

## **Partner bevorzugt – im Web und beim Kunden**

Druckfrisch-Frühstück, Ausgabe 6: Eva Kamper befragt Michael Ivellio-Vellin zum Verhältnis von HP zu seinen Integrationspartnern und zur Rolle, die HP Preferred Partner als Bindeglied zwischen Kunden und Hersteller einnehmen.

HP arbeitet im Bereich der Klein- und Mittelbetriebe verstärkt mit seinen Integrationspartnern zusammen. Michael Ivellio-Vellin ist „HP Preferred Partner of the Year 2006“ und berichtet über die besonderen Erfordernisse der engen Zusammenarbeit mit dem Hardware-Hersteller und darüber, wie auch mittelständische Unternehmen durch Konsolidierung, Virtualisierung und neue Speicherkonzepte IT-Kosten senken.

### **Eva Kamper:**

Guten Morgen, ich begrüße Sie zu einer neuen Ausgabe des Druckfrisch-Frühstücks mit HP und meiner Wenigkeit – Eva Kamper. In unseren letzten Sendungen ist unter anderem immer wieder auf die Wichtigkeit des richtigen Partners hingewiesen worden. Heute zu Gast: Herr Ivellio-Vellin vom gleichnamigen Unternehmen, seines Zeichens seit vielen Jahren Partner von HP. Guten Morgen, Herr Ivellio-Vellin.

### **Michael Ivellio-Vellin:**

Guten Morgen.

### **Kamper:**

Gleich zum Einstieg: Sie wurden gerade zum „HP Preferred Partner of the Year 2006“ gewählt. Erzählen Sie uns etwas mehr dazu. Was bedeutet diese Auszeichnung für Sie?

### **Ivellio-Vellin:**

Wir sind stolz darauf, weil sie eine seit 28 Jahren bestehende Zusammenarbeit einmal mehr auf besondere Art und Weise bestätigt.

Gehen wir an den Beginn dieser Zusammenarbeit zurück. Aus welchem Grund sind Sie diese Partnerschaft eingegangen und was zeichnet sie genau aus?

### **Ivellio-Vellin:**

Das ist einfach zu beantworten: Die Partnerschaft sind wir im Hinblick auf den Kundennutzen eingegangen, den wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen liefern können. Das ist unser primäres Anliegen: Nicht einfach billige Produkte zu liefern, sondern Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre IT-Kosten auf lange Sicht gesehen zu minimieren.

Die hohe Produktqualität von HP, mit der unsere Kunden auch langfristig zufrieden sind, trägt dazu bei. Eine Rolle spielt schließlich auch noch die wechselseitige Verlässlichkeit und Loyalität zwischen HP und Ivello-Vellin, die sich täglich neu bestätigt und ganz wesentlich für eine funktionierende Geschäftsbeziehung ist.

### **Kamper:**

Wie kann man sich denn diese Zusammenarbeit heute vorstellen aus, sprich was davon ist genau Ihr Part?

### **Ivellio-Vellin:**

Ivellio-Vellin ist in erster Linie ein Dienstleistungsunternehmen. Eine unserer Hauptaufgabe ist die umfassende IT-Betreuung von Unternehmen. Für Firmen mit bis zu ca. 50 PC-Arbeitsplätzen haben wir ein spezielles Betreuungskonzept – wir nennen das „ServicePack“ – bei dem Techniker von uns die komplette IT-Administration übernehmen.

Unsere Techniker sind dabei regelmäßig vor Ort bei den Kunden. So kommen diese Unternehmen zu geschulten und zertifizierten Technikern, und das zu überaus geringen Kosten. Unsere Kompetenz spiegelt übrigens nicht nur die Partnerschaft mit HP wieder: Abgesehen davon sind wir auch Microsoft Gold Certified Partner und Symantec Gold Certified Partner.

**Kamper:**

Welche Lösungen am IT-Sektor erleben Sie als derzeit besonders gefragt, sprich liegen im Trend? Und woran kommt man als Anbieter wie Sie es sind, nicht mehr vorbei?

**Ivellio-Vellin:**

Nicht vorbei kommt man allem voran an der simplen Tatsache, dass IT-Investitionen dem Kunden heute mehr Nutzen bringen müssen, als Kosten verursachen. Wobei sich hier wieder der Kreis zu HP schließt – das Unternehmen liefert zu einer Reihe von Konzepten, die wir bei Kunden umsetzen, die passenden Produkte. Derzeit gerade besonderes gefragt – auch bei kleineren und mittelständischen Unternehmen – sind z. B. Die Virtualisierung von Servern, neue Speicherkonzepte, die Druckerkonsolidierung und sichere und verlässliche Fernzugriffslösungen.

**Kamper:**

Stichwort Virtualisierung von Servern, was trägt HP zu diesem Thema bei?

