Schneider Electric startet neues Reseller-Programm für Managed-Power-Services im Edge-Bereich

- **Das "Edge Software & Digital Services"-Programm unterstützt IT-Lösungsanbieter mit Margenvorteilen und Marketing-Support**
- **Die durchschnittlichen Margenvorteile sind bis zu viermal höher als bei herkömmlicher Hardware**

Ratingen, 27. April 2021 – Schneider Electric, der weltweit führende Anbieter für die digitale Transformation von Energiemanagement und -automatisierung, kündigt heute die Einführung seines Programms "Edge Software & Digital Services" an. Es bietet Resellern ein komplettes Paket von Vorteilen, Support-Tools und Zertifizierungen für das Geschäft mit Managed-Power-Services. Das neue Programm wurde als Ergänzung zum signifikanten Marktwachstum im Edge-Computing-Segment konzipiert und ermöglicht es IT-Resellern, wiederkehrende Umsätze mit Monitoring- und Management-Diensten für Kunden-Infrastrukturen zu erwirtschaften. Als Basis dient dabei das EcoStruxure IT "Software & Digital Services"-Angebot von Schneider Electric. Das neue Programm ist Teil des "mySchneider IT Solutions"-Partnerprogramms (ehemals APC Channel Partner Programm).

EcoStruxure IT „Software and Digital Services" bieten Flexibilität und Skalierbarkeit

Mit den neuen digitalen Services von Schneider Electric können Anbieter von IT-Lösungen ihr IT-Dienstleistungsangebot ganz nach Bedarf skalieren. Das flexible, anpassbare Portfolio wurde speziell mit dem Blick auf Channel-Partner entwickelt und ermöglicht es IT-Lösungsanbietern, fortschrittliche 24/7-Fernüberwachung sowie Remote- und On-Site-Support anzubieten. Dabei können sie sowohl ihre eigenen Service-Kapazitäten nutzen oder spezielle Aufgaben an die Service-Experten von Schneider auslagern. Das digitale Serviceportfolio von Schneider Electric wird dabei über die EcoStruxure-IT-Plattform realisiert, die eine erfolgreiche Bereitstellung, Überwachung und Wartung im Edge-Bereich unterstützt. Partner können Software und digitale Services individuell auswählen und aufeinander abstimmen, sodass sie eine optimale Lösung für ihr jeweiliges Geschäftsmodell und die Anforderungen ihrer Kunden erhalten.

Unternehmenskontakt für Medien
Schneider Electric
Christine Beck-Sablonski
Telefon: +49 (0) 2102 404 – 92 60
christine.beck-sablonski@se.com

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

Der Business Case für den Aufbau eines Managed-Power-Service-Angebots

Der Markt für Managed Services hat sich in den letzten zehn Jahren erheblich vergrößert und repräsentiert heute fast 130 Milliarden Euro[1] an durch den IT-Channel erbrachten Umsätzen. Durch den Aufbau eines Managed-Power Service-Angebots können Reseller und Systemhäuser schnell und einfach neue Einnahmequellen erschließen, indem sie die Edge-Infrastrukturen ihrer Kunden zentral überwachen und verwalten. Zu den kritischen Infrastrukturkomponenten gehören dabei USV-Systeme, Kühlung, Umgebungssensoren und Zutrittskontrolle. Betrachtet man den Lebenszyklus einer IT-Anlage, so sorgen Managed-Power-Services etwa für das 1,5-fache[2] an zusätzlichem Umsatz. Darüber hinaus können IT-Lösungsanbieter die Ausfallsicherheit von IT-Standorten durch proaktive Wartung erheblich verbessern, Hardware-Erneuerungen frühzeitig identifizieren und so die IT-Betriebskosten ihrer Kunden senken.

Ressourcen zur Unterstützung von IT-Partnern beim Aufbau ihres Managed-Power-Angebots

Um die Initialkosten auszugleichen, beinhaltet das “Edge Software & Digital Services“-Programm von Schneider Electric einen Customer-Lifecycle-Rabatt. Die Initiative wurde auf Grundlage des Feedbacks von IT-Lösungsanbietern entwickelt und belohnt mySchneider-IT-Partner für verschiedene Aktionen während des gesamten Lebenszyklus der Kundenbeziehung, einschließlich der Installation, Überwachung, Wartung und Nachrüstung von IT-Kundenanlagen.

Im Rahmen des neuen Service-Angebots erhalten Schneider-Electric-Partner kostenlosen Zugang zu verschiedenen Ressourcen, wie etwa dem E-Guide “The Essential Guide to Growing your Business with Managed Power Services“, einer Schritt-für-Schritt-Anleitung, die den reibungslosen Aufbau von Managed-Services-Angeboten unterstützt. Das Programm bietet außerdem zwei neue Zertifizierungspfade, die auf die spezifischen Schwerpunkte der jeweiligen Partner zugeschnitten sind. Zur Auswahl stehen dabei die Optionen Vertrieb von Software und Services oder Full-Service-Monitoring und Management. Beide Zertifizierungen sind darauf ausgelegt, die Kompetenzen der Partner im Bereich Managed-Power-Services zu erhöhen, unabhängig von der aktuellen Geschäftsphase und dem Know-how.

