



Warum Arrow für VMware by Broadcom?

Gemeinsam den Wandel meistern

ARROW

vmware®
by Broadcom

EINE AUF VERTRAUEN AUFGEBAUTE PARTNERSCHAFT

In Zeiten der Unsicherheit brauchen Sie einen Partner, dem Sie vertrauen können.

Seit der Übernahme von VMware durch Broadcom haben wir das Marktgeschehen beobachtet und Massnahmen ergriffen, um Strukturen zu schaffen und alles in die Wege zu leiten, damit wir Sie in dieser Übergangsphase optimal begleiten und unterstützen können.

Wir verstehen, dass Sie Fragen haben, die noch beantwortet werden müssen, und möchten Ihnen versichern, dass wir mit unserer langjährigen Erfahrung in der engen Zusammenarbeit mit beiden Anbietern und als aktueller strategischer Partner von VMware by Broadcom bestens positioniert sind, um Ihnen die Antworten zu geben, die Sie brauchen, damit Sie Klarheit über Ihre aktuelle Situation gewinnen, alle unmittelbaren Probleme der Geschäftskontinuität lösen und nach vorne blicken können.

Die Situation entwickelt sich weiterhin, aber hier finden Sie alles, was Sie über die bisherigen Änderungen am Produktportfolio und Partnerprogramm wissen müssen.

VEREINFACHTES ANGEBOT UND LIZENZIERUNGSMODELL

VMware by Broadcom hat eine strategische Weiterentwicklung eingeleitet, um sein Angebot zu straffen und von der traditionellen unbefristeten Lizenzierung auf ein modernes, abonnementbasiertes Modell umzustellen. Diese entscheidende Umstellung soll den Kunden helfen, kontinuierliche Innovation, schnellere Wertschöpfung und vorhersehbare Investitionen zu erreichen.

Auch das Produktportfolio wurde vereinfacht. Die Abteilung VMware Cloud Foundation besteht nun aus zwei Hauptangeboten – VMware Cloud Foundation und VMware vSphere Foundation.

- **VMware Cloud Foundation** ist eine führende hybride Cloud-Lösung der Unternehmensklasse für grosse und mittelständische Unternehmen, die ein sicheres, stabiles und kosteneffizientes Management von geschäftskritischen und modernen Anwendungen ermöglicht.
- **VMware vSphere Foundation** ist eine vereinfachte, unternehmenstaugliche Workload-Plattform für kleinere und mittelgrosse Kunden. Sie integriert vSphere mit intelligentem Betriebsmanagement und sorgt so für bessere Leistung, Verfügbarkeit und Effizienz mit mehr Transparenz und Einblicken.

Optionale Zusatzlösungen wie VMware vSAN, VMware Cloud Disaster Recovery und VMware Cloud Ransomware Recovery sind für beide Angebote verfügbar. Wenden Sie sich an unsere Experten vor Ort, um mehr über alle zusätzlich verfügbaren Zusatzlösungen zu erfahren.

UNTERSTÜTZUNG DURCH ARROW - DAMIT IHR GESCHÄFT IN BEWEGUNG BLEIBT

Wenn Sie Kunden haben, bei denen Verlängerungen anstehen, aber nicht sicher sind, welche Lösung Sie in das neue Portfolio aufnehmen sollten, wenden Sie sich bitte an uns.

Arrow ist Ihre zentrale Anlaufstelle und der schnellste Weg, um Hilfe und Beratung zu erhalten. Ganz gleich, ob Sie weitere Informationen über das neue Produktportfolio, die Lizenzierung oder ein anderes Problem benötigen, das sich auf Ihr Unternehmen auswirkt, unsere über 100 speziell geschulten VMware-Teams in 25 Ländern sind nur einen Telefonanruf entfernt.

Unsere erfahrenen Teams vor Ort werden nicht nur ihr Bestes tun, um das Problem zu lösen, sondern auch die Extrameile gehen, indem sie Sie zu möglichen Verbesserungen beraten, und alles tun, was sie können, um Ihnen dabei zu helfen, zum Kern Ihrer Geschäftsziele vorzudringen und herauszufinden, wo Ihre Nische auf dem Markt liegen könnte, um Ihr Geschäftswachstum zu unterstützen.