**Ivellio-Vellin:**

Virtualisierung steht für den Betrieb mehrerer logischer Server auf einer Hardware. HP hat eben erst neue sehr leistungsfähige Server- und Speicherlösungen vorgestellt mit denen genau das problemlos möglich ist. Der Clou für den Kunden: Das spart definitiv Kosten, auch in der Administration. Die neuen „All-In-One“ Storagelösungen bieten Kapazitäten von mehreren TB zu Kosten, die sich jedes Unternehmen leisten kann. Die Einbindung in bestehende Strukturen ist dabei denkbar einfach.

**Kamper:**

Sie haben auch noch die Druckerkonsolidierung angesprochen – weshalb nimmt diese derzeit einen so hohen Stellenwert ein?

**Ivellio-Vellin:**

Viele Unternehmen haben heute sehr viele verschiedene Drucker und wissen gar nicht mehr, wo welcher Drucker steht, wie viel damit eigentlich gedruckt werden muss und ob das überhaupt das passende Modell für die Anforderungen ist. Die Druckkosten werden damit einfach viel zu hoch. Da lässt sich eine Menge Geld sparen, man muss sich die tatsächlichen Anforderungen nur einmal genau anschauen. Genau das bieten wir unseren Kunden auch an.

**Kamper:**

Bleibt noch der Fernzugriff. Was erwartet der Kunde heute in Sachen Mobilität, was bedeutet sie für ihn?

**Ivellio-Vellin:**

Diese Frage beantwortet am besten einer unserer Kunden, der uns nach Einrichtung einer solchen Lösung folgendes Feedback gegeben hat: „Die Möglichkeit, ortsunabhängig und flexibel auf alle relevanten Daten am Server zugreifen zu können bedeutet für mich einen Gewinn an Lebensqualität, der in Geld kaum auszudrücken ist!“ Wobei man dazu sagen muss, dass es solche Lösungen schon seit Jahren gibt, diese aber oft nicht sicher bzw. nicht richtig dimensioniert sind.

**Kamper:**

Sie sind ja nicht nur „Preferred Partner“ sondern auch „e-Preferred Partner“ von HP. Was bedeutet das im Unterschied dazu?

**Ivellio-Vellin:**

Das heißt wir betreiben einen Webshop, über den Kunden online alle Informationen über die wichtigsten HP-Produkte erhalten und natürlich auf demselben Weg auch gleich bestellen können. Das hat einige wesentliche Vorteile für uns, insbesondere aber für unsere Kunden: Der gesamte Ablauf ist weitgehend automatisiert. Die daraus resultierende Kostenersparnis geben an unsere Kunden weiter. Sie können HP Produkte also sehr preiswert erwerben, während uns mehr Zeit für den Kontakt mit Ihnen und die technische Betreuung bleibt. Eine Win-Win Situation für alle Beteiligten. Wir werden den Webshop übrigens in Kürze mit neuen Services ergänzen.

**Kamper:**

Welche neuen Services werden das sein, auf die sich Ihre Kunden freuen können?

**Ivellio-Vellin:**

Wir werden eine neue Online-Lösung anbieten, mit der Kunden ihren PC, ihr Notebook oder ihren Server sehr einfach und ohne technisches Wissen online konfigurieren können. Der wesentliche Vorteil dieser neuen Lösung liegt darin, dass Kunden einerseits ganz individuell Geräte konfigurieren können, die dann speziell für sie gebaut werden, andererseits aber auch auf ähnlich ausgestattete Aktionsmodelle hingewiesen werden, die prompt lieferbar sind. Auf einen Punkt gebracht, bieten wir das Beste aus beiden Welten: individuelle Konfiguration von Geräten und sofort lieferbare Aktionsangebote.

**Eva Kamper:**

Wenn ich jetzt z.B. als kleines bzw. mittelständisches Unternehmen Ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchte, was mache ich dann? Wie kann ich mich an Sie wenden?

**Ivellio Vellin:**

Ganz einfach! Sie können mich jederzeit gerne anrufen und entweder ich selber oder ein Kollege von mir kommt gerne zu Ihnen und wir können individuell klären, was wir für Sie tun können.

**Eva Kamper:**

Haben Sie auch eine Homepage, wo ich Ihre Kontaktdaten abfragen kann als Kunde?

**Ivellio Vellin:**

Natürlich: [www.iv-shop.at](http://www.iv-shop.at).

**Eva Kamper:**

Kurze Abschlussfrage, bevor ich Sie auch schon wieder entlasse: Womit drucken Sie eigentlich Ihre Urlaubsfotos zuhause – so privat?

**Ivellio Vellin:**

Also ich hab sowohl einen HP Fotosmartdrucker, zum Drucken der Fotos, als auch so ein All-in-One Gerät, mit dem man drucken, kopieren und scannen kann.

**Eva Kamper:**

Herr Ivellio Vellin, ich bedanke mich sehr für das spannende Gespräch. Ihnen zuhause sage ich schon wieder danke für's Zuhören. Ich freue mich auf Sie beim nächsten Mal, wenn es wieder heißt; „Herzlich Willkommen zum HP Druckfrisch Frühstück.“ Ich sag' danke und auf Wiederhören.

