

Qualität und Zuverlässigkeit sind kein Privileg grosser Unternehmen

Datenmanagement entwickelt sich aktuell rasant weiter. Nicht nur Compliance und Cybersecurity müssen hundertprozentig gewährleistet sein. Kleinere und mittelgrosse Unternehmen fordern auch vermehrt professionelle Lösungen für ihre Dateninfrastruktur, wie sie von Grossunternehmen verwendet werden. Interview: Profondia

Können Sie kurz beschreiben, was Hitachi Vantara anbietet?

Michael Roth: Hitachi Vantara ist ein internationales Unternehmen, das zur Hitachi-Gruppe gehört und in der Schweiz etwa hundert Mitarbeitende beschäftigt. Wir befähigen Unternehmen, Innovationen mit Daten voranzutreiben und zu skalieren. Von einer soliden Dateninfrastruktur über intelligentes Datenmanagement bis hin zu KI-gestützten Hybrid-Cloud-Lösungen – wir sind sozusagen das Daten-Backbone für unternehmenskritische Anwendungen. Wir stellen also sicher, dass unsere Kunden ihre Daten jederzeit zuverlässig, schnell, konform und geschützt zur Verfügung haben. Da die Datenmengen kontinuierlich steigen und unterschiedlich gespeichert werden, bieten wir auch unterschiedliche Kapazitäts-Bezugsmodellen an – etwa Pay per Use.

Wo sehen Sie aktuell die grössten Wachstumschancen?

Die Themen Compliance und Cybersecurity stehen bei unseren Kunden im Fokus, und wir bieten dafür erstklassige Lösungen an. Auch KI ist ein zentrales Anliegen, das sowohl uns als auch unsere Kunden intensiv beschäftigt. Wir sind stolz darauf, mit Nvidia einen starken Allianzpartner an unserer Seite zu haben. Aus Marktsicht sehen wir im Mid-Market ein riesiges Potenzial. Die Herausforderung ist, zuverlässige Qualitätsprodukte für diesen Markt zu bieten, die zwar den Budgetanforderungen von kleineren Unternehmen gerecht werden, aber trotzdem die Leistung erbringen, wie sie grosse Unternehmen gewohnt sind.

Wie erschliessen Sie diese Wachstumfelder?

Im Mid-Market brauchen wir eine gut aufgestellte Partnerlandschaft, die unsere Lösungen als Teil ihres Portfolios ihren Kunden anbietet. In diesem Bereich müssen und wollen wir wachsen. Unsere heutige Partnerlandschaft ist solide und gut im Markt verankert. Sie ist aber noch zu klein. Wir haben daher die einmalige Gelegenheit, eine optimale Partnerlandschaft aufzubauen.

Wie profitieren Ihre Vertriebspartner von der Zusammenarbeit mit Hitachi Vantara?

Wie erwähnt, wollen wir eine optimale und keine maximale Partnerlandschaft aufbauen. Wir möchten verhindern, dass wir an zu vielen Orten vertreten sind. Das ermöglicht Partnern, sich vom Lösungsangebot her zu unterscheiden und damit bessere Konditionen zu erzielen. Erfolgreiche Partner profitieren zudem von einer gezielten finanziellen Unterstützung.

Michael Roth, Managing Director, Hitachi Vantara, Wallisellen.



Warum haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen von Profondia zurückzugreifen?

Das Potenzial im Mid-Market können wir nur ausschöpfen, wenn wir entsprechende Kundendaten haben. Wir müssen in der Lage sein, alle potenziellen Kunden anzugehen. Das gelingt uns nur, wenn wir wissen, wen wir mit welcher Lösung angehen können. Dabei unterstützt uns Profondia seit vielen Jahren und wir zählen gerne auf ihre Dienste. Was wir sehr schätzen, ist, dass die Serviceleistungen von Profondia weit über die Adressbeschaffung und -lieferung hinausgehen. Profondia unterstützt uns auch aktiv bei der Ansprache neuer Kunden und begleitet uns umfassend bei allen Schritten der Akquise.



Den Beitrag finden Sie auch online
www.it-markt.ch

 Hitachi Vantara

 PROFONDIA

PROFONDIA AG

Bernstrasse 55
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
profondia.com