Zertifizierte Partner erhalten ebenfalls die Unterstützung eines dedizierten Partner-Success-Managers, der sie durch ihre Geschäftsentwicklungsphasen begleitet und die Zeit bis zur Umsatzerzielung beschleunigt. Alle Teilnehmer des Programms haben zudem Zugriff auf spezielle Design-Tools sowie auf die Exchange-Plattform von Schneider Electric, eine offene Business-Plattform, die Branchenexperten und Technologiepartner miteinander verbindet.

„Die Beschleunigung des Edge Computing bietet IT-Lösungsanbietern enorme Chancen, ihre wiederkehrenden Umsatzströme durch den Verkauf von Managed-Power-Services zu steigern", sagt David

Unternehmenskontakt für Medien
Schneider Electric
Christine Beck-Sablonski
Telefon: +49 (0) 2102 404 – 92 60
christine.beck-sablonski@se.com

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

Terry, VP IT Channels, Schneider Electric Europe. „Wir haben ein umfassendes Programm für Partner entwickelt, das den Aufbau eines Angebotsportfolios mit Managed-Power-Services vereinfacht und beschleunigt. Reseller können Edge-Standorte so effektiv überwachen und verwalten und damit eine entscheidende geschäftskritische Priorität vieler Kunden erfüllen."

Laut Gartner werden bis 2025 schätzungsweise 75 Prozent der von Unternehmen generierten Daten außerhalb eines traditionellen, zentralisierten Rechenzentrums oder der Cloud erstellt und verarbeitet werden. Da die Edge-Infrastruktur jedoch geografisch verteilt ist, oft ohne IT-Personal vor Ort, erfordert sie zwangsläufig ein Remote-Management. Diese Entwicklung ebnet dem IT-Channel den Weg für attraktive Chancen beim Verkauf von Managed-Power-Services. Dennoch bieten heute nur etwa 27 Prozent der IT-Lösungsanbieter diese Dienstleistungen an.[3]

Zu den Kernkomponenten des “Edge Software & Digital Services“-Programms gehören:

- Lebenszyklus-Rabatte – ein kontinuierlicher finanzieller Vorteil für IT-Lösungsanbieter zur Reinvestition in ihr Geschäft
- Schritt-für-Schritt-E-Guide – "The Essential Guide to Growing Your Business with Managed-Power-Services".
- Zertifizierungspfade – Ausbildungskurse zur Steigerung der technischen und geschäftlichen Kompetenz in Bezug auf digitale Fernüberwachungssoftware und Serviceoptionen
- EcoStruxure IT „Software und digitale Services“: Zugang zum flexiblen Portfolio von Schneider Electric, das fortschrittliche Fernüberwachung rund um die Uhr sowie Fern- und Vor-Ort-Support bietet

Weitere Informationen über die EcoStruxure IT “Software & Digital Services“ finden Partner in ihrem mySchneider-Bereich.

Über Schneider Electric

Wir bei Schneider glauben, dass der **Zugang zu Energie und digitaler Technologie** ein grundlegendes Menschenrecht ist. Wir befähigen alle, **ihre Energie und Ressourcen** optimal zu nutzen, und sorgen dafür, dass das Motto **„Life Is On“** gilt – überall, für jeden, jederzeit.

Wir bieten **digitale Energie- und Automatisierungslösungen** für **Effizienz und Nachhaltigkeit.** Wir kombinieren weltweit führende Energietechnologien, Automatisierung in Echtzeit, Software und Services zu integrierten Lösungen für Häuser, Gebäude, Datacenter, Infrastrukturen und Industrie.

Unser Ziel ist es, uns die unendlichen Möglichkeiten einer **offenen, globalen und innovativen Gemeinschaft** zunutze zu machen, die sich mit unserer **richtungsweisenden Aufgabe** und unseren Werten der **Inklusion und Förderung** identifiziert.

www.se.com

Unternehmenskontakt für Medien
Schneider Electric
Christine Beck-Sablonski
Telefon: +49 (0) 2102 404 – 92 60
christine.beck-sablonski@se.com

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

Entdecken Sie 'Life Is On'

Folgen Sie uns auf: **Hashtags:** #SchneiderElectric #LifeIsOn #InnovationAtEveryLevel #EcoStruxure

Related resources:

- Web: Edge Management
- Video: Edge Software & Digital Services Portfolio for Critical IT Power
- Video: Edge Software & Digital Services Portfolio and Program
- E-Guide: The Essential Guide to Growing your Business with Managed Power Services, March 2021

[1]The Channel Co & IPED Consulting, Channelytics: Route To Market Playbook, 2020

[2]Schneider Electric survey data, 2020. For more information: The Essential Guide to Growing your Business with Managed Power Services, March 2021

[3]SolarWinds and The 2112 Group, "2019 Trends in North American Managed Services," December 2019

Unternehmenskontakt für Medien
Schneider Electric
Christine Beck-Sablonski
Telefon: +49 (0) 2102 404 – 92 60
christine.beck-sablonski@se.com

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