.

Ziele:

Diese werden quartalsweise angepasst, beinhalten aber meist ein prozentuales Umsatzwachstum.

Fragen?

Christina Athina Lapas
Sales Produkt Manager
(0 29 21) 99 27 43
christina.lapas@also.com



Der Onboarding Prozess

**Werden Sie Partner und erhalten alles,
um Ihren Umsatz zu steigern!**



- Schnelle und problemlose Registrierung neuer HPE Partner im HPE Partnerportal
- Vom Onboarding im HPE Partnerportal über Konfigurationen, Schulungen und Zertifizierungen stehen wir hier an Ihrer Seite.

Das HPE Partnerprogramm umfasst Vertriebs- und technische Schulungen, Marketing-Assets, Tools und Produktkonfiguratoren sowie spezielle Angebote. Damit haben Sie alles, was Sie brauchen, um ein Experte zu werden und schnell neue Kunden zu gewinnen.

Ihr Ansprechpartner:



Markus Knörzer

Business Development Manager
ALSO Deutschland GmbH
+49 9421 93 3656
markus.knoerzer@also.com



HPE UND ALSO NETWORK: GEMEINSAM STARK DURCH JAHRELANGE PARTNERSCHAFT

DAS ALSO NETWORK = ANW

Das ALSO Network (ANW) ist ein Verbund von unabhängigen Fachhandels- und Systemhauspartnern. Mit dem ALSO Network bietet und moderiert ALSO für die ANW Mitglieder eine Plattform, die neben dem Erfahrungsaustausch regelmäßige Treffen und zahlreiche Events umfasst. Dazu gehören die Jahreshauptversammlung, die Geschäftsführertagung, die ALSO Channel Trends+Visions sowie regionale Stammtische.

Im Mittelpunkt des ALSO Network stehen persönliches Networking und aktiver Austausch unter den Mitgliedern, Herstellerpartnern und ALSO. Das gemeinsame Ziel ist es, die Geschäftsprozesse zu optimieren, um das Absatzpotential zu maximieren. Dazu werden gemeinsam Ideen entwickelt und Wissen, Erfahrungen und Best Practices geteilt. Zudem lassen sich durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen Prozesse verbessern und Kosten reduzieren. Bei der gemeinsamen Arbeit entstehen vielfältige Ansätze, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln oder bestehende voranzutreiben.

KONTAKT: ALSO Deutschland GmbH
ALSO Network Partnermanagement
Lange Wende 43
59494 Soest
Telefon: +49 2921 99-1111, E-Mail: info@also-network.de