

Parallels stärkt das Partnerwachstum zur Expansion von Cloud-Angeboten für KMU

- *Aufbau eines neuen Teams, das dem Erfolg von Kunden und Partnern verschrieben ist*
- *Jacek Murawski wird Vice President Sales für die Region Europa, Naher Osten und Afrika*
- *Neue SaaS-Lösung für Störfallmanagement mit mehreren Beteiligten*
- *Parallels-Plattform PartnerNet um neue Services für Cloud-Entwickler und unabhängige Softwareverkäufer (ISV) erweitert*

Renton (USA), 29.10.2013 – Parallels (www.parallels.com), führender Anbieter von Technologien zur Bereitstellung von Hosting- und Cloud-Services, verzeichnet ein erfreuliches jährliches Wachstum seines Partnerprogrammes. Die Anzahl der Channel-Partner, die die Parallels-eigene Plattform PartnerNet nutzen, ist insgesamt um über 400 Prozent gestiegen. Mit einem neuen Team für den Bereich „Customer Success“ will Parallels sein Partnernetzwerk nun weiter stärken. Die Leitung des Teams übernimmt Senior Vice President Mark Hindsbo, der von Microsoft kommt und dort als Vice President den Bereich „Application Partner & Development Sales Business“ führte. In seiner neuen Position bei Parallels widmet sich Mark Hindsbo ganz dem Erfolg der Partner während des kompletten Lebenszyklus der Entwicklung, Implementierung und des Managements der Parallels Hosting- und Cloud-Dienste. Als zusätzliche Verstärkung des Teams kommt Jacek Murawski an Bord, der zuletzt als General Manager für Microsoft in Polen tätig war. In seiner neuen Rolle als Vice President Sales für Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA) wird er die Vertriebsaktivitäten in dieser Region weiter ausbauen. Für die zusätzliche Unterstützung der Partner und zur leichteren Behebung von Störfällen im Team, hat Parallels mit dem [Parallels Support Exchange](#) eine neue Lösung für das Störfallmanagement unter Beteiligung mehrerer Parteien entwickelt. Das Angebot wird über die Cloud-Plattform Cisco ServiceGrid realisiert, mit der sich die Kosten und die Komplexität des Service Managements reduzieren lassen.

Um die wachsende Anzahl der Partner auch in Zukunft bestmöglich zu unterstützen, bietet Parallels mit seinem umfangreichen Partnerprogramm zahlreiche Trainings- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Die Unterstützung erstreckt sich auf vier Bereiche: Neben dem PartnerNet bieten die „Parallels Cloud Acceleration Services“ Hilfestellung bei der Planung und Markteinführung von Cloud-Produkten. Der „Support Service“ sorgt für laufende Unterstützung im Alltagsgeschäft und der Bereich „Professional Services“ erleichtert die Bereitstellung und Integration neuer Dienste. Zusammen verhelfen diese

Service-Angebote den Partnern zu einer beschleunigten Produkteinführung und einer höherer Effizienz und Profitabilitätssteigerung.

„Es ist unser Ziel sicherzustellen, dass unsere Kunden und Partner jede erdenkliche Unterstützung erhalten, die sie für eine erfolgreiche Positionierung im Cloud Service Bereich benötigen“, erklärt Birger Steen, CEO von Parallels. „Leider herrscht nach wie vor Unsicherheit, wie man kleinen und mittleren Unternehmen Cloud-Dienste am besten zugänglich macht. Wir beseitigen diese Unsicherheit, indem wir unsere Angebote und Services für unsere Partner kontinuierlich verbessern und dafür die besten Leute in unser Team holen. Mark Hindsbo und Jacek Murawski bringen unglaublich viel Erfahrung mit, wenn es darum geht, eine wertschöpfungsorientierte und differenzierende Positionierung im Markt zu erreichen.“

Parallels PartnerNet

Das [Parallels PartnerNet](#) ist ein internes Portal für den Austausch mit allen Service Providern. Dort finden sich aktuelle Branchen-News, exklusive Inhalte, Produktanleitungen, Marketingmaterialien, Downloads für Entwickler und Unterlagen für Softwarehersteller (ISVs). Das Parallels PartnerNet hat sich zu einer wertvollen Quelle entwickelt, um die Herausforderungen der Partner beim Angebot von Cloud-Diensten zu verringern und ihr Wachstum zu fördern.

„Das Parallels PartnerNet bietet uns umfangreiche Produktinformationen und Input für Marketingzwecke. Gerade die Forschungsergebnisse zu den Absatztrends im KMU Cloud-Markt interessieren uns sehr“, meint Robert Simon, Geschäftsführer der netclusive GmbH. „Darüber hinaus profitieren sowohl unsere Kunden als auch unsere Mitarbeiter von den Produkt-Downloads und den Best Practices.“

Neue Funktion Unternehmensprofil und APS Zertifizierung

Eine neue Funktion der Parallels PartnerNet Plattform erlaubt Service Providern und ISVs jetzt das Anlegen eines eigenen Unternehmensprofils und das Einrichten von Unterseiten für APS-zertifizierte Anwendungen und Cloud-Lösungen. Mit diesen individualisierbaren Seiten können sich ISVs durch das Anhängen von Datenblättern, Videos und einem Link zu [APSstandard.org](https://www.apsstandard.org) von anderen Anbietern noch besser differenzieren. Service Providern erleichtert die neue Funktion die Suche nach APS-zertifizierten

Anwendungen und die Identifizierung neuer Angebote von Drittanbietern, um ihre Produktpalette zu erweitern.

