



ANWENDERBERICHT

Im Cisco Business von null auf hundert

ahd hellweg data gelingt mit Comstor Mentor Program ein fulminanter Einstieg

Am Anfang stand nur der Eigenbedarf an Hardware, am Ende der lukrative Einstieg in ein komplett neues Geschäftsfeld. Von null auf 3 Millionen Euro Cisco-Umsatz zu kommen, und das binnen eines guten halben Jahres, das kann sich wahrlich sehen lassen. Das »Comstor Mentor Program« (CMP) half, den Weg zu ebnen.

ERFOLGREICHER EINSTIEG INS CISCO BUSINESS

Carsten Lückel, Managing Director (Sales/Consulting/Marketing) bei der ahd hellweg data, ist mehr als zufrieden. Der Service Provider aus Ense in Westfalen ist seit mehr als 25 Jahren am Markt erfolgreich, doch das ist Rekordzuwachs: „3 Millionen Euro im Projektgeschäft bei Cisco Data Center aus dem Stand und weitere 250.000 Euro bis Jahresende bei UCS Servern sind doch eine stolze Leistung. Vor allem wenn man bedenkt, dass der Hersteller Cisco für uns völlig neu war und wir vor einem halben Jahr noch bei null standen.“

Die Westfalen arbeiten seit 1987 als überregionaler IT-Systemintegrator und unterhalten als Service Provider inzwischen drei eigene Rechenzentren. Über die ahd Cloud können ahd-Kunden Anwendungen

beziehen, ihre Daten hosten, ja sogar ihre gesamte IT-Infrastruktur betreiben. Immer mehr mittelständische Unternehmen steigen ein. Da ist regelmäßige Investition in die eigene Technik für den Provider selbstverständlich.

Anfang 2014 gab es wieder einmal eigenen Bedarf. Server und Speicher waren gefragt und allem voran ein Konzept zur Erweiterung der Rechenzentren. Doch ahd ist NetApp-Implementierungspartner und um Lösungswege nicht verlegen. Über NetApp und FlexPod wies dieser Weg zwangsläufig zu Cisco UCS. Er verlängerte sich über Comstor zu einer ungeahnten Erfolgsstory. Denn aus der ersten Anfrage beim Berliner Cisco-Distributor wurde binnen weniger Monate eine Partnerschaft, die den verheißenen

Mehrwert bereits jetzt voll eingelöst hat: ahd realisierte den Eigenbedarf, wurde Comstor Mentor Partner und stieg mit der gewonnenen Expertise und Berliner Support aus dem hausinternen Projekt gleich selbst ins Cisco Business ein: mit beachtlichem Erfolg.

„Wir sprachen anfangs nur über FlexPod und UCS, über Technologien und Konditionen“, erinnert sich Martin Venmann, Director Sales bei Comstor in der Region D/A/CH. „Dann kamen wir auf die besondere Storage-Expertise der ahd und auf das Lösungsgeschäft im Cisco Data Center zu sprechen. Über das »Comstor Mentor Program« unterstützen wir ja besonders auch neue Partner beim Einstieg in die diversen Cisco-Technologien.“

Carsten Lückel war spontan interessiert an Comstors Mentor-Partnerkonzept. So verabredeten beide Parteien im Frühsommer 2014 sogleich das erste gemeinsame Business Meeting; diese Bestandsaufnahme steht innerhalb des CMP immer am Anfang des gegenseitigen Commitments. Es fand im Mai in der Frankfurter Cisco-Zentrale statt. Mit am Tisch saßen das Cisco Distributions-Management und als Consultant Walter Kapp, der Geschäftsführer der Firma upDATE Training. Er wird seitens Comstor für die neuen CMP-Partner als Unternehmensberater im Cisco-Umfeld mit hinzugezogen.

ahd war von den Mehrwerten alsbald überzeugt und entschied sich zum sofortigen Einstieg in eine dezierte Cisco-Partnerschaft: „Wir waren aus den

Erfahrungen im eigenen Rechenzentrum von der Cisco-Technik durchweg begeistert. Implementierung und Betrieb laufen wunderbar. Doch hatten wir jede Menge Bedarf an technischer und vertrieblicher Expertise im Cisco-Geschäft. Die hat uns Comstor dann in wirklich professioneller Weise vermittelt.“

MENTOR PROGRAM UND BEGLEITENDE SERVICES

An den Anfang der gemeinsamen Geschäftsentwicklung stellt das »Comstor Mentor Program« Schulung und gemeinsame Business-Pläne. Diese Phase wird unter anderem durch das Unternehmen »upDATE« unterstützt. Doch Comstor hilft nicht nur bei der Erstellung, Planung und Einhaltung. Auch im Pre-Sales-Support stehen den Partnern auf Comstor-Seite von Anfang an kompetente Mentoren für die Erstellung der ersten Angebote zur Seite.

