



Solmicro en los Medios Diciembre'06

El objetivo es que los ingresos de este segmento supongan el 50%

STRATUS SE APOYA EN PARTNERS PARA CRECER EN LA MEDIANA EMPRESA

Stratus ha decidido reforzar su estrategia de ventas indirectas en nuestro país, así como su oferta de soluciones de disponibilidad continua destinadas a la mediana empresa.

"Necesitamos más capilaridad para llegar a un mayor número de clientes —en la actualidad tenemos más de 80 en España—, y para ello contamos con nuestros partners, que nos ayudarán a potenciar las soluciones *mid-range*", comenta José Miguel Casas, director general de Stratus en nuestro país, que señala a Atos, IECISA, Relational Tools y



José Miguel Casas, director general de Stratus en España.

Probitas como los integradores que actualmente comercializan sus productos: "Ellos se encargan de esta labor, pero no descartamos aumentar la red de partners, aunque nunca será muy amplia, sino compuesta por compañías especializadas y evitando en todo momento que sus opciones se puedan solapar".

El objetivo es lograr que los ingresos procedentes de este segmento de mercado representen el 50% de la facturación, y para ello no sólo ofrece la distribución de sus productos a los partners, sino que aporta "cobertura comercial, soporte técnico y postventa, además de dirección de proyectos y soluciones", afirma Casas.

■ Microsoft y Novell firman un contrato de colaboración

Microsoft y Novell han anunciado un acuerdo de colaboración técnica y de negocio que permitirá que los productos de ambas compañías operen juntos. También han acordado no imponer a los clientes los derechos sobre patentes que cada multinacional tiene sobre sus respectivos productos.

Como resultado, Microsoft recomendará SUSE Linux Enterprise a los clientes que quieran trabajar con las dos soluciones.

Adicionalmente, también ofrecerá mantenimiento y soporte para Suse Linux Enterprise Server, de forma que los clientes puedan beneficiarse de manejar una versión de Linux interoperable y con cobertura de uso de las patentes de Microsoft. El acuerdo se centra en: virtualización, servicios web para gestión directa y servidores virtuales y compatibilidad de formatos.

Breves

Solmicro puso en marcha durante SIMO 2006 su nueva estrategia de certificación y expansión de canal. Se trata de un programa motor a desarrollar en los dos próximos años, que pretende aprovechar todo el potencial y posibilidades de negocio que abre Expertis ERP 4.0, la versión en tecnología .NET de su solución de gestión para pymes.

IT Renting ha dado a conocer a los partners su propuesta para salvar las dificultades presupuestarias de final de año con las evidentes ventajas del renting. Se trata de un sistema de arrendamiento de bienes tecnológicos basado en diluir en cuotas un nominal inicial con las ventajas fiscales del producto en sí y sin la necesidad de afrontar un gran desembolso. "Debemos estar satisfechos por el trabajo del canal, ya que el crecimiento del sector se mantiene en un 20% anual", afirma Javier de la Peña, director de Marketing.

La aplicación para pymes **SAP Business One** se ha consolidado como una de las más potentes entre las pymes de nuestro país, puesto que a finales de septiembre, SAP España ya sumaba más de 550 clientes pertenecientes a distintos sectores de negocio. Asimismo, actualmente cuenta en nuestro país con un canal de 44 partners que la comercializan e implantan.