„Mit dieser Funktion bringt Parallels neuen Schwung in das ohnehin schon lebendige Partnernetzwerk und baut eine langersehnte Brücke zwischen unabhängigen Cloud-Anbietern und Service Providern“, sagt Philbert Shih, Managing Direktor von Structure Research. „In dieser Win-Win-Situation präsentieren Cloud-ISVs ihre Services und Anwendungen, während ISP neue Lösungen finden und vergleichen können, die sich dank des APS-Standards ohne Probleme in ihre Systeme integrieren lassen.“

„Das Parallels PartnerNet verfolgt einen innovativen Ansatz, mit dem sich ISVs ihren Kunden wie Hosting und Cloud Service Providern direkt präsentieren können“, findet Nick Jordan, Business Development Manager bei BitTitan. „Es ist wirklich toll zu sehen, dass sich Parallels so für die Interessen seiner Partner einsetzt und die wirtschaftliche Beziehung zwischen den ISVs und den Service Providern fördert.“

Support Services

Service Provider und Software-Entwickler begegnen gleichermaßen Herausforderungen bei der Erweiterung ihres Angebots um Cloud-Dienste, wenn es um den gemeinsamen Kunden-Support geht oder darum, Störfälle unter Beteiligung verschiedener Partner zu managen und ein hohes Maß an Service zu garantieren.

Die meisten Partner begegnen dem zusätzlichen Aufwand, der durch das Service Management mit mehreren Parteien entsteht, mit einer Personalverstärkung, Adhoc-Maßnahmen und anschließenden Reportings über Zwischenfälle. Um diese Herausforderung besser bewältigen zu können, stellt Parallels nun [Parallels Support Exchange](#) zur Verfügung. Das cloud-basierte Software-as-a-Service (SaaS) Portal zum zentralen Störfallmanagement für mehrere Parteien basiert auf der ServiceGrid Plattform von Cisco. Durch den direkten Austausch aller Partner auf einer Plattform sollen die Kosten und die Schwierigkeiten beim gemeinsamen Service Management zwischen den Kunden des ISP und seinen Partnern reduziert werden.

„Die Cisco ServiceGrid Plattform ermöglicht das Störfallmanagement mit mehreren Beteiligten dank einer branchenweit einmaligen Architektur nach dem „Einmal verbinden – mit allen verbunden“-Ansatz“, erläutert Jim McDonnell, General Manager der Cisco Services Integration Technology Group. „Zusätzlich zur Reduktion von Kosten und Aufwand verringert ServiceGrid die Zeit der Problembeseitigung um 25

Prozent oder mehr im Vergleich zu klassischen Support-Wegen. Cisco freut sich sehr, zusammen mit Parallels die ServiceGrid-basierte Parallels Support Exchange Plattform zu eröffnen und den Partnern von Parallels echte Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.“

Parallels Cloud Acceleration Services

Die Parallels Cloud Acceleration Services wurden für Service Provider konzipiert, die ihre Produktpalette um Cloud-Dienste erweitern möchten. Mit dem Programm erhalten ISP Unterstützung in Form von Workshops, Studien und Werkzeugen, die wertvolles Wissen im Bereich Markteinschätzung, Produktmanagement und für die Markteinführung von Cloud-Angeboten im erfolgsversprechenden KMU-Markt vermitteln. Die Inhalte basieren auf den Erfahrungen von Parallels aus der Zusammenarbeit mit über 9.000 Service Providern.

„Die Zusammenarbeit mit Parallels war ein großer Gewinn für den Launch der neuen 3Essentials Website“, sagt Geoff Gauldin, der CEO und CTO von 3Essentials. „Parallels umfassender Digital Marketing Plan half uns mit seiner klaren Anleitung beim Design der Website für bessere SEO- und Conversion-Ergebnisse. Außerdem haben wir in jeder Phase des Projekts nützliches Feedback erhalten. Dank Parallels tiefgreifendem Verständnis des Webhosting-Markts in Kombination mit dem Expertenwissen im Bereich Digital Marketing konnten wir unsere Website in Rekordzeit online stellen. In der kurzen Zeit, in der die Internetseite jetzt live ist, haben wir von allen Seiten viel positives Feedback erhalten.“

Professional Services

Parallels Professional Services unterstützen die Partner bei der Planung, dem Einsatz, der Integration und der Optimierung von Parallels Produkten. Die Services bringen den Partnern dadurch eine schnelle Wertsteigerung und erweitern auf der anderen Seite die breite Erfahrung von Parallels, um zukünftig kundenspezifische Lösungen noch schneller auf den Markt bringen zu können. Die Partner von Parallels profitieren durch die Services von verbesserten Markteinführungsstrategien und erhöhen ihre Umsätze, indem sie bewährte, übertragbare Methoden anwenden und von Best-Practice-Beispielen lernen.

Über Parallels

Parallels ist ein weltweit führender Anbieter von Software-Lösungen für die Bereitstellung von Hosting- und Cloud-Services sowie von Lösungen zur Desktop-Virtualisierung. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 900 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter www.parallels.com/spp. Folgen Sie uns auf Twitter und Facebook unter www.twitter.com/ParallelsCloud bzw. <http://www.facebook.com/PrallelsCloud>.

Parallels and the Parallels logo are registered trademarks of and Profit from the cloud is a trademark of Parallels IP Holdings GmbH. Other product and company names are the trademarks or registered trademarks of their respective owners.