BROADCOM ADVANTAGE PARTNERPROGRAMM

Seit der Übernahme von VMware durch Broadcom wurden erhebliche Änderungen am Partnerprogramm vorgenommen. Es ist jetzt ein privates, nur mit einer Einladung zugängliches, fortlaufendes Programm, das sich darauf konzentriert, Ihnen die Möglichkeit zu geben, Ihr Geschäft durch eine vereinfachte Preisgestaltung, bessere Margen und umfangreichere Vorteile zu gruppieren.

Das Advantage Partnerprogramm bietet differenzierte Belohnungen auf der Grundlage des Wertes, den Sie Ihren Kunden bieten, Ihres Engagements für Ihre Partnerschaft mit VMware by Broadcom sowie nach Geschäftseinheit und Art der Partnertransaktion.

Wir bieten Ihnen mehrere Wege an, um erfolgreich zu sein, so dass Sie sich auf Ihr einzigartiges Geschäftsmodell und die Prioritäten konzentrieren können, die mit Ihrem Geschäftsschwerpunkt übereinstimmen. Ein registrierter Partner im Broadcom Advantage Partnerprogramm zu werden, ist der erste Schritt. Von dort aus entscheiden Sie, in welche Bereiche Sie investieren möchten, mit dem Wissen, dass höhere Investitionen zu höheren Gewinnen führen.

Das Programm bietet mehrere Vorteile für VMware by Broadcom Partner:



Vereinfachte Herangehensweise: Ähnliche Stufen, die Verlängerungen und EAR, deutlich weniger SKUs, aktualisierte Angebote und einen höheren Wert für Kunden anerkennen.



Umsatzwachstum: Möglichkeiten für höherwertige, abonnementbasierte Angebote.



Anteil des Wallets: Förderung eines attraktiven Portfolios von Zusatzprodukten.



Rentabilität: Höhere Vorabmargen und mehr Möglichkeiten für Dienstleistungen mit Mehrwert.



Ressourcen und Unterstützung: Weniger Kanalkonflikte und rationalisierte Tools.

Wenn Sie Bedenken bezüglich des neuen Partnerprogramms haben oder sich nicht sicher sind, welches der richtige Weg für Sie ist, wenden Sie sich bitte direkt an Arrow, damit wir uns Ihre spezifischen Geschäftsanforderungen ansehen und Ihnen bei der Planung Ihres nächsten Schrittes helfen können.





ARROW – BESTÄNDIG DURCH DEN WANDEL

Wir bei Arrow sind der Meinung, dass eine Partnerschaft mehr als nur eine Geschäftsabwicklung ist.

Es geht um den Aufbau langfristiger Beziehungen, die auf Vertrauen, Unterstützung und gemeinsames Wachstum beruhen.

Wenn Sie ein neuer VMware by Broadcom Partner sind, kann ein erfahrener Distributor an Ihrer Seite den entscheidenden Unterschied ausmachen, um das Beste aus Ihrer Reise herauszuholen.

Wenn Sie daran interessiert sind, Partner zu werden und mehr darüber erfahren möchten, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

PARTNER-EINFÜHRUNG

Unser umfassender Einführungsplan bietet eine solide Grundlage für den Erfolg neuer Partner von VMware by Broadcom.

