

Schneider Electric stellt neues Partnerprogramm für den IT-Channel vor

- Das neue mySchneider-Partnerprogramm ist flexibler und individuell auf die jeweiligen Partnerbedürfnisse zugeschnitten
- Die vereinfachte Struktur soll Partnern helfen, sich schnell an veränderte Marktbedingungen anzupassen und neue Trends zu nutzen
- Untersuchungen von Canalys haben ergeben, dass 65 % der Partner ihre Beziehung zu ihren IT-Herstellern stärken und 60 % ihre Rentabilität und ihren Umsatz verbessern wollen

Ratingen, 13.06.22 – Schneider Electric, der führende Anbieter für die digitale Transformation von Energiemanagement und Automatisierung, führt ein neues Partnerprogramm für den IT-Channel ein. Das neue mySchneider-Programm baut auf mehr als 40 Jahren Channel-Zusammenarbeit auf und überzeugt Partner aus dem IT-Channel mit einer vereinfachten Struktur, neuen Spezialisierungen für Schlüsselsektoren wie Rechenzentren, IT-Lösungen, Software und Services sowie mit einer neuen Palette von Vertriebstools, Schulungen und Enablement-Ressourcen. Darüber hinaus beinhaltet das mySchneider-Programm jetzt neue Vorteile, die individuell auf die einzelnen Spezialisierungspfade abgestimmt sind, sowie eine klare Nachhaltigkeitsstrategie für Partner auf Basis der Schneider Electric Green Premium™-Produkte, die nachhaltige Leistung mit kreislaufwirtschaftlichen Prozessen verbinden.

Die erste Phase des Partnerprogramms, die ab heute verfügbar ist, konzentriert sich auf die neue Spezialisierung "IT Solution Provider", die es Systemhäusern und IT-Fachhändlern ermöglicht, sich über die drei Stufen – Select, Premier und Elite – zu zertifizieren und dabei unabhängig von ihrem Partnerstatus mehrere IT-Spezialisierungen miteinander zu kombinieren. Damit sind IT-Partner künftig in der Lage, IT-Infrastrukturösungen in den Marktsegmenten SMB und Enterprise zu identifizieren, zu vertreiben, zu konfigurieren und zu installieren. Die Phasen 2 und 3, die die Spezialisierungen "Software and Services Provider" und "Data Center Solutions Provider" umfassen, werden im Rahmen des mySchneider-Programms ab 2023 verfügbar gemacht.

Unternehmenskontakt für Medien

Schneider Electric
Ulrike Schwaner
Mobil: +49 (0) 151 53 22 34 94
ulrike.schwaner@se.com

Pressekontakt

Riba Business Talk GmbH
Sascha Hommer
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24
shommer@riba.eu

Zu den Vorteilen des neuen mySchneider-Programms für den IT-Channel gehören:

- Neue Struktur: IT-Lösungsanbieter können von der Stufe „Enrolled“ bis zur Stufe „Elite“ aufsteigen, wobei ein metrikbasierter Ansatz zur Steigerung von Kernkompetenzen, Zertifizierungen und Leistung verwendet wird.
- Neue Benutzeroberfläche der Partnerwebseite: Ein einfach zu navigierendes Programm-Dashboard bietet Partnern einen schnellen Überblick über die Fortschritte des Unternehmens sowie einzelner Mitarbeiter.
- Verbesserte Schulungspfade: einschließlich einer breiten Palette von Design-Tools, Schulungen und Ressourcen, die Reseller dabei unterstützen, ihre Geschäftsmodelle zu diversifizieren.
- „Power for your Business“-Prämienprogramm: Benefits und lukrative Preise zur proaktiven Identifizierung, Entwicklung und Unterstützung beim Abschluss neuer IT-Projekte sowie auch als Anreiz für das Schulungsprogramm.
- Nachhaltigkeit: Zugang zu Green Premium™-Produkten und -Lösungen von Schneider Electric, die Kunden mehr Compliance und Transparenz, geringere Umweltauswirkungen und nachhaltige Leistung bieten.

„Viele unserer Partner teilen heute einen gemeinsamen Standpunkt und erkennen die Bedeutung der Stärkung von Geschäftsbeziehungen als eine der effektivsten Möglichkeiten zur Förderung eines nachhaltigen Wachstums“, so Rob McKernan, SVP, Secure Power Division, Schneider Electric Europe. „Indem wir unseren Partnern genau zuhören und unser Partnerprogramm so gestalten, dass es sowohl neuen Markttrends als auch sich verändernden Geschäftsmodellen gerecht wird, können wir unseren Partnern aus dem IT-Channel helfen, neue Verkaufschancen schneller zu identifizieren und eine zukunftsichere Partnerschaft aufzubauen.“

Neue Channel-Trends

Eine vom IT-Channel-Analysten Canalsys aktuell durchgeführte Studie ergab, dass sich die Zahl der IT-Reseller auf dem europäischen Markt nach vier bis fünf Jahren der Konsolidierung jetzt wieder zu stabilisieren beginnt. Die meisten Partner in Europa sind jedoch in unterschiedlichen Geschäftsbereichen tätig und benötigen deshalb Partnerprogramme, die flexibel sind und den jeweils aktuellen Markttrends Rechnung tragen. Die Umfrage ergab, dass 65 % der Partner ihre Beziehungen zu ihren Herstellerpartnern stärken wollen, 60 % der Reseller ihre Rentabilität und ihren Umsatz verbessern möchten sowie 50 % der Befragten gerne ihr Fachwissen erweitern wollen.