„Comstor war für uns der Türöffner bei Cisco“, erklärt Carsten Lückel. „Denn es ist gar nicht so einfach, bei einem neuen und obendrein so großen Hersteller die richtigen Ansprechpartner zu finden. Es gilt ja nicht nur, entsprechende Kontakte und das persönliche Netzwerk aufzubauen, sondern auch die besonderen Abläufe zu kennen und einzuhalten. Uns hat das Comstor Pre-Sales-Team dabei exzellent unterstützt.“

Währenddessen wurden bei ahd hausintern die ersten Zertifizierungen in Vertrieb und Technik bestanden. Zugleich wurde ein hoch zertifizierter Cisco-Experte eingestellt und Know-how ins eigene Haus geholt. Der neue Kollege soll das Projektgeschäft koordinieren und abwickeln. Denn Service will ahd wie gewohnt selbst verkaufen, das ist ihr angestammtes Geschäft. Temporär lässt sich dazu Manpower und bei Bedarf auch Nischenexpertise über die »Comstor Services Solutions« herbeiholen. Im Post-Sales haben Partner zudem exklusiven Zugriff auf eine eigene Comstor Mentor Hotline.



Know-how und Innovationskraft

Als moderner Service Provider und IT-Systemintegrator gehört die ahd hellweg data GmbH & Co. KG zu den innovativen IT-Lösungsanbietern in Nordrhein-Westfalen. Spezialisiert auf IT-Consulting und validierte Lösungen im Data Center und Storage ist ahd einer der führenden NetApp-Implementierungspartner in Deutschland. Allein bei Big Data Solutions können die Westfalen auf mehr als 600 erfolgreiche Projekte verweisen. Und auch im Bereich Cloud Computing haben sie mit ihrer ahd Cloud die Vorreiterrolle in der Region übernommen, und das schon seit 2008. Derzeit stellt ahd ihren Kunden drei eigene Hochleistungs-Rechenzentren zur Verfügung. Software Development, ahd Managed Services und ahd Managed Products runden dieses Portfolio ab, mit einem professionellen 24x7 Service Desk auf Abruf.

Mit Sitz in Ense und weiteren Standorten in Münster und Dortmund ist ahd nicht nur in Südostwestfalen und im Ruhrgebiet tätig, sondern auch im Münster- und Emsland. Ein hoch qualifiziertes Team von mehr als 70 Mitarbeitern bedient namhafte Kunden fast jeder Branche, vorwiegend mittelständische Unternehmen, Hochschulen und öffentliche Einrichtungen der Region. Dabei arbeitet ahd mit führenden Herstellern wie NetApp, Citrix und Microsoft zusammen – und neuerdings auch mit Cisco.



Carsten Lückel

*Managing Director (Sales/
Consulting/Marketing)*

ahd hellweg data



Befragt nach den nächsten Schritten und weiteren Plänen für 2015 gibt sich Carsten Lückel sehr entschieden: „Comstor hat unseren Ehrgeiz geweckt. Wir wollen unsere anspruchsvollen Umsatzziele bis Ende des laufenden Geschäftsjahres einhalten, besser noch: übertreffen! Auf personeller Seite werden wir weitere Cisco-Experten in die Mannschaft holen. Zudem lassen wir eigene Leute in Richtung Cisco Data Center zertifizieren.“

Auf lange Sicht sind für ahd durchaus auch Perspektiven im Cisco-Netzwerk denkbar, zumal sich Ciscos Cloud-Initiative mit dem Geschäftsfeld und der eigenen Expertise des Service Providers deckt. Das »Cloud and Managed Service Program« von Cisco

(CMSP) hilft Partnern im Provider-Umfeld, Cloud-Services und validierte Lösungen anzubieten. Sie orientieren sich eng an den Bedürfnissen der Geschäftskunden.

Comstor Mentor Program

Aus Workshops bei Comstor entstanden, fußt das Comstor Mentor Program (CMP) auf spezifischen Businessplänen. Proaktive Maßnahmen kommen in verschiedensten Bereichen zum Einsatz – je nachdem, welche Aktionen und Aktivitäten im Einzelnen für das laufende Projektgeschäft von Bedeutung sind. Vertrieblicher und technischer Support durch Comstor, Cisco und den Trainingspartner upDATE werden an den besonderen Businessplan und das Entwicklungskonzept eines jeden Partners angepasst. Dies beinhaltet ein gegenseitiges Commitment und hohes Engagement in folgenden Bereichen:

- Mehrwertargumentation und Differenzierung im Marktumfeld
- Adäquate Hersteller-Zertifizierung und Technologie-Spezialisierung
- Steigerung der Profitabilität durch effektive Programmnutzung (z. B. durch VIP/SIP/OIP etc.)
- Unterstützung bei der Einführung neuer Geschäftsmodelle (z. B. im Bereich Managed Services und Cloud)
- Erhöhung der Kundenbindung durch innovative DL-Konzepte
- Entwicklung spezieller Marketinginitiativen (z. B. Branchenkonzepte)
- Anpassung der Organisationsprozesse im Unternehmen und zum Hersteller hin
- Zugriff auf Comstor Pre- und Post-Sales-Unterstützung

Die beteiligten Systemhäuser werden Teil einer erfolgreichen Gruppe von Key-Partnern, die von Cisco und der Cisco Partner Community in Europa anerkannt wird.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco. Als Cisco-fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security, Mobility oder Data Center zur Seite. Allseitige

Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in Pre-Sales, Sales und Post-Sales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen. Dazu erhalten Systemhäuser über »Comstor Services Solutions« exzellente Professional Services auf Abruf.

This is **Comstor.**
This is **your EDGE.**



Comstor, Westcon Group Germany GmbH, Kaiserin-Augusta-Allee 113, 10553 Berlin
Tel: +49 (0)30 346 03 – 0 | Fax: +49 (0)30 346 03 – 399 | E-Mail: sales@comstor.de | www.comstor.de