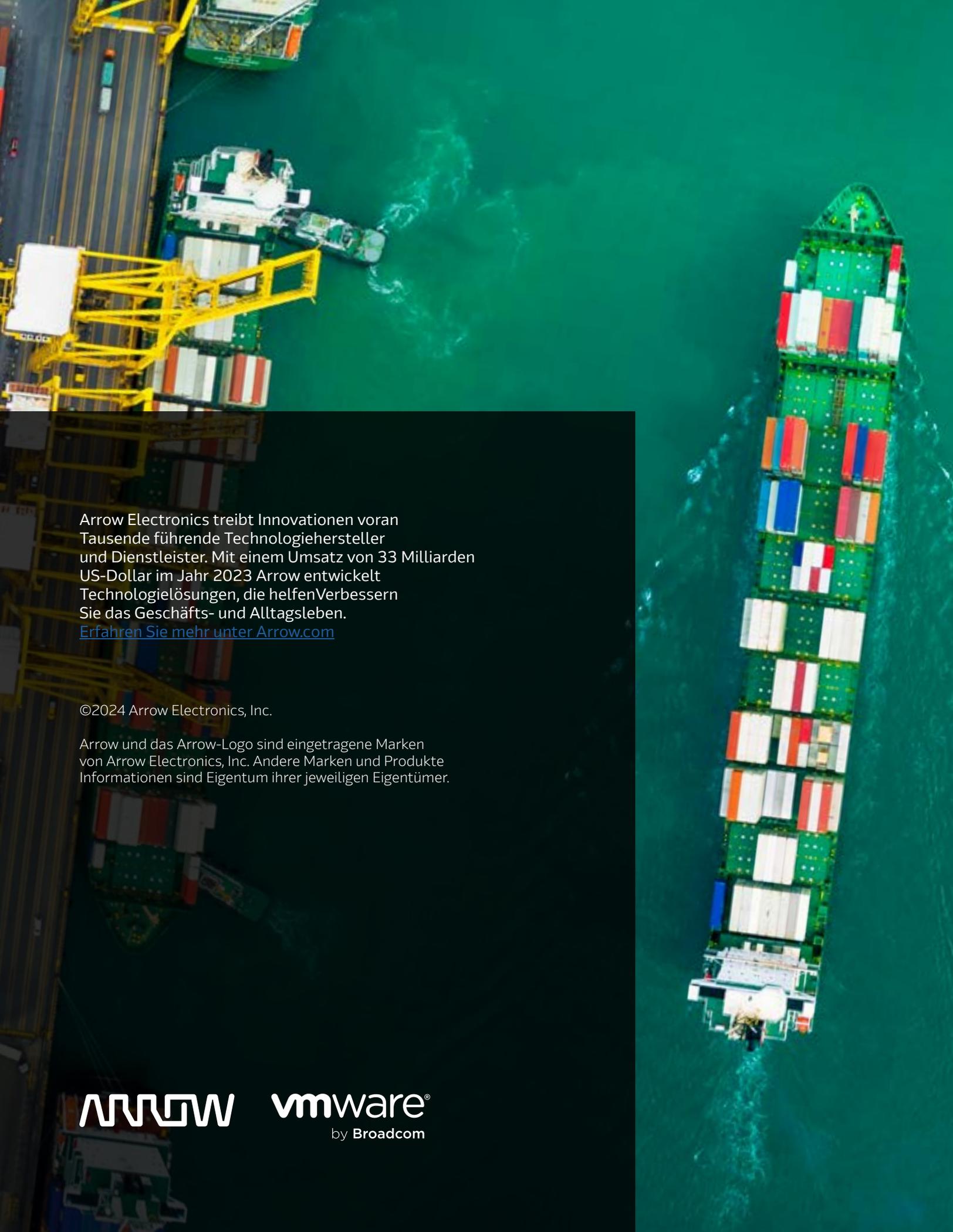
Unsere **30-, 60- und 90-Tage-Pläne** decken die Grundlagen ab:

- Sales und Technical Enablement
- Zugang zu Trainings für Online-Tools und -Ressourcen
- Aufbau einer VMware-Broadcom Markteinführung
- Vermittlung des Nutzenversprechens von VMware by Broadcom
- Verständnis der wichtigsten Botschaften
- Und mehr ...

Während dieses Prozesses steht Ihnen Ihr Arrow Channel Manager zur Seite und unterstützt Sie bei jedem Schritt.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn Sie mehr über die vielen Vorteile einer Partnerschaft mit Arrow zur Unterstützung Ihrer VMware by Broadcom-Reise erfahren möchten, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

An aerial photograph of a port area. On the left, a large yellow gantry crane stands on a pier. In the center, a smaller tugboat is positioned near a larger cargo ship. On the right, a large cargo ship is docked, its deck filled with stacks of colorful shipping containers in red, white, blue, and orange. The water is a deep blue-green color.

Arrow Electronics treibt Innovationen voran
Tausende führende Technologiehersteller
und Dienstleister. Mit einem Umsatz von 33 Milliarden
US-Dollar im Jahr 2023 Arrow entwickelt
Technologielösungen, die helfenVerbessern
Sie das Geschäfts- und Alltagsleben.

[Erfahren Sie mehr unter Arrow.com](https://www.arrow.com)

©2024 Arrow Electronics, Inc.

Arrow und das Arrow-Logo sind eingetragene Marken
von Arrow Electronics, Inc. Andere Marken und Produkte
Informationen sind Eigentum ihrer jeweiligen Eigentümer.

ARROW

vmware[®]
by Broadcom