Auch die Transformation der IT-Partner treibt den Wandel voran: Immer mehr IT-Reseller wandeln sich vom Hardware-Verkäufer zum Anbieter von IT-Lösungen. Sie bieten ihren Kunden Managed Power

Unternehmenskontakt für Medien

Schneider Electric
Ulrike Schwaner
Mobil: +49 (0) 151 53 22 34 94
ulrike.schwaner@se.com

Pressekontakt

Riba Business Talk GmbH
Sascha Hommer
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24
shommer@riba.eu

Services, Edge Computing und Cloud-Migrationsdienste an. Darüber hinaus ist Nachhaltigkeit nach wie vor ein bedeutender Faktor bei der Entscheidungsfindung. Untersuchungen haben ergeben, dass 97 % der Kunden bei der Definition und Implementierung ihrer Rechenzentrumsinfrastruktur vertragliche Verpflichtungen zur Nachhaltigkeit einfordern.

„Disruptive Trends wie die Konvergenz von IT und OT treiben die Veränderung im Channel voran und zwingen Reseller, sich von hardwarebasierten Vertriebsorganisationen zu vielseitigen IT-Lösungsanbietern zu wandeln“, sagt David Terry, VP, IT Channels, Schneider Electric Europe. „Diese neue Ära, die durch die Zunahme von Edge Computing, Cloud-Migration und IT-Sicherheit beschleunigt wird, bietet unseren Partnern die Möglichkeit, Marktanteile zu erobern und ihr Wachstum auszubauen. Unser neues Partnerprogramm spiegelt diesen Wandel wider und bietet jetzt eine verbesserte Struktur, zusätzliche Vertriebstools sowie neue Schulungen und Support, um es unseren Partnern zu erleichtern, ihre Verkaufszahlen und ihre Rentabilität kontinuierlich zu steigern.“

Impact Company Schneider Electric

Nachhaltigkeit ist bei Schneider Electric fest in der Unternehmens-DNA verankert. Seit mehr als 15 Jahren leistet das Unternehmen mit innovativen Lösungen seinen Beitrag zu einer wirtschaftlich und sozial verträglichen Klimawende. Schneider Electric versteht sich in diesem Sinne als Impact Company, die ihre Kunden und Partner zu einem nachhaltig erfolgreichen Wirtschaften befähigt. Gleichzeitig geht es auch um das Eintreten für Werte: Unternehmenskultur und Ecosystem sind eng an modernen ESG-Kriterien orientiert. Schneider Electric wurde 2021 mit dem unabhängigen Deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet und mehrfach von Corporate Knights zu einem der nachhaltigsten Unternehmen der Welt gekürt.

Über Schneider Electric

Wir von Schneider Electric möchten **die optimale Nutzung von Energie und Ressourcen für alle ermöglichen** und damit den **Weg zu Fortschritt und Nachhaltigkeit** ebnen. Wir nennen das **Life Is On**.

Wir sind Ihr **digitaler Partner für Nachhaltigkeit und Effizienz**.

Wir fördern die digitale Transformation durch die Integration weltweit führender Prozess- und Energietechnologien, durch die Vernetzung von Produkten mit der Cloud, durch Steuerungskomponenten sowie mit Software und Services über den gesamten Lebenszyklus hinweg. So ermöglichen wir ein integriertes Management für private Wohnhäuser, Gewerbegebäude, Rechenzentren, Infrastruktur und Industrien.

Die tiefe Verankerung in den weltweiten lokalen Märkten macht uns zu einem nachhaltigen globalen Unternehmen. Wir setzen uns für offene Standards und für offene partnerschaftliche Eco-Systeme ein, die sich mit unserer **richtungsweisenden Aufgabe und unseren Werten Inklusion und Empowerment** identifizieren.

www.se.com/de

Entdecken Sie 'Life Is On'

Folgen Sie uns auf:



Entdecken Sie die neuesten Ansätze und Erkenntnisse zum Thema [Nachhaltigkeit](#)

Hashtags: #SchneiderElectric #LifeIsOn #InnovationAtEveryLevel #EcoStruxure

Unternehmenskontakt für Medien

Schneider Electric
Ulrike Schwaner
Mobil: +49 (0) 151 53 22 34 94
ulrike.schwaner@se.com

Pressekontakt

Riba Business Talk GmbH
Sascha Hommer
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24
shommer@